

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil perhitungan Analisis SWOT Nadysa Wedding Organizer berada pada kuadran I (Strategi Agresif), hal ini membuktikan bahwa posisi ini menguntungkan bagi Nadysa Wedding Organizer karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan Nadysa Wedding Organizer dalam mengembangkan usahanya dengan melakukan strategi Marketing mix 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence, Proses*) dan analisis SWOT dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan serta peluang yang ada pada Nadysa Wedding Organizer Palembang.
3. Upaya yang dilakukan Nadysa Wedding Organizer untuk meningkatkan pendapatan dan menghadapi persaingan adalah dengan cara melakukan kegiatan promosi di social media, melakukan inovasi produk pelaminan dan paket pernikahan serta memaksimalkan pelayanan dan mencari konsumen baru untuk meningkatkan pendapatan dan penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan diatas , maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Berdasarkan penjabaran hasil penelitian dapat disarankan strategi yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha Nadysa Wedding Organizer yaitu Strategi Progresif dan Koorporat, artinya organisasi yang siap dalam memperbesar pertumbuhan yang agresif dan meraih kemajuan yang maksimal serta melakukan Kerjasama dengan penginapan (hotel dan villa) untuk memperbanyak *ballroom* dalam penyelenggaraan pernikahan.

2. Strategi pemasaran yang dapat digunakan Nadysa Wedding Organizer dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan memproduksi pelaminan sendiri yang mengikuti trend saat ini, Menciptakan inovasi baru dalam hal paket pernikahan seperti bekerja sama dengan beberapa hotel untuk bisa membuat paket yang menyertakan honeymoon, Menetapkan harga yang sesuai dengan budget namun tetap dapat menyesuaikan dengan program yang diinginkan customer, memilihkan tempat acara yang strategis untuk memudahkan mencari lokasi acara, melakukan promosi melalui Instagram, brosur dan website, melakukan pelayanan yang cepat, ramah, dan teliti kepada pelanggan untuk menciptakan rasa puas, memodifikasi design pelaminan dan dekorasi pernikahan yang mempengaruhi konsumen serta melakukan proses pemasaran internal dan eksternal.
3. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Nadysa Wedding Organizer Palembang khususnya promosi melalui social media adalah dengan membagikan informasi di Instagram, facebook, whatsapp, dan website berupa produk pelaminan, baju adat dan paket pernikahan. Selain melakukan promosi melalui social media Nadysa Wedding Organizer juga dapat melakukan promosi dengan mengikuti berbagai event (pameran WO) dan memberikan discount menjelang hari besar seperti natal, tahun baru nyepi dan hari besar lainnya