

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan di atas maka dapat disimpulkan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut

1. Berdasarkan analisis matrik IFAS diperoleh total skor matrik *strength* dan matrik *weakness* pada *online shop* Bandar OS sebesar 5,968, sedangkan analisis matrik EFAS diperoleh dari total skor matrik *opportunity* dan *threat* sebesar 6,230.
2. Posisi usaha *online shop* Bandar OS terletak pada kuadran IV pada posisi *diffensive*, oleh karena itu strategi penjualan produk tas yaitu meningkatkan aktivitas promosi, mempercepat pengiriman dan dengan membuat website.
3. Berdasarkan hasil analisis metode QSPM maka didapatkan urutan strategi berdasarkan nilai TAS antara lain meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk untuk memberikan jaminan terhadap pelanggan (SO), memberikan diskon dan promosi untuk menjalani kerjasama yang baik dengan pihak konsumen (WO) memperluas pangsa pasar (ST) dan meningkatkan promosi secara berlanjut dan memanfaatkan teknologi dalam menjual produk (WT)

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka saran pada penelitian ini yaitu sebagai berikut

1. Sebaiknya *online shop* Bandar OS menerapkan pemasaran dengan promosi media sosial seperti Shoppe, Instagram dan Tiktok
2. Untuk penelitian berikutnya, sebaiknya alternatif strategi dari matrik SWOT diperbanyak pertanyaan kuesionernya sehingga akan mempengaruhi obyektifitas penelitian.
3. Sebaiknya *online shop* Bandar OS memberikan promosi gratis ongkos kirim di hari-hari tertentu setiap bulannya.