

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Dalam penelitian mengenai "Strategi Pengembangan Bisnis Sayvara Label," ditemukan bahwa untuk berhasil di pasar fashion hijab yang kompetitif, penting bagi Sayvara Label untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen. Dengan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi konsumen melalui survei dan umpan balik, Sayvara Label dapat mengembangkan strategi yang tepat, seperti diversifikasi produk, penjualan offline, dan desain hijab yang fleksibel untuk berbagai acara. Selain itu, komitmen untuk mengikuti tren fashion terbaru akan membantu merek tetap relevan dan menarik bagi pelanggan. Implementasi strategi-strategi ini diharapkan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, memperkuat posisi merek, dan mendorong pertumbuhan berkelanjutan dalam industri hijab.

#### **5.2. Saran**

1. Terus kembangkan koleksi hijab dengan berbagai desain dan fungsi untuk memenuhi berbagai kebutuhan konsumen. Pertimbangkan untuk meluncurkan koleksi edisi terbatas untuk menciptakan rasa eksklusivitas.
2. Manfaatkan saluran penjualan selain sistem titip jual di toko fisik, eksplorasi lebih lanjut saluran penjualan online untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Pastikan pengalaman berbelanja online juga menarik dan mudah digunakan.
3. Implementasikan sistem umpan balik yang efisien untuk terus mendapatkan masukan dari konsumen mengenai produk dan layanan, sehingga Sayvara Label dapat melakukan perbaikan yang diperlukan.