

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil pengolahan dan analisis yang telah dilakukan dan saran yang dapat membangun untuk penelitian selanjutnya.

#### 6.1 Kesimpulan

Berikut kesimpulan yang dapat ditarik pada analisis dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya.

1. Faktor – faktor internal terdiri dari *strengths* dan *weakness* sedangkan faktor – faktor eksternal terdiri dari *opportunities* dan *threats*. Faktor – faktor internal dan eksternal tersebut dijabarkan berdasarkan pembauran pemasaran yang terdiri dari (*product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*). *Strengths* yang terdapat pada usaha kecil sepatu kulit di Kota Padang terdiri dari produk yang dihasilkan berkualitas dan sesuai dengan keinginan konsumen, harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitasnya, memiliki karyawan yang cepat tanggap dalam melayani dan merespons pelanggan, memiliki fasilitas seperti kursi dan kaca kaki, dan lokasi penjualan yang strategis. Sedangkan, *weakness* yang dimiliki terdiri dari bangunan yang sudah tua sehingga penataan dan tempat terlihat kurang bersih dan nyaman, belum terdapat promosi dan cara *branding* yang mengikuti *trend*, belum terdapat sistem pembayaran yang belum bervariasi, dan belum terdapat pemberian diskon kepada konsumen yang membeli lebih dari 1 produk ataupun *repeat order*. *Opportunities* yang dimiliki terdiri dari memiliki target pasar yang luas dan bahan baku yang mudah ditemukan. Sedangkan, *threats* yang mereka miliki terdiri dari naiknya harga bahan baku dan masuknya *brand* luar negeri yang dapat merebut pasar, khususnya anak muda

2. Strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh National Footwear ialah strategi intensif dengan mempertahankan serta meningkatkan *strengths* yang menonjol terdapat pada pelaku usaha kecil mampu menghasilkan produk yang berkualitas dan sesuai dengan permintaan konsumen serta menawarkan harga yang sesuai dengan kualitas yang diperoleh. Selain itu, dengan memanfaatkan peluang yang menonjol terdapat pada terbukanya pasar domestik secara luas. Berdasarkan hal tersebut, tipe strategi yang dapat di terapkan oleh pelaku usaha yaitu strategi intensif yang terdiri dari memperluas area pemasaran pada wilayah geografis lain yakni pada skala nasional dengan menerapkan penjualan secara *online* melalui *e-commerce* Shopee, mengembangkan kemampuan karyawan dengan megikuti pelatihan pengelolaan laporan keuangan, *marketing*, serta keahlian sepatu kulit, dan melakukan pengadaan fasilitas penunjang seperti mengganti lampu bohlam menjadi lampu LED, kipas angin gantung dan pintu *sliding*.

## 6.2 Saran

Berikut saran yang dapat diambil dari pengerjaan tugas akhir ini, agar penelitian berikutnya dapat dilakukan dengan lebih baik lagi.

1. Penelitian selanjutnya dapat melakukan evaluasi dan efektivitas pada strategi yang telah diterapkan untuk dapat mengukur dampak dari strategi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
2. Penelitian selanjutnya dapat melakukan pengembangan produk dengan mempertimbangkan *customer voice*, sehingga produk yang dihasilkan dapat sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.