

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Ancaman (threats) dan kekurangan (weakness) yang terdapat pada *Salon X-Pose* adalah kurangnya tersedia makanan ringan dan minuman, kurangnya alat salon yang berkualitas, tempat yang kurang bersih dan tidak ada ruang tunggu yang baik. Dan Untuk itu *Salon X-Pose* harus segera memperbaiki ancaman yang ada.
2. Untuk *Salon X-Pose*, hasil selisih skor antara kekuatan dan kelemahan sebesar 0.32 (sumbu x), sedangkan dari hasil selisih skor antara peluang dan ancaman sebesar 0.23 (sebagai sumbu y). Sementara pada *Salon Natasha* dengan skor -0,32 (sumbu x), dan -0.14 (sumbu y). Ini menunjukkan bahwa *Salon X-pose* sedikit lebih unggul dari pesaingnya. Antara *Salon X-Pose* dan *Salon Natasha* terjadi persaingan yang ketat, dimana terdapat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman tersendiri untuk masing-masing perusahaan. Dalam diagram SWOT, setiap perusahaan berada di kuadran yang berbeda *Salon X-Pose* berada di Kuadran 1 dan *Salon Natasha* berada di kuadran 3. Kuadran 1 menunjukkan arti bahwa perusahaan berada pada situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Sementara perusahaan pada kuadran 3, berada pada strategi defensif. Posisi ini kurang menguntungkan untuk perusahaan. Perusahaan dapat menggunakan strategi bertahan, atau disebut strategi yang bertujuan mengurangi kemungkinan diserang, membelokkan serangan ke arah yang tidak membahayakan.

3. Strategi yang sebaiknya dilakukan *Salon X-Pose* guna meningkatkan penjualan jasa berdasarkan *Blue Ocean Strategy* (BOS) agar mampu keluar dari zona *red ocean* adalah:
 - a. Promosi untuk member berulang tahun
Pemilik bisnis jasa kecantikan perlu menyadari pentingnya menciptakan promosi tersebut agar pelanggan berbondong-bondong untuk menjadi member.
 - b. Menu Paket Jasa Kecantikan
Penciptaan faktor ini juga merupakan hasil dari pencermatan peneliti terhadap konsumen *Salon X-Pose*. Dengan adanya paket menu ini, pelanggan akan senang datang, dan mendapatkan harga yang sedikit lebih murah.
 - c. Promosi lewat sosial media
Untuk meningkatkan *Brand Image Salon X-Pose*, promosi merupakan salah satu variabel yang sangat berpengaruh. Karena target konsumen dari *Salon X-Pose* adalah kalangan muda yaitu pelajar dan mahasiswa, maka sosial media yang sangat efektif untuk digunakan adalah dengan menggunakan *Instagram* dan juga *facebook*.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi pengelola *Salon X-pose* berkaitan dengan meningkatkan minat beli kembali yaitu sebagai berikut:

1. *Salon X-Pose* perlu mempertimbangkan dengan baik pelaksanaan ide *Blue Ocean Strategy* yang telah disusun peneliti untuk mengembangkan bisnis salon ini.
2. *Salon X-Pose* perlu lebih memperhatikan variabel yang menjadi kelemahan perusahaan serta memperhatikan peluang-peluang yang ada seperti banyaknya pelajar dan mahasiswa yang berada di Yogyakarta. Selain itu, adanya perkembangan teknologi yang memudahkan pihak *owner* melakukan pemasaran melalui sosial media. Peluang tersebut dapat dijadikan sebagai alat untuk membuat siasat atau strategi baru untuk memenangkan persaingan.
3. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mengembangkan penelitian dengan metode-metode lain sebagai pembandingan.