

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi yang dimiliki antara lain: (1) Kekuatan, berupa Homeservice, Kualitas Produk, Marketing Pameran, dan Sosial Media; (2) Kelemahan, berupa Harga, Konsumen Enggan Untuk Masuk, Produk Terlalu Eksklusif, dan Promosi Belum Maksimal; (3) Peluang, berupa Kemajuan Teknologi, Loyalitas Pelanggan, Batik Sudah Mendunia, dan Kondisi Indonesia Semakin Baik; (4) Ancaman, berupa Banyaknya Pesaing, Promosi Pesaing Lebih Maksimal, Krisis Ekonomi, dan Semakin Maraknya Pakaian Modern Yang Lebih Bagus.
2. Potensi yang dimiliki pada Toko EB Batik Tradisional Cirebon yaitu (1) produk yang dihasilkan bagus (2) memiliki 200 pengrajin diluar dari toko (3) homeservice (4) batik yang sudah populer dan mendunia.
3. Dihasilkan empat alternatif strategis : (1) Strategi S-O yaitu: Mempertahankan kualitas produk tetap bagus dan memperluas penjualan, (2) Strategi W-O yaitu, Menciptakan Produk dengan harga yang pas dan Meningkatkan promosi kepada pelanggan, (3) Strategi S-T yaitu: Pengembangan desain dan inovasi corak pada produk, Tetap mempertahankan kualitas produk dan Edukasi kepada pelanggan, (4) Strategi W-T yaitu: Meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan dan Membuat strategi dalam mempromosikan produk.

B. Saran

1. Menciptakan prooduk-produk yang berkualitas dengan harga terjangkau untuk kalangan menengah kebawah agar meningkatkan laba usaha sedemikian rupa.
2. Terus memanfaatkan potensi yang dimiliki dengan mengedepankan kepuasan pelanggan agar pelanggan menjadi loyalitas terhadap toko.
3. Menciptkan strategi khusus untuk daya jual pemasaran dengan pemanfaatan teknologi media sosial dengan baik guna meningkatkannya laba usaha.