

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Peneliti telah melakukan analisis SWOT terhadap strategi penjualan songket sebagai souvenir khas Palembang di pengrajin songket Hj. Cek Onah. Berdasarkan hasil perhitungan total skor setiap indikator SWOT pada penjualan songket sebagai souvenir khas Palembang di pengrajin songket Hj. Cek Onah, mendapatkan hasil skor kekuatan 1,78, skor kelemahan 1, skor peluang sebesar 1,33 dan skor ancaman 1,4. Berdasarkan hasil pemetaan posisi strategi penjualan songket sebagai souvenir khas Palembang di pengrajin songket Hj. Cek Onah dalam diagram analisis SWOT dengan cara mengurangkan skor total kekuatan dan kelemahan ($1,78 - 1$) dan skor total peluang dan ancaman ($1,33 - 1,4$) diketahui bahwa titik potong keduanya adalah 0,78 dan -0,07. Hal ini menunjukkan bahwa posisi strategi penjualan songket Hj. Cek Onah berada pada kuadran kedua, sehingga strategi yang dapat digunakan adalah mendukung strategi diversifikasi dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah:

1. Berdasarkan hasil analisis SWOT diperoleh berbagai strategi alternatif untuk penjualan songket sebagai souvenir khas Palembang. Adapun strategi yang dihasilkan adalah strategi S-O, S-T, W-O, W-T. Sedangkan berdasarkan hasil pemetaan posisi strategi penjualan songket sebagai souvenir khas Palembang di pengrajin songket Hj. Cek Onah berada pada kuadran II (kedua). Kuadran II pada diagram menunjukkan bahwa

2. Strategi yang dapat digunakan adalah mendukung strategi diversifikasi dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi. Sehingga saran yang dapat diajukan oleh penulis adalah menggunakan strategi **S-T** yaitu, Meningkatkan peran asosiasi melalui kesamaan visi dan komitmen kerjasama antar pelaku usaha. Terus melakukan promosi yang menarik melalui sosial media dengan memanfaatkan jenis dan motif kain songket yang bermacam-macam. Pemasaran dapat dilakukan dengan bantuan pembeli (konsumen) dan pemasok kain (produsen) yang memiliki hubungan baik. Dengan hubungan yang baik, diharapkan asosiasi usaha juga ikut berkembang dan bekerja secara maksimal. Meningkatkan relasi atau mempererat hubungan dengan pihak pemasok bahan baku serta menawarkan pihak pemasok untuk menjadi sponsorship sewaktu-waktu hendak mengadakan suatu event.