

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah disaikan oleh penulis pada bab IV, maka penulis dapat menarik kesimpulan antara lain:

1. Formulasi strategi pemasaran yang dihasilkan menggunakan Analisis SWOT pada Circle Shop, yaitu:
 - a. Strategi SO
 1. Mempertahankan kualitas kaos atau produk yang dijual.
 2. Memberikan penawaran yang lebih menarik lagi kepada pelanggan.
 3. Mengikuti stan penjualan di atrium mall pada hari Sabtu – Minggu.
 - b. Strategi WO
 1. Memperbanyak warna kaos. Jangan hanya menjual warna hitam dan putih.
 2. Menyediakan ruang ganti atau *fitting room*
 - c. Strategi ST
 1. Melakukan inovasi-inovasi lainnya agar dapat membuat pelanggan lebih tertarik.
 - d. Strategi WT
 1. Memperbaiki infrastruktur toko agar pengunjung lebih nyaman ketika berbelanja.
 2. Circle Shop saat ini menggunakan strategi ST, setelah dilakukan pembahasan pada BAB IV, Circle Shop berada pada kuadran I yang berari menggunakan formulasi strategi SO (*strengths-opportunities*).

5.2. Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang dikemukakan oleh penulis, maka saran yang dapat diberikan yaitu Circle Shop harus menerapkan strategi SO agar tujuan Circle Shop dapat tercapai, antara lain:

1. Usaha Circle Shop harus mempertahankan kualitas kaos atau produk yang dijual, untuk mempertahankan pelanggan tetap dan menarik perhatian pelanggan yang baru.
2. Usaha Circle Shop perlu memberikan penawaran yang lebih menarik lagi kepada pelanggan, seperti memberikan diskon disetiap pembelian ke 2 dari setiap produk.
3. Usaha Circle Shop harus mengikuti stan penjualan di atrium mall pada hari Sabtu – Minggu yang bertujuan untuk mempromosikan produk dan toko agar lebih dikenal oleh masyarakat.

