

BAB V

PENUTUP

1.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis strategi yang telah dilakukan oleh Party Store, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan matriks IFE, Party Store memiliki skor tertimbang yaitu 2,83
2. Berdasarkan matriks EFE, Party Store memiliki skor tertimbang yaitu 2,71
3. Pada matriks IE yang didasarkan dari hasil skor tertimbang matriks IFE dan EFE, Party Store terletak di sel V sehingga strategi yang digunakan adalah strategi menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*) dengan melakukan penetrasi pasar dan pengembangan produk.
4. Berdasarkan hasil dari matriks IE dan analisis SWOT yang dilakukan pada penelitian ini, maka beberapa alternatif strategi bisnis yang tepat untuk Party Store adalah :
 - 1) Menjaga serta mempertahankan kualitas pelayanan, ketersediaan dan kelengkapan produk. Menjaga serta mempertahankan kualitas pelayanan dilakukan dengan cara selalu bersikap ramah, sabar, memberikan respon yang cepat dan tepat saat pelanggan mengajukan pertanyaan seputar produk ataupun melakukan komplain terhadap produk yang tidak sesuai dengan keinginan pelanggan, selain itu menyediakan ruang bagi pelanggan untuk memberikan *feedback* berupa tanggapan mereka atau kritik dan

saran mengenai kualitas pelayanan maupun produk dari Party Store. Penyediaan ruang bagi pelanggan untuk memberikan *feedback* dilakukan dengan mengadakan survei kepuasan pelanggan yang dapat dikirimkan melalui nomor *hotline* yang tersedia, nantinya survei ini dapat digunakan sebagai testimoni konsumen dari aspek pelayanan, kelengkapan produk serta ketersediaan produk. Tak hanya itu saja Party Store juga berupaya untuk memperhatikan produk-produk yang dijual dengan melakukan pengecekan secara berkala mengenai stok produk, kelengkapan produk dan kelayakkan produk - produk dari pemasok yang nantinya siap untuk dipasarkan.

- 2) Menerapkan metode pembagian dalam penyimpanan dana masuk guna mempertahankan ciri khas Party Store akan kelengkapan dan ketersediaan meski ada kenaikan harga dari supplier
- 3) Lebih gencar lagi melakukan promosi yang menarik terhadap produk-produk Party Store dengan memanfaatkan fitur - fitur sosial media seperti *live streaming*, *paid promote*, membuat *feed* Instagram semenarik mungkin hingga melakukan pemasangan iklan berbayar.
- 4) Menambah serta aktif di *platform* penjualan online (*E-Commerce*) seperti di Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Lazada.
- 5) Menciptakan paket khusus dikala pandemi dengan harga yang terjangkau. Paket khusus ini hanya berlaku pada saat pandemi

Covid-19, lebih tepatnya ketika aturan PPKM dari pemerintah masih diterapkan. Paket khusus ini berupa paket sederhana saja yang nantinya cukup digunakan untuk pesta yang diadakan dengan tamu sedikit atau dapat dibilang pesta keluarga.

- 6) Memberikan potongan harga, promo atau diskon besar-besaran disaat masa pandemi Covid 19

1.2. Saran

Menurut hasil penelitian yang diperoleh dari Party Store, berikut merupakan beberapa saran yang diberikan:

1. Party Store sebaiknya perlu menjaga *brand image* nya dimata pelanggan dengan menjaga serta mempertahankan kualitas pelayanan, ketersediaan dan kelengkapan produk
2. Party Store sebaiknya sangat perlu melakukan promosi penjualan yang menarik di media online seperti iklan di Instagram, *paid promote*, membuat *feed* di Instagram yang menarik, melakukan *live streaming*, dan melakukan promo menarik, potongan harga atau diskon.
3. Party Store sebaiknya perlu menambah dan aktif di *platform* penjualan online selain Instagram seperti di Tokopedia, Facebook, Shopee, Lazada untuk memperluas pasar dan menjangkau peluang pasar di sekitar lokasi Party Store.