

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Pada penelitian ini yang berjudul Strategi Pemasaran Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Quas Sablon Medan. Maka dapat diambil kesimpulan untuk memaksimalkan strategi pemasaran dari hasil analisis matrik SWOT adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan kekuatan dan peluang yaitu dengan menjaga hasil produksi agar tetap berkualitas dan unggul, meningkatkan pelayanan yang baik terhadap pelanggan, menjaga kepercayaan pelanggan, memperluas pemasaran dengan meningkatkan kegiatan promosi dan dapat membuka usaha baru ditempat lain.
2. Berdasarkan kekuatan dan ancaman yaitu dengan menerapkan harga yang bersaing pada produk yang ditawarkan, meningkatkan pelayanan yang baik dan ramah terhadap pelanggan, menambah kreatifitas desain dalam sablon dan berusaha memiliki mesin cetak baru
3. Berdasarkan kelemahan dan peluang yaitu dengan mengusahakan menambah karyawan saat banyaknya minat konsumen, melakukan kegiatan promosi yang maksimal ke masyarakat, memperluas lahan parkir untuk pelanggan, menjamin kerusakan barang konsumen, dan berani mengambil resiko dengan menambah modal dengan melakukan pinjaman ke pemerintah melalui BUMN.
4. Berdasarkan kelemahan dan ancaman yaitu dengan menerapkan harga yang kompetitif namun tidak merugikan, memperhatikan kualitas dan keinginan

pelanggan, hasil desain sablon dan mutu pelayanan yang baik terhadap pelanggan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis yang peneliti telah disimpulkan, maka peneliti dapat memberikan saran atau solusi yang bermanfaat bagi pihak yang terkait dalam penelitian ini. Adapun saran dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Quas Sablon Medan diharapkan lebih memperhatikan cara pemasaran baik online maupun offline. Untuk pemasaran online yang bisa dilakukan dengan selalu mengupdate produk-produk baru dan memberikan testimoni dari pelanggan agar konsumen lain maupun konsumen yang baru percaya dengan kualitas produk yang ditawarkan
2. Kurangnya karyawan khusus dibidang pemasaran, seharusnya pihak Quas Sablon Medan merekrut karyawan baru yang profesional dan berpengalaman di bidang pemasaran.
3. Alat-alat dan bahan yang masih belum lengkap membuat kualitas produk menurun, solusinya seharusnya pihak Quas Sablon Medan menambahkan lagi alat dan bahan untuk memperbaiki kualitas agar lebih baik lagi.
4. Kurangnya karyawan untuk membantu proses produksi, kapasitas orderan lebih banyak daripada tenaga kerja, seharusnya pihak Quas Sablon Medan merekrut karyawan baru dibidang produksi termasuk packing.
5. Lokasi dan tempat Quas Sablon Medan belum diketahui masyarakat luas/m mancanegara dan sangat tidak menarik. Solusi nya pihak Quas Sablon

Medan harus mendirikan toko sablon yang milenial untuk menarik minat konsumen dan mencari lokasi yang strategis yang mudah dilihat orang-orang.

6. Belum menggunakan alat-alat sablon yang canggih atau masih menggunakan metode manual, solusinya seharusnya pihak Quas Sablon mencoba untuk memulai proses produksi menggunakan mesin canggih yang sekarang ini.

