

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil oleh peneliti berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan di Regina Beauty Care adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan yaitu dengan menggunakan bauran pemasara 4P yaitu produk (product), harga (price), tempat (place), promosi (promotion). Regina Beauty Care memiliki produk dalam bidang produk kecantikan khusus perempuan remaja hingga dewasa mulai dari paket skin care day cream, night cream, toner, facial wash, body lotion, body toner, face mask, dsb. Regina Beauty Care selalu menyediakan produk kecantikan dengan trend produk terbaru dan ter- up to date, oleh karena itu lebih mudah untuk menarik minat konsumen. Harga yang ditawarkan yaitu harga yang relative terjangkau dan telah disesuaikan dengan kualitas produk yang dimiliki. Tempat distribusi atau sistem penjualan dilakukan secara online dengan berbelanja online konsumen dapat menghubungi langsung admin melalui whatsapp, shopee, tiktok dna instagra. Promosi yang dilakukan yaitu dengan memfokuskan pada media sosial Tiktok dan Instagram dengan mengunggah konten yang kreatif dan menarik perhatian konsumen.
2. Melalui analisis IFAS dan EFAS dapat diketahui bahwa Regina Beauty Care memiliki skor kekuatan sebesar 1,99 skor kelemahan sebesar 0,63 skor peluang sebesar 1,83 dan skor ancaman sebesar 0,82 . Berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS serta diagram Analisis SWOT yang menunjukkan hasil tepat padakuadran I (satu), dapat diketahui kuadran ini menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan. Regina Beauty Care

memiliki peluang dan kekuatan lebih besar sehingga dapat mengerahkan faktor internal untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang digunakan dalam kondisi ini adalah strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth oriented strategy).

1.2. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan oleh peneliti kepada Regina Beauty Care untuk meningkatkan penjualan, sebagai berikut :

1. Sebaiknya lebih memperluas pangsa pasar khususnya diluar kota Sidoarjo dengan memaksimalkan kegiatan promosi di media sosial Tiktok dan Instagram dengan tetap menggunakan konten foto dan video kreatif. Serta melakukan inovasi terbaru seperti melakukan kolaborasi dengan influencer seperti pembagian saham kepemilikan produk Regina Beauty Care untuk melakukan ekspansi lebih besar sehingga produk ini lebih dikenal oleh masyarakat luas tidak hanya di Indonesia saja.
2. Lebih memfokuskan pemasaran dan menambah cabang distributor diluar Sidoarjo agar semakin banyak masyarakat luas yang mengetahui keberadaan Regina Beauty Care.
3. Merekrut atau menambah karyawan yang difokuskan sebagai konten creator di Regina Beauty Care sehingga dapat meningkatkan branding Regina Beauty Care. Kemudian dapat merekrut karyawan khusu di bagian digital marketing sehingga produk Regina Beauty Care dapat dikenal secara luas.
4. Mempertahankan kualitas produk dengan dilengkapi dengan banyak produk yang up to date dengan kandungan-kandung yang baru. Mulai dari paket skin care day cream, night cream, toner, facial wash, body lotion, body toner, face mask, dsb. Sehingga Regina Beauty Care dapat menarik minat konsumen untuk membeli sesuai kebutuhan

kulit dan badannya.

