

## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan dan pembahasan yang dilakukan terkait perumusan strategi pemasaran pada Safirah *Collection* (CV. Multi Guna), maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor internal kekuatan pada Safirah *Collection* (CV. Multi Guna) meliputi: produk pakaian muslimah memiliki jahitan yang bagus, bahan baku yang dipakai adalah kualitas yang bagus, pelayanan di toko Safirah *Collection* memuaskan, lokasi toko Safirah *Collection* yang gampang dituju, dan memiliki *website* yang memudahkan pelanggan untuk membeli secara *online*.

Faktor internal kelemahan dalam merumuskan strategi pemasaran pada Safirah *Collection* (CV. Multi Guna) meliputi: promosi produk yang kurang efektif, pemberian potongan atau diskon yang jarang dilakukan, pengajuan mitra bisnis yang cukup sulit, beberapa ukuran yang tidak *ready stock*, *update* model dan stok yang terlambat atau jarang dilakukan pada media sosial.

2. Faktor eksternal peluang pada Safirah *Collection* (CV. Multi Guna) meliputi: bangkitnya *trend* pakaian muslimah di Yogyakarta, harga produk muslimah Safirah *Collection* yang kompetitif dengan produk muslimah yang lain, tidak ada pesaing di sekitar toko Safirah *Collection*, memiliki varian produk muslimah yang cukup banyak, dan banyak wanita muslim yang mengubah *fashion* mereka dengan pakaian muslimah.

Faktor eksternal ancaman pada Safirah *Collection* (CV. Multi Guna) meliputi: harga sewa tempat atau ruko yang cukup mahal, harga bahan baku yang tidak stabil,

pesaing dengan produk sejenis yang semakin banyak, pesaing yang sudah memiliki nama besar di pasaran, dan model *fashion* yang berubah dengan cepat.

3. Strategi yang tepat untuk digunakan oleh CV. Multi Guna berdasarkan analisis SWOT adalah *Stable Growth*. *Stable Growth* adalah strategi pertumbuhan dan pengembangan yang dapat dilakukan perusahaan secara bertahap disesuaikan dengan kebutuhan yang disusun berdasarkan tingkat kepentingannya.

## **6.2 Saran**

Berdasarkan penelitian dan analisis yang sudah dilakukan saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Lebih cermat lagi melihat peluang-peluang serta memanfaatkan perkembangan *trend* yang terjadi untuk menarik pelanggan.
2. Sektor pemasaran lain seperti melalui *website* perlu diperhatikan lagi agar *website* bisa menampilkan produk-produk terbaru yang dihasilkan.
3. Pentingnya komunikasi antara pihak pemilik dan karyawan, sehingga lingkungan internal perusahaan dapat terjaga sehingga dapat meningkatkan kekuatan yang sudah dimiliki dan memperbaiki kelemahan perusahaan.