

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan dari analisis yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kekuatan terbesar yang dimiliki oleh Cilupbah Shop Palembang adalah mudah melakukan transaksi pembelian melalui online serta pengiriman barang dengan cepat dan akurat, pelayanan yang diberikan dalam melayani konsumen sangat memuaskan, serta produk selalu berinovasi mengikuti trend terbaru. Selain itu, Cilupbah Shop Palembang memiliki kelemahan dimana Cilupbah Shop Palembang belum bisa memproduksi produk pakaian sendiri dengan brand unggulan.
- b. Peluang terbesar yang dimiliki oleh cCilupbah Shop Palembang adalah adanya kepercayaan dari konsumen terhadap produk yang ditawarkan oleh Cilupbah Shop Palembang, harga produk yang ditawarkan terjangkau oleh semua kalangan masyarakat, serta lokasi penjualan strategis sehingga mudah dijangkau oleh konsumen. Sedangkan ancaman yang harus dihadapi oleh Cilupbah Shop Palembang adalah banyaknya pendiri usaha sejenis disekitar Cilupbah Shop Palembang serta adanya perusahaan serupa yang memiliki brand terkenal.
- c. Setelah dilakukan analisis di bab IV dengan menggunakan analisis SWOT, Cilupbah Shop Palembang berada pada posisi kuadran 1 yang menandakan bahwa strategi Cilupbah Shop Palembang akan menggunakan formulasi strategi SO (*Strengths-Opportunities*) dimana formulasi ini akan memanfaatkan kekuatan yang ada untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar- besarnya.

## 5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan yaitu Cilupbah Shop Palembang sebaiknya menerapkan strategi SO (*Strengths- Opportunities*) agar tujuan Cilupbah Shop Palembang dapat tercapai, antara lain:

1. Mempertahankan kualitas produk yang baik agar kepercayaan dari konsumen terhadap Cilupbah Shop Palembang tetap terjaga.
2. Mempertahankan pemberian pelayanan terbaik kepada konsumen baik melalui online maupun konsumen yang datang langsung untuk menarik perhatian konsumen.
3. Memberikan bonus atau tambahan kepada konsumen yang membeli belanjaan dengan nominal yang tinggi agar konsumen tertarik untuk datang kembali dan membeli produk yang ditawarkan kembali.
4. Memberikan layanan pengantaran (Delivery) pesanan secara gratis kepada konsumen di kota Palembang dengan nominal belanjaan tertentu.