

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 Laundry Super Fresh dalam menentukan strategi dan kebijakan selanjutnya.

5.1 Kesimpulan

Hasil Penelitian yang penulis buat tentang penerapan strategi pemasaran menggunakan metode analisis SWOT terhadap usaha jasa Laundry Super Fresh, 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 Laundry Super Fresh berada pada Kuadran I yang berarti Laundry Super Fresh sangat diuntungkan dengan adanya kekuatan yang besar pada usahanya, sehingga Super Fresh dapat memanfaatkan kekuatan yang sudah ada untuk menggapai peluang-peluang pada usaha tersebut kedepannya

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

Sedangkan Pada Faktor Eksternal Super Fresh memiliki nilai ancaman yang lebih besar dari pada peluang. Dalam hal ini Super Fresh harus mengevaluasi ulang agar dapat meminimalisir ancaman dengan memanfaatkan peluang yang ada.

5.2 Saran

1. Laundry Super Fresh disarankan agar dapat segera menutupi kelemahan yang ada, seperti kurangnya penampungan air yang dapat mengakibatkan keterlambatan pengerjaan, serta harus mengeluarkan ongkos lebih untuk membeli air, karena jika tidak segera ditutupi

kelemahan tersebut maka dapat memicu ancaman yang ada untuk kedepannya.

2. Dalam hal promosi Super Fresh 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 Super Fresh, seperti menyebar brosur, memasang banner, membuat spanduk, dll, sehingga dapat menimbulkan peningkatan dalam pendapatan serta menyebarluaskan nama dari Super Fresh itu sendiri.
3. Penulis memberikan saran agar Laundry Super Fresh dapat menerapkan strategi *Agresif* dalam usahanya, karena strategi tersebut sangat cocok pada keadaan Laundry Super Fresh pada saat ini, yaitu memiliki nilai kekuatan yang besar dalam usahanya. Strategi tersebut diharapkan agar Super Fresh dapat menjadi puncak persaingan pasar.

