

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bagian sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis alternatif strategi pada Hibiniu Beauty menurut teori SWOT adalah sebagai berikut :

1. Strategi SO

- a. Menjaga serta mempertahankan kualitas pelayanan, ketersediaan dan kelengkapan produk.
- b. Memperkuat usaha melalui kelebihan produk Hibiniu Beauty dengan menjual produk yang variatif, kualitas yang terjamin, mempertahankan logo dan *packaging* yang menarik dan *simple*
- c. Menetapkan harga yang tepat dan isi produk agar dapat bersaing dengan bisnis kecantikan lain agar tetap mempertahankan kekuatan usaha
- d. Menarik konsumen baru dan meningkatkan kepercayaan konsumen lama dengan memberikan beberapa *review* dari pembeli lama dan *Beauty Influencer* pada media sosial
- e. Mempertahankan hubungan yang baik dengan cara menjalin komunikasi yang baik kepada konsumen, *supplier*, dan *reseller*
- f. Menjaga bahan baku masker petal tetap berkualitas, higienis, aman dan mempertahankan tekstur masker petal agar konsisten sehingga dapat membantu setiap orang yang memakainya

2. Strategi WO

- a. Menambah *platform* penjualan online maupun *offline* yang disertai dengan aktif berpromosi dan memberikan promosi yang menarik untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan margin
- b. Mencari tenaga kerja yang *professional* dan memenuhi kriteria untuk dapat membantu kinerja pemilik Hibiniu Beauty
- c. Meng-*upgrade* kemasan, dan bahan baku dari *supplier* Hibiniu Beauty agar dapat memenuhi syarat BPOM.

3. Strategi ST

- a. Memperbaiki tampilan toko pada *E-Commerce* dan media sosial Hibiniu Beauty agar lebih menarik dan sistematis

- b. Menawarkan paket *bundling* dan memberikan *free gift* kepada semua konsumen yang membeli masker petal organik dengan harga yang terjangkau
 - c. Mempertahankan serta menjaga ketersediaan produk yang lengkap meski ada kenaikan harga dari *supplier*
 - d. Mengikuti *event* pameran produk dengan mendirikan *booth* baik di Mall maupun diluar Mall dan mengadakan demo pemakaian masker petal organik
4. Strategi WT
- a. Memberikan potongan harga, promo atau diskon pada tanggal-tanggal penting seperti Valentine, Natal, Tahun Baru, dll.
 - b. Bekerjasama dengan *brand* kecantikan lain untuk mengadakan *giveaway* agar dapat menarik minat konsumen
 - c. Bekerjasama dengan *brand* lain untuk mengadakan penjualan paket *bundling*
 - d. Menggunakan sistem *affiliate* kepada pelanggan yang ingin mempromosikan masker petal organik Hibiniu Beauty

5.2. Kesimpulan Implementasi Strategi

Hasil penelitian ini memberikan kesimpulan dari implementasi strategi antara lain :

1. Hibiniu Beauty membuka lowongan pekerjaan untuk membantu Hibiniu Beauty dalam mengelola bisnis.

Hibiniu Beauty belum bisa mendapatkan tenaga kerja yang *professional* dalam bidangnya, dikarenakan belum ada yang melampirkan CV, Hibiniu Beauty tidak bisa menyeleksi calon tenaga kerja. Implementasi strategi ini belum berjalan dengan optimal.

2. Hibiniu Beauty menjaga hubungan yang baik terhadap *supplier*, konsumen dan *reseller*.

Hibiniu Beauty mendapat respon positif dan dari implementasi strategi menjaga hubungan baik dengan *supplier*, *reseller* dan konsumen. Manfaat yang di dapatkan Hibiniu Beauty yaitu dapat dipercaya *supplier*, konsumen dan *reseller*, terciptanya pembelian berulang pada konsumen, dan semakin banyak konsumen yang ingin menjadi *reseller* karna adanya program *Royalty Card Reseller* dan *reseller* semakin banyak yang terbantu oleh solusi yang diberikan Hibiniu Beauty. Implementasi strategi ini dinilai optimal karena strategi yang dilakukan membuahkan hasil.

3. Hibiniu Beauty menawarkan masker petal ke salon kecantikan atau café. Dan bekerjasama dengan *brand* lain, dengan cara mengadakan *giveaway* kolaborasi, dan menjual paket bundling dengan *brand* lain.

Penawaran Masker Petal ke cafe maupun salon dinilai cukup efektif karena ada beberapa masker yang terjual dan ada beberapa varian yang habis. Selain itu, implementasi strategi yang melakukan pemasaran secara online dinilai juga cukup optimal. Pelanggan merasa terbantu dengan adanya video promosi baik di Instagram, Tiktok maupun Shopee, karena pelanggan mendapat gambaran masker petal organik sebelum membeli, dan pelanggan dapat menyesuaikan varian sesuai dengan kebutuhannya. Tetapi untuk strategi mengadakan kerjasama dengan brand *skincare* lain, dinilai belum cukup optimal, dikarenakan tidak banyak orang yang tertarik dan mengikuti *giveaway* maupun membeli *bundling skincare*.

4. Hibiniu Beauty harus mendaftarkan BPOM. Syarat untuk mendaftarkan BPOM yaitu mempunyai rumah produksi sendiri, mencari tenaga kerja dengan pendidikan minimal apoteker atau dokter, dan mempunyai surat izin usaha.

Membangun rumah produksi dinilai cukup optimal karena untuk kedepannya Hibiniu Beauty akan lebih mudah memproduksi sendiri dan tidak tercampur dengan rumah tangga. Dan mempunyai surat izin usaha juga dinilai optimal karena surat izin tersebut nantinya akan dijadikan syarat untuk mendaftarkan BPOM agar pelanggan lebih percaya bahwa produk Hibiniu Beauty aman untuk digunakan. Tetapi untuk strategi memposting lowongan pekerjaan apoteker di Instagram dinilai belum cukup optimal dikarenakan belum ada orang yang tertarik dan mengirim CV.

5. Implementasi strategi ini dinilai sangat optimal karena dengan adanya layanan *Same Day* dan COD, pembeli dapat dengan mudah membeli dengan membayar langsung dan paket dapat sampai di tempat pada hari yang sama saat pesan. Memasang MMT dan display pada rumah Hibiniu Beauty dinilai sangat efektif karena dengan memasang MMT dan *display* pada lemari, orang dapat mengetahui sekilas tentang masker petal organik. Dan strategi menjaga produk agar tetap *ready stock* dinilai sangat efektif, karena Hibiniu Beauty selalu mengusahakan agar konsumen tidak merasa kecewa karena produk habis dan menunggu lama.

Jadi secara umum, implementasi strategi Hibiniu Beauty berjalan dengan optimal. Untuk implementasi strategi yang sudah optimal, implementasi itu akan terus pertahankan dan di tingkatkan agar lebih baik lagi, dan untuk implementasi

strategi yang belum optimal, pemilik akan mengevaluasi strategi yang dilakukan dan meningkatkan teknik pelaksanaan agar dapat terlaksana dengan baik.

5.3. Saran

Sedangkan saran yang dapat dikemukakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Hibiniu Beauty membutuhkan SDM yang *professional*.
2. Hibiniu Beauty juga dituntut untuk menjaga hubungan yang baik terhadap para *supplier*, konsumen dan *reseller* untuk mempercepat ketersediaan bahan, mendapatkan harga yang lebih murah dan membeli kembali masker petal organik Hibiniu Beauty.
3. Hibiniu Beauty hendaknya memperluas pasar baik secara *offline* maupun online. Dan segera merealisasikan untuk bekerjasama dengan *brand* lain, karena dengan bekerjasama dengan *brand* lain konsumen dapat lebih mengenal Hibiniu Beauty dan tertarik untuk membeli.
4. Hibiniu Beauty harus segera memenuhi syarat untuk mendaftar BPOM karna dengan mendaftarkan pada BPOM, dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk membeli produk Hibiniu Beauty.
5. Hibiniu Beauty menjaga kualitas pelayanan dan produk, kehygienisan produk, ketersediaan dan kelengkapan produk, menjual produk yang variatif.
Hibiniu Beauty harus menjaga serta mempertahankan kelebihan Hibiniu Beauty yaitu menjaga kualitas pelayanan dan produk, kehygienisan produk, ketersediaan dan kelengkapan produk, menjual produk yang variatif. Selain itu Hibiniu Beauty harus lebih aktif dalam mempromosikan masker petal secara *offline*, yaitu dengan cara membuat display masker petal pada tempat yang menarik di rumah pemilik Hibiniu Beauty.