

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bisnis kaos polos dan desain seperti SuryaStore memiliki peluang besar untuk berkembang di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya, didukung oleh karakteristik pasar lokal yang kreatif dan populasi muda yang tinggi. Kaos polos masih menjadi pilihan menarik karena kepraktisan, kenyamanan, dan fleksibilitasnya untuk berbagai kalangan serta kesempatan. Berdasarkan survei konsumen, terdapat minat yang tinggi terhadap kaos berdesain, dengan preferensi utama pada gaya American style, anime, budaya lokal, dan desain abstrak. Namun demikian, keberadaan segmen konsumen yang menyukai kaos polos menegaskan perlunya mempertahankan kedua lini produk agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

Kualitas bahan (cotton combed 24s) sudah memenuhi harapan konsumen, terutama dari segi kenyamanan. Namun, selera desain yang beragam menuntut SuryaStore untuk melakukan diversifikasi desain agar tidak hanya terfokus pada satu gaya, melainkan mampu menjawab tren dan keinginan pasar yang dinamis. Dari sisi harga, mayoritas konsumen menilai harga Rp85.000 masih wajar dengan catatan kualitas bahan dan desain relevan dengan kebutuhan mereka. Namun, persepsi mahal dari sebagian konsumen menunjukkan pentingnya komunikasi nilai produk serta penyesuaian strategi harga atau bundling produk.

Secara umum, tantangan utama SuryaStore terletak pada inovasi dan relevansi desain, menjaga kualitas bahan, serta menciptakan persepsi nilai yang seimbang terhadap harga. Dengan pendekatan tersebut, SuryaStore berpeluang untuk memperkuat posisinya di pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan di tengah persaingan industri fashion lokal yang ketat.

5.1 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan skripsi dalam pengembangan usaha SuryaStore maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

5.2.1 Saran bagi pemilik usaha

SuryaStore dapat memperkuat posisinya di pasar dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dengan menerapkan beberapa saran strategis. Pertama, penting untuk meningkatkan upaya edukasi konsumen mengenai kualitas bahan cotton combed 24s dan nilai dari desain yang ditawarkan. Menggunakan media sosial, blog, dan konten video untuk menjelaskan proses produksi dan keunggulan produk akan membantu membangun kepercayaan konsumen. Selain itu, luncurkan koleksi desain tematik secara berkala yang mencakup berbagai gaya, termasuk budaya lokal, anime, dan desain abstrak, untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas. Pertimbangkan juga untuk memperkenalkan produk pelengkap seperti tote bag, topi, atau aksesoris lain yang dapat meningkatkan nilai transaksi dan memperkuat identitas merek.

5.2.2 Saran bagi konsumen SuryaStore

Konsumen diharapkan memberikan umpan balik mengenai produk yang dibeli, baik dari segi kualitas, desain, maupun kenyamanan. Umpan balik ini sangat berharga bagi pengembangan produk di masa depan. Ikuti akun media sosial SuryaStore untuk mendapatkan informasi terbaru mengenai koleksi baru, promo, dan event. Ini juga menjadi platform untuk berpartisipasi dalam voting desain. Dengan membeli produk dari SuryaStore, konsumen turut mendukung usaha lokal dan desainer Indonesia. Ini membantu memperkuat ekonomi lokal dan menciptakan lapangan kerja.

5.2.3 Saran bagi penelitian selanjutnya

Penelitian selanjutnya dapat dilakukan untuk memahami lebih dalam tentang preferensi konsumen di segmen pasar yang berbeda, termasuk analisis perilaku pembelian dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian. Lakukan penelitian mengenai dampak lingkungan dari bahan yang digunakan dalam produksi kaos dan bagaimana konsumen merespons produk yang ramah lingkungan.

