

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini, peneliti akan menjabarkan mengenai hasil kesimpulan dan saran yang akan ditunjukkan pada Seven Mask melalui hasil penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan dan saran dapat menjadi pertimbangan bagi Seven Mask untuk menjalankan dan mengembangkan bisnisnya.

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, berikut merupakan kesimpulan yang didapatkan:

1. Berdasarkan analisis yang dilakukan didapatkan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja Seven Mask itu yaitu sebagai berikut:

- Faktor Internal yang terdapat pada Seven Mask diantaranya adalah kualitas SDM, kualitas produk, promosi dan pemasaran produk, serta inovasi produk yang dapat meningkatkan keunggulan bersaing yang dimiliki oleh Seven Mask.
- Faktor Eksternal yang mempengaruhi Seven Mask yaitu adalah pertumbuhan ekonomi, gaya hidup konsumen, inovasi produk masker perawatan wajah, banyaknya jumlah pendatang baru, serta produk substitusi berbanding terbalik dengan faktor internal yaitu tidak dapat meningkatkan keunggulan bersaing yang dimiliki oleh Seven Mask

2. Berdasarkan hasil analisis internal dan eksternal melalui analisis SWOT, analisis EFAS dan IFAS, serta Matriks Internal Eksternal. perusahaan sebaiknya

menerapkan strategi penetrasi pasar dan integrasi ke belakang. Berdasarkan hasil analisis, tahapan strategi yang bisa dijalankan pertama kali adalah penetrasi pasar yaitu dengan memperbaiki aktivitas pemasaran Seven Mask karena itu yang paling mudah untuk dilakukan, tahapan strategi yang kedua yang dapat dijalankan yaitu integrasi ke belakang dengan bekerjasama kepada pemasok bahan baku proses pembuatan Seven Mask. Strategi tersebut dapat dijalankan untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih luas.

## 6.2 Saran

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, berikut beberapa saran untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada Seven Mask dan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Seven Mask untuk digunakan dalam mengembangkan dan menjalankan bisnisnya :

1. Meningkatkan kegiatan pemasaran agar dapat melakukan pemasaran dan penjualan di area Bandung dan di luar Kota Bandung, sedangkan untuk membantu perusahaan dalam merealisasikan strategi pemasaran yang baru, perusahaan dapat menjual produk dan bergabung dalam situs jual beli online seperti: Shopee, Tokopedia dll. Namun perusahaan harus memberikan *product value* dan menambahkan produk baru dengan menunjukkan ciri khas dan nama *brand* pada produk itu sendiri. Hal ini akan membantu perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk.
2. Meningkatkan kepercayaan pelanggan juga menjadi salah satu faktor terpenting bagi kelangsungan aktivitas perusahaan. Maka dari itu, Seven Mask memerlukan izin dari BPOM (Badan Pengawasan Obat dan Makanan) dan

sertifikat halal. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan untuk menggunakan produk pada perusahaan.



- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2020). *Perubahan Gaya Hidup Dorong Industri Kosmetik*. Retrieved from koran tempo: <https://www.kemenperin.go.id/artikel/21460/Perubahan-Gaya-Hidup-Dorong-Industri-Kosmetik>
- Kompas*. (2020). Retrieved from Wawancara: Pengertian dan Tahapan: <https://www.kompas.com/skola/read/2020/01/27/100000369/wawancara--pengertian-dan-tahapan?page=all>
- Kotler, Philip.( 2006) *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan dan Pengendalian*, Jilid 1, terj. Jaka Wasana, Jakarta : Erlangga
- Keegan, Warren J, 2007, *Manajemen Pemasaran Global*, Jakarta : Indeks.
- Porter, M. E. (2007). *Strategi Bersaing*. Jakarta: Joan Magretta.
- Rangkuti. (2004). *Analisis SWOT : teknik membedah kasus bisnis*. Jakarta: Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rina Hayati*. (2019). Retrieved from pengertian studi kasus, jenis, tujuan dan contohnya: <https://penelitianilmiah.com/studi-kasus/>
- Sugiyono. (2017). *metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R& D*.Bandung: Alfabeta.
- Sumber pengertian*. (2020). Retrieved from Pengertian Kuesioner Lengkap (Tujuan, Fungsi,Jenis-Jenis, dan Syarat): <https://www.sumberpengertian.id/pengertian-kuesioner>
- Taufiqurokhman. (2016). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Fakultas ilmu sosial dan ilmu politik Universitas Prof.Dr. Moestopo Beragama.

*Tribun Lampung*. (2020). Retrieved from Apa Itu Masker Wajah Kenali Jenis Masker

Waktu Pemakaian dan Cara Menggunakan Masker Wajah:

[https://lampung.tribunnews.com/2020/01/31/apa-itu-masker-wajah-](https://lampung.tribunnews.com/2020/01/31/apa-itu-masker-wajah-kenali-jenis-masker-waktu-pemakaian-dan-cara-menggunakan-masker-wajah)

[kenali-jenis-masker- waktu-pemakaian-dan-cara-menggunakan-](https://lampung.tribunnews.com/2020/01/31/apa-itu-masker-wajah-kenali-jenis-masker-waktu-pemakaian-dan-cara-menggunakan-masker-wajah)

[masker-wajah](https://lampung.tribunnews.com/2020/01/31/apa-itu-masker-wajah-kenali-jenis-masker-waktu-pemakaian-dan-cara-menggunakan-masker-wajah)

Wheelen, H. &. (2013). *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta .

*Wirota*. (2017). Retrieved from MENGANALISIS FAKTOR EKSTERNAL

UNTUK MENENTUKAN PELUANG DAN ANCAMAN:

[https://samahitawirota.com/menganalisis-faktor-eksternal-untuk-](https://samahitawirota.com/menganalisis-faktor-eksternal-untuk-menentukan-peluang-dan-ancaman/)

[menentukan-peluang-dan-ancaman/](https://samahitawirota.com/menganalisis-faktor-eksternal-untuk-menentukan-peluang-dan-ancaman/)