

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Penelitian yang telah dilakukan mendapatkan kesimpulan sebagai berikut :

##### 1. Target Pasar

- Usia : 18 tahun < usia < 24 tahun
- Jenis kelamin : Laki-laki
- Pekerjaan : Pelajar / mahasiswa
- Uang saku : Rp 1.000.000 – Rp 1.999.999
- Pertimbangan pembelian : harga dan kualitas
- Jumlah pembelian : 2 - 4 kali dalam setahun
- Biaya yang dikeluarkan : Rp 200.000 – Rp 399.000

##### 2. Variabel yang dianggap penting oleh konsumen

- Keamanan *packaging* produk ketika dikirimkan.
- Kecepatan admin dalam melayani pesanan.
- Kesesuaian harga dengan kualitas yang ditawarkan.
- Kejelasan keterangan harga yang ditawarkan tercantum dalam *caption*.
- Kejelasan keterangan harga saat diskon tercantum dalam *caption*.
- Kejelasan mengenai proses pembayaran produk.
- Kejelasan informasi resi proses pengiriman.
- Kemenarikan *packaging* produk ketika dikirimkan.
- Kualitas tampilan *feeds* yang baik.
- Kemenarikan diskon yang ditawarkan melalui *posting-an* foto.
- Kejelasan mengenai proses pemesanan produk.
- Kemenarikan *posting-an* video.
- Kejelasan mengenai proses pengiriman produk.
- Pilihan warna produk terlihat pada setiap *post*.

### 3. Variabel yang dianggap puas oleh konsumen

- Keamanan *packaging* produk ketika dikirimkan.
- Kecepatan admin dalam melayani pesanan.
- Kesesuaian harga dengan kualitas yang ditawarkan.
- Kejelasan keterangan harga yang ditawarkan tercantum dalam *caption*.
- Kejelasan keterangan harga saat diskon tercantum dalam *caption*.
- Kejelasan mengenai proses pembayaran produk.
- Kejelasan informasi resi proses pengiriman.
- Kemenarikan *packaging* produk ketika dikirimkan.
- Kualitas tampilan *feeds* yang baik.
- Kejelasan mengenai proses pemesanan produk.
- Kejelasan mengenai proses pengiriman produk.
- Pilihan warna produk terlihat pada setiap *post*.

### 4. SWOT SAKA Saat Ini

- *Strengths*
  - Celana yang dijual dapat digunakan untuk multi-*event*.
  - Bahan celana tahan lama.
  - Kualitas produk terjamin.
  - Kualitas sepadan dengan harga.
  - Harga terjangkau.
  - Kemenarikan tampilan yang ditawarkan.
- *Weaknesses*
  - Persepsi mengenai ukuran.
  - Dana untuk promosi terbatas.
  - Kemenarikan *online shop*.
  - Kemenarikan *multimedia* yang ditawarkan.
  - Kemenarikan diskon yang ditawarkan.
  - *Endorsement* produk.

- *Opportunities*
  - *E-commerce* semakin banyak.
  - *Design* simpel mulai diminati.
  - Potensi pasar tinggi.
  - *Trend* penjualan meningkat.
  
- *Threats*
  - Banyak muncul pesaing.
  - Promo kompetitor.
  - Produk pengganti.
  - Ketergantungan stok supplier.
  - Proses produksi tidak dapat dikontrol sepenuhnya.
  - Pergeseran tingkah laku masyarakat.

#### 5. Usulan Strategi

1. Membuat tampilan *feeds* yang dapat menarik konsumen.
2. Memperbaiki konten di dalam *online shop* baik itu foto maupun video.
3. Membuat sebuah konten yang mengikuti trending pasar.
4. Endorse kepada seseorang yang memiliki pengaruh cukup besar.
5. Memaksimalkan cakupan instagram yang sangat luas.
6. Mencoba mendapatkan konsumen lain dengan mengikuti *event*.

#### 6. Urutan Prioritas Perbaikan

1. Kemenarikan diskon yang ditawarkan melalui *posting-an* foto.
2. Kemenarikan *posting-an* video.
3. Keamanan *packaging* produk ketika dikirimkan.
4. Kecepatan admin dalam melayani pesanan.
5. Kesesuaian harga dengan kualitas yang ditawarkan.
6. Kejelasan keterangan harga yang ditawarkan tercantum dalam *caption*.
7. Kejelasan keterangan harga saat diskon tercantum dalam *caption*.

8. Kejelasan mengenai proses pembayaran produk.
9. Kejelasan informasi resi proses pengiriman.
10. Kemenarikan *packaging* produk ketika dikirimkan.
11. Kualitas tampilan *feeds* yang baik.
12. Kejelasan mengenai proses pemesanan produk.
13. Kejelasan mengenai proses pengiriman produk.
14. Pilihan warna produk terlihat pada setiap *post*.
15. Kemenarikan diskon yang ditawarkan melalui *instagram story*.
16. Kemenarikan artis atau selebgram sebagai bagian *endorsement*.
17. Banyaknya jumlah *followers* sebuah *online shop*.
18. Kemenarikan logo *online shop*.
19. Kejelasan suara pada video yang ditampilkan.
20. Banyaknya jumlah *like* pada setiap *posting-an* sebuah *online shop*.
21. Kemenarikan *background music* dalam video.
22. Kemenarikan *username online shop*.

## 6.2 Saran

Saran akan diberikan untuk penelitian selanjutnya agar dapat mendapatkan hasil yang lebih baik dari penelitian yang dilakukan saat ini. Berikut saran yang diberikan :

1. Batas nilai *loading* yang digunakan pada penelitian ini yaitu 0,5. Untuk penelitian kedepan dapat dicoba dengan menggunakan batas nilai *loading* yang lebih kecil, yaitu 0,4 atau 0,3.
2. Melakukan penelitian analisis faktor dengan *number of factor*.
3. Melakukan penelitian dengan teknik lain selain analisis faktor yang digunakan pada penelitian ini.
4. Melakukan perbandingan dengan usaha sejenis yang dimana tidak dilakukan pada penelitian kali ini.
5. Melakukan penelitian dengan menggunakan metode *digital marketing*.