

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang diperoleh pada bab pengumpulan data dan pengolahan data, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan antara lain sebagai berikut :

1. Faktor – faktor yang mempengaruhi terjadinya penurunan permintaan tas kulit pada Perusahaan *House Of Leather* yaitu:
  - Kurangnya menjalin Kerjasama dengan reseller
  - Memiliki model, bentuk dan desain tas yang menarik dan bobot tas ringan
  - Harus meningkatkan inovasi produk
  - Lokasi kurang strategis dan sulit dijangkau
  - Tidak tersedianya lahan parkir
  - Tidak memiliki tempat yang luas dan kurang nyaman untuk menerima tamu
  - Kurang promosi yang lebih menarik di media social dan media cetak
  - Pendstribusi penjualan diperluas
  - Belum tersedianya layanan pelanggan untuk menerima keluhan
2. Prioritas utama yang harus ditingkatkan oleh perusahaan menurut Metode IPA yaitu:
  - Lokasi strategis dan mudah dijangkau
  - Tersedianya lahan parkir
  - Memiliki tempat yang luas dan nyaman untuk menerima tamu
  - Promosi yang lebih menarik di media social / media Cetak
  - Pendstribusi penjualan diperluas
  - Tersedianya layanan pelanggan untuk menerima keluhan.
3. Hasil dari metode SOAR untuk strategi pemasaran yang tepat yaitu:
  - Memperluas Pemasaran dan menjalin kerjasama dengan distributor, Reseller dan konsumen
  - Memperkuat relasi bisnis serja menjaga kualitas produk dengan harga yang terjangkau.
  - Meningkatkan promosi dan iklan via media cetak dan online

## 6.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan kepada perusahaan *House Of Leather*, antara lain :

1. *House Of Leather* sebaiknya lebih banyak membuat berinovasi dalam waktu yang lebih cepat mengikuti era perkembangan teknologi terhadap produk yang dihasilkan, agar dapat mempertahankan konsumen dan menarik perhatian konsumen baru lebih banyak lagi.
2. *House Of Leather* sebaiknya dapat lebih membaca peluang pasar yang tersedia saat ini maupun dalam kurun waktu yang akan datang agar potensi penjualan dapat tetap bertahan dan bahkan lebih berkembang lagi dari sebelumnya.
3. Hasil penelitian terhadap metode SOAR ini dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam upaya melakukan peningkatan strategi pemasaran yang tepat bagi perusahaan.