

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan terhadap CV.

Naturalic Dunacare maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi yang dapat diterapkan CV. Naturalic Dunacare untuk meningkatkan penjualan adalah dengan strategi diversifikasi. Yang dimaksud dengan strategi diversifikasi yaitu dengan memperluas pasar sehingga jangkauan akan semakin luas.
2. Diferensiasi dapat dimanfaatkan untuk mengatasi kekuatan pemasok, dan jelas mengurangi kekuatan pembeli, karena pembeli tidak mempunyai alternatif yang dapat dibandingkan
3. Strategi diferensiasi akan sukses jika perusahaan mampu memberikan nilai yang tidak diberikan pesaingnya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka saran yang dapat berikan peneliti adalah sebagai berikut :

1. Strategi bisnis yang diterapkan pada CV. Naturalic Dunacare untuk kedepannya bisa terus berkembang dan menjadi lebih baik sehingga dapat meningkatkan penjualan dengan cara diversifikasi pasar.
2. Menginovasi produk dengan harga yang terjangkau namun tetap mempertahankan kualitas sehingga dapat mengatasi masalah turunnya minat masyarakat.

3. Mempertahankan pelayanan konsumen yang baik dan ramah agar konsumen merasa nyaman dan akan loyal.
4. Membuka toko *offline* karena banyak dari konsumen yang ingin datang langsung untuk mengecek produk sebelum membeli.