

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Permasalahan konsumen dari hasil riset melalui kuesioner seperti ukuran panjang hijab kurang bervariasi, bahan hijab transparan, dan warna hijab kurang bervariasi menjadi dasar berdirinya bisnis Soraya.co_ guna menjadi solusi dari permasalahan tersebut dengan menghadirkan suatu produk dengan nilai lebih yang ditawarkan Soraya.co_. Soraya.co_ memberikan solusi dan nilai lebih pada konsumen sebagai, berikut:

1. Soraya.co_ berfokus pada penjualan produk fashion hijab syar'i ukuran jumbo dan menyediakan layanan *custom* ukuran hijab sesuai permintaan konsumen.
2. Soraya.co_ memproduksi hijabnya menggunakan bahan yang tidak transparan, adem, dan ringan, sehingga mudah untuk dipakai dan memberikan kenyamanan kepada konsumen yang memakainya.
3. Soraya.co_ menyediakan produk hijab syar'i dengan warna bervariasi dan menyediakan layanan *custom* warna sesuai permintaan konsumen.
4. Soraya.co_ memberikan produk fashion hijab syar'i ukuran jumbo dengan harga sebanding kualitas bahan dan daya tahan produk.

Solusi dan nilai lebih yang ditawarkan Soraya.co_ diharapkan mampu membantu konsumen dalam mengatasi permasalahan yang mereka hadapi, meningkatkan kepuasan konsumen, dan membantu pertumbuhan bisnis yang keberlanjutan bagi Soraya.co_ dalam industri fashion hijab syar'i.

5.2 Saran

Soraya.co_ perlu memperbanyak koleksi warna pada produk hijab syar'i ukuran jumbonya. Soraya.co_ perlu untuk mengevaluasi strategi pemasarannya dengan menggunakan pemasaran digital yang memanfaatkan *marketplace* dan media sosial, guna meningkatkan efektivitas jangkauan yang lebih luas untuk

meningkatkan kesadaran konsumen dan calon konsumen terhadap merek Soraya.co_.

