

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan peneliti terhadap organisasi bisnis atau home industri yang dapat diambil oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pada strategi pemasaran yang menggunakan indikator 4P, untuk produk (*product*) menawarkan produk home industri tas untuk pelajar sekolah sd, smp, sma dan pekerja. Harga (*price*) yang ditawarkan termasuk kategori murah sesuai dengan gradenya dan harganya dapat dinego. Promosi (*promotion*) dilakukan dengan menawarkan produk-produknya kepada toko-toko di PGS, Pasar Turi, dan disekitar wilayah tersebut dilakukan dengan cara penjual dan pembeli bertemu secara langsung dan tidak melalui media social dan juga menerapkan *personal selling*. Distribusi (*place*) sampai saat ini pun tetap berjalan dengan baik karena sudah menguasai tempat dimana Kiky Collection menjual produknya dan tidak mengalami kesulitan karna wilayahnya pun dekat hanya menempuh waktu 30 menit dengan melalui tol dan 45 menit tidak melalui tol.
2. Strategi Pemasaran
 - a. Produk yang dijual oleh home industri tas Kiky Collection yaitu berupa Kerajinan tas, produk utama yang diproduksi home industri tas adalah tas untuk para pelajar yaitu paud, tk, sd, smp, sma.

- b. Harga yang ditetapkan untuk setiap produk yang dijual berdasarkan biaya material yang digunakan ditambah gaji karyawan dan kebutuhan lain, namun pemilik tidak menentukan harga pasti karena tergantung dari bahan aplikasi dan juga bentuknya. ini dilakukan.
1. Tempat yang menjadi lokasi pendistribusian dari home industri tas Kiky Collection yaitu kebanyakan dari toko-toko tas di Pusat Grosir Surabaya (PGS) dan Pasar Turi.
 2. Proses pelayanan yang diberikan oleh home industri tas Kiky Collection rata-rata mendapatkan apresiasi baik dari konsumen.karena hingga saat ini benyakan toko-toko tersebut menjadi pelanggan tetap Kiky Collection.
 3. Kelemahan yang dimiliki oleh home industri tas Kiky Collection tidak menjadikan hambatan untuk terus bersaing dan mendapat omset yang optimal, yaitu dengan cara memaksimalkan unsur atau sektor lain yang bisa dijadikan kekuatan terutama dalam hal inovasi.
 4. Dari ke-empat unsur marketing mix yang dimiliki oleh Kiky Collection tidak semuanya memiliki unsur yang sempurna, namun menjadi kuat karena tiap-tiap unsur dipadukan untuk saling melengkapi dan menguatkan dan menutupi yang lemah untuk mencapai bisnis yang optimal.
 5. Melalui analisis SWOT maka home industri Kiky Collection memiliki kekuatan secara internal dan memanfaatkan peluang yang ada meskipun memiliki kelemahan dan ancaman.

6. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih besar, home industri Kiky Collection sebaiknya melakukan strategi integrasi horizontal, yaitu dengan cara memperluas lini produk jasa yang dilakukan secara intensif. Perusahaan yang melakukan integrasi horizontal ini dapat memperluas pasar.

5.2 Saran

1. Sebaiknya dengan melihat peluang yang ada, home industri tas Kiky Collection perlu menjaga produknya agar tidak mudah ditiru oleh pihak pesaing.
2. Sebaiknya home industri tas Kiky Collection mulai menerapkan manajemen agar lebih tertata karena home industri tas Kiky Collection masih sangat tradisional dalam penjumlahan hasil produksi.
3. Memperluas sistem pemasaran juga promosi agar masyarakat dapat mengetahui produk dari home industri tas Kiky Collection.
4. Untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki sebaiknya home industri tas Kiky Collection memperbaiki SDMnya dengan menambah buru agar tetap terjaga sistem produksi.
5. Untuk menghindari ancaman yang dimiliki home industri tas Kiky Collection harus tetap menjaga kualitas agar tidak kalah dengan pihak pesaing.
6. Untuk meminimalkan kelemahan, sebaiknya Kiky Collection tidak memproduksi produk yang dapat menyalahi hak cipta walaupun

minimnya terjadi operasi hak cipta akan tetapi lebih baik jika menghindari.

7. Untuk dapat mempertahankan karyawan sebaiknya pihak Kiky Collection memberikan bonus kepada para karyawan dengan tujuan untuk menyenangkan karyawan dan supaya karyawan juga betah saat berkerja.