

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di distributor HA Karawang tentang Analisis Strategi Pemasaran dapat disimpulkan sebagai berikut:

1) Faktor internal yang mempengaruhi distributor Karawang adalah:

- a. Kecepatan dalam melayani pembeli atau konsumen
- b. Harga yang ditawarkan menarik
- c. Memiliki *marketer (reseller)* produk
- d. Promosi melalui media sosial

Faktor eksternal yang mempengaruhi distributor Karawang adalah:

- b. Pertumbuhan penduduk semakin meningkat
 - c. Jumlah penduduk muslim lebih dominan dibandingkan dengan agama lain.
 - d. *Owner* utama adalah seorang ustadz terkenal yang memiliki banyak *followers* di akun sosial medianya.
 - e. Meningkatnya jumlah pengguna hijab.
- 2) Strategi yang akan digunakan distributor Karawang yang memiliki daya saing adalah:
- a. Dari analisis SWOT didapatkan hasil bahwa distributor Karawang harus menggunakan strategi SO (*Growth*) untuk meningkatkan omset penjualannya dengan cara memanfaatkan keunggulan produk yang dimiliki dan pemanfaatan promosi yang lebih baik lagi.
 - b. Dari analisis QSPM dapat ditarik kesimpulan bahwa distributor Karawang lebih disarankan untuk memilih strategi alternatif dengan cara mempromosikan produk melalui banyak akun sosial media dengan cara kreatif mungkin agar dapat menjangkau pasar lebih luas dan banyak atau menambah pangsa pasar dengan nilai TAS sebesar 22,35 dengan alasan bahwa dengan melakukan banyak promosi di media sosial akan menarik

lebih banyak pelanggan sehingga nantinya pangsa pasar bisa lebih meluas. Kemudian menjaga kestabilan harga agar pelanggan tidak berpindah ke pesaing yang menawarkan harga lebih murah dengan kualitas baik. Dan yang terakhir adalah memperbanyak *marketer (reseller)* produk agar produk yang dipasarkan semakin meluas dengan banyaknya orang yang memasarkan produk Hijab Alila.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pengembangan atau pemilihan strategi distributor Karawang dalam mendistribusikan produk HA ke konsumen yaitu:

- a. Untuk terus melihat atau memantau perkembangan kondisi lingkungan yang makin hari semakin meningkat jumlah pengguna hijab dan pertumbuhan penduduk yang mayoritas beragama Islam dengan memanfaatkan kekuatan perusahaan seperti tetap menjaga kecepatan dalam melayani pembeli atau konsumen, selalu memberikan penawaran harga yang menarik dan terus memperbanyak *marketer (reseller)* produk
- b. Terus melakukan promosi produk melalui media sosial dengan cara kreatif mungkin, bisa dengan *endorse* artis atau selebgram, memasang iklan di Facebook, Instagram, Shopee dan *market place* lainnya agar produk semakin terkenal dan bisa menjangkau pelanggan lebih luas dan banyak.