BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis akan mengambil kesimpulan sesuai identifikasi masalah yang dicari sebagai berikut :

1. Faktor Internal dan Eksternal Pada Usaha Toko Butik Amethyst Ungu Bandung

- **Faktor Internal**

a. Kekuatan

Dalam Toko Butik Amethyst Ungu Bandung faktor internalnya, yaitu pada kelemahan terbagi menjadi tiga aspek yaitu, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, dan produksi, yang mana FasilitasToko Butik Amethyst yang cukup baik, Memiliki pelanggan setia yang cukup banyak pada jejaring social (facebook), Sangat menjaga kebersihan, Barang yang dihasilkan sangat berkualitas dan Penjahit busana sudah sangat berpengalaman di bidangnya

b. Kelemahan

Sedangkan pada kelemahan Toko Butik Amethys Ungu Bandung yaitu pada aspek sumberdaya manusia, aspek keuangan, dan aspek pemasaran. Toko Butik Amethyst Ungu masih mengandalkan jejaring

sosial, belum mempunyai situs sendiri dan dalam aspek keuangan Masih melakukan perhitungan manual sehingga kurang efektf dan efisien, sedangkan dalam aspek sumber daya manusia para karyawan masih kurang disiplin.dalam bekerja.

- **Faktor Eksternal**

a. Peluang

Pada Toko Butik Amethyst Ungu Berada dikawasan perumahan dimana banyak pelanggan mayoritas ibu – ibu sering berkunjung ke toko butik Amethyst ini, selain itu peluang yang dimiliki toko butik amethyst ungu pada aspek pemasaran yaitu memiliki pemasaran online pada jejaring social dimana para pelanggan bias melakuakan pembelian jarak jauh.

b. Ancaman

Sedangkan ancaman yang harus diwaspadai oleh Toko Butik Ametysy Ungu Bandung yaitu dari aspek pesaing dimana banyak butik pesaing baru yang bermunculan membuka toko disekitar Toko Butik Amethyst ungu dan dalam aspek kebijakan kenaikan harga bahan batik dan bahan jahit yang terus naik.

4. Strategi Bisnis Dalam Peningkatan Usaha Toko Butik Amethyst Ungu Bandung

Sesuai dengan hasil dari pembobotan faktor internal dan faktor eksternal dengan menggunakan analisis SWOT, maka Toko Butik Amethyst Ungu Bandung yaitu berada pada kuadran *Turnaround* yaitu strategi dengan

mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif dan memanfaatkan peluang yang ada.

Berikut ini adalah strategi bisnis yang harus dilakukan oleh Toko Butik Amethyst Ungu Bandung.

1. Jangka Pendek

a. Toko butik Amethyst Ungu membuat situs penjualan sendiri dengan desain yang semenarik mungkin dengan memperioritaskan Batik.
b. Meningkatkan motivasi, disiplin, dan produktifitas dalam bekerja sehingga semua pihak bekerja dengan sungguh-sungguh dan profesional untuk memajukan Toko Butik Amethyst ungu
c. Melakukan pendistribusian yang lebih meluas akan hasil produksi ke tempat tempat penjualan lain seperti FO.
d. Melakukan perhitungan perusahaan secara komputrisasi tentang pembelian bahan produksi, penjualan produksi maupun upah karyawan agar perhitungan laba rugi lebik efektif dan efisien
e. Melakukan pendekatan secara personal kepada desainer dan penjahit akan pentingnya menciptakan kreasi – kreasi baru tentang model baju yang menarik dan unik untuk menarik para konsumen.
f. Memberi motivasi semangat kerja kepada karyawan tentang kedisiplinan akan pekerjaan masing masing agar produksi berjalan tepat waktu dan tepat sasaran sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya.
g. Menumbuhkan rasa kepercayaan diri karyawan dan semua pihak yang berada di Toko Butik Amethyst Ungu akan kemampuan mereka

menghadapi tantangan dan persaingan dan kondisi yang akan semakin berat yang menantang bagi semua pihak dalam usaha meningkatkan atau memajukan usaha retail dengan mandiri dengan mengembangkan berbagai cara, mendengarkan masukan dari luar, mencoba hal-hal yag baru, dan juga memanfaatkan teknologi yang ada ditengah persaingan yang semakin ketat dan kondisi yang semakin sulit.

h. Melakukan pemahaman yang lebih akan keinginan konsumen dalam pemesanan baju yang akan dibuat dengan detail dan serius.

2. Jangka Panjang

a. Menambah wawasan dengan bertukar pikiran dengan karyawan lainnya, baik dengan karyawan dalam, atau dengan karyawan luar lainnya yang bekerja usaha lain yang sejenis, melakukan kerja sama denganpemasok bahan produksi yang terpercaya agar mendapat potongan dalam pembelian bahan juga mendapat bahan yang berkualitas, pengembangan yang terusmenerus dalam pemasaran online yaitu dengan menginformasikan barang baru, harga baru, maupun dicount.

b. Kedepannya untuk memfasilitasi karyawan dengan penginapan agar tercapainya kedisipinan karyawan dalam ketepatan waktu dalam bekerja, dan meminimalisasi ongkos karyawan

c. Terus-menerus mempelajari busana busana terbaru dengan meencampurkan sentuhan batik agar ciri khas batik lebih terterap dalam Toko Butik Amethyst Ungu yang akan mempunyai nilai lebih bagi toko Butik Amethyst Ungu itu sendiri.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan masalah, maka penulis memberikan saran yaitu sebagai berikut :

1. Memberi motivasi semangat kerja kepada karyawan tentang kedisiplinan akan pekerjaan masing masing agar produksi berjalan tepat waktu dan tepat sasaran sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya.
2. Toko butik Amethyst Ungu membuat situs sendiri dan tidak hanya mengandalkan jejaring social pada pemasaran onlinenya dengan desain yang semenarik mungkin dengan memperioritaskan Batik.
3. Melakukan pendekatan secara personal kepada desainer dan penjahit akan pentingnya menciptakan kreasi – kreasi baru tentang model baju yang menarik dan unik untuk menarik para konsumen.
4. Melakukan pemahaman yang lebih akan keinginan konsumen dalam pemesanan baju yang akan dibuat dengan detail dan serius.
5. Menumbuhkan rasa kepercayaan diri karyawan dan semua pihak yang berada di Toko Butik Amethyst Ungu akan kemampuan mereka menghadapi tantangan dan persaingan dan kondisi yang akan semakin berat yang menantang bagi semua pihak dalam usaha meningkatkan atau memajukan usaha retail dengan mandiri dengan mengembangkan berbagai cara, mendengarkan masukan dari luar, mencoba hal-hal yag baru, dan juga memanfaatkan teknologi yang ada ditengah persaingan yang semakin ketat dan kondisi yang semakin sulit