

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil uraian pada bab-bab sebelumnya, maka penulis akan menarik kesimpulan pada bab ini. Dari kesimpulan tersebut penulis dapat memberikan saran yang mungkin dapat dijadikan masukan bagi Palembang Thrift Shop dalam menentukan strategi dan kebijakan selanjutnya.

#### **5.1. Kesimpulan**

Hasil Penelitian yang penulis buat tentang penerapan strategi pemasaran menggunakan metode analisis SWOT terhadap usaha Thrift Shop, dapat disimpulkan sebagai berikut

Dari hasil pembahasan yang telah penulis buat pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang di dapat dari hasil perhitungan diagram matriks adalah, situasi pada Thrift Shop berada pada Kuadran I yang berarti Thrift Shop sangat diuntungkan dengan adanya kekuatan yang besar pada usahanya, sehingga Thrift Shop dapat memanfaatkan kekuatan yang sudah ada untuk menggapai peluang-peluang pada usaha tersebut kedepannya

Pada Faktor Internal kekuatan yang di miliki Thrift Shop memiliki nilai yang lebih besar dibandingkan nilai kelemahan. Hal ini dapat membuat Thrift Shop terus mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan kekuatan yang ada.

Sedangkan Pada Faktor Eksternal Thrift Shop memiliki nilai peluang lebih besar dibandingkan dengan nilai ancaman. Dalam hal ini Thrift Shop dapat memanfaatkan peluang yang ada sebaik mungkin untuk mengembangkan usahanya.

#### **1.2.Saran**

1. Thrift Shop disarankan agar dapat segera menutupi kelemahan yang ada, seperti halnya hanya berfokus dalam menjual pakaian saja. Sedangkan produk yang lain itu hanya ada jika konsumen memesan saja. Sebaiknya Thrift Shop bisa untuk menyediakan produk lainnya untuk dipajang di talase toko.
2. Dalam hal promosi Thrift Shop harus lebih bisa memanfaatkan seluruh

media promosi yang ada, dan tidak hanya bergantung pada media sosial sebagai media promosi yang di gunakan, karena masih banyak orang yang memiliki keterbatasan dalam mengakses atau mengerti tentang internet, masih banyak media promosi yang dapat dimanfaatkan oleh Thrift Shop, seperti menyebar brosur, memasang banner, membuat spanduk, dll, sehingga dapat menimbulkan peningkatan dalam pendapatan serta menyebarkan nama dari Thrift Shop itu sendiri.

3. Penulis memberikan saran agar Thrift Shop bisa lebih berinovasi untuk menyesuaikan mode agar tidak perlu khawatir dengan pesaing baru yang akan datang.