

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi apa yang cocok di lakukan oleh Toko Koleksi Mama dalam industri pakaian jadi di Kota Bandung maka dapat di tari kesimpulan sebagai berikut :

1. Pertumbuhan Industri Pakaian jadi di Kota Bandung, sangat tinggi dapat dilihat dari nilai perputaran uang yang mencapai Rp. 79 miliar/bulan, lalu ada tiga dari 14 item industri kreatif yang menjadi unggulan Kota Bandung, yakni pakaian jadi, kuliner, dan craft. Industri tersebut mampu menyerap 650.000 tenaga kerja sampai saat ini, lalu dari banyaknya jumlah pebisnis yang menggeluti industri pakaian jadi setidaknya ada 250 merek distro. Setiap distro dapat memproduksi 2.400 buah dengan rata-rata penjualan 1.625/buah/merek. Dengan rata-rata harga Rp. 50.000/buah, total arus uang yang beredar di Kota Bandung mencapai Rp. 20,3 miliar/bulan atau Rp. 243 miliar/tahun. Maka dari itu prospek kedepan pada industri ini sangat baik.
2. Strategi yang digunakan oleh Toko Koleksi Mama saat ini adalah strategi differensiasi. Strategi tersebut teridentifikasi karena pembatasan produk yang dilakukan oleh Toko Koleksi Mama yang dimana membuat

perbedaan dengan produk para pesaingnya dan juga pelayanan Toko Koleksi Mama yang selalu berkomunikasi dengan para konsumennya. Berdasarkan perhitungan SWOT, EFAS, IFAS, dan IE Matriks posisi strategis Toko Koleksi Mama berada pada kuadran 4 yang dimana faktor internalnya sudah kuat, namun faktor eksternalnya masih sedang yang membuat Toko Koleksi Mama berada pada tahap pertumbuhan / pengembangan, dimana pada tahap ini sangat diperlukan strategi yang gencar.

3. Penulis mengusulkan Toko Koleksi Mama memakai strategi Produk Development dan Market Development, karena Toko Koleksi Mama berada pada tahap pertumbuhan maka di perlukan strategi yang intensif untuk pengembangannya, kedua strategi diatas sangat cocok untuk Toko Koleksi Mama yang dimana Toko Koleksi Mama akan mampu dalam meningkatkan penjualannya dan bersaing dengan para pesaingnya tentunya bisnisnya akan terus berkembang dan menjadi stabil. Tindakan nyata yang bisa dilakukan oleh Toko Koleksi Mama adalah dengan segera memanfaatkan teknologi internet untuk memperluas pangsa pasarnya dan juga dengan cepat mempromosikan produknya ke masyarakat. Lalu dalam pengembangan produknya penulis menyarankan agar Toko Koleksi Mama melakukan riset terlebih dahulu mengenai gaya dan *trend* yang sedang di minati oleh masyarakat, agar tepat sasaran dan juga melakukan *Trend Forecasting* supaya Toko Koleksi Mama juga bisa menciptakan suatu

produk yang akan diminati oleh masyarakat dan bisa menjadi suatu *trend* yang baru.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Toko Koleksi Mama, Penulis mencoba memberikan saran kepada Toko Koleksi Mama untuk dapat dijadikan pertimbangan dalam penerapan strategi perusahaan :

1. Untuk dapat mengembangkan bisnisnya Toko Kolesi Mama dapat terlebih dahulu fokus pada strategi *Produk Development* dan *Market Development* seperti yang telah di bahas pada bab 5.
2. Salah satu kelemahan Toko Kolesi Mama adalah kurangnya memanfaatkan teknologi internet, maka dari itu Toko Koleksi Mama bisa mulai menggunakan teknologi dalam proses penjualannya, disarankan untuk memasarkan produknya secara *online*, dengan mengoptimalkan teknologi internet Toko Koleksi Mama dapat memperluas pangsa pasarnya.
3. Dalam pencarian ide untuk pengembangan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen, *owner* Toko Koleksi Mama bisa lebih sering mengunjungi acara-acara mengenai pakaian jadi / talkshow – talkshow yang akan menambah pengetahuan *owner* dalam menemukan inspirasi-inspirasi *mode* pakaian yang akan dibuat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Sugiono.2013.Metode Penelitian Bisnis.Cetakan ke-17 Bandung : Alfabeta.
- David, Fred R., 2006. Manajemen Strategis. Edisi Sepuluh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Jogiyanto, 2005, Sistem Informasi Strategik untuk Keunggulan Kompetitif, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Rangkuti, Freddy,2006. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Freddy Rangkuti, 2004, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT. Gramedia, Jakarta.
- Ismail Sholihin, 2006, Manajemen Strategik Pearce Robinson, Manajemen Strategik Formulasi, Implementasi dan Pengendalian Jilid 1, (Jakarta : Binarupa Aksara, 1997), 231.
- Kodrat. (2009). Konsep Lima Kekuatan Porter. Jakarta : PT. Binarupa Aksara
- Silalahi, U. (2012). Metode Penelitian Sosial. Bandung: Refika Aditama.
- <https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/1004> [ diakses 15 April 2016].
- <http://e-journal.uajy.ac.id/1574/3/2EM16271.pdf> [diakses 17 April 2016].
- <http://www.depkop.go.id/> [diakses 15 April 2016].