

BAB V SIMPULAN

5.1 Simpulan

1. Faktor internal PD Arif Jaya yang paling kuat yakni memiliki kekuatan dan kualitas produk yang baik. Kelemahan pada faktor internal adalah metode pemasaran masih terbatas secara *offline* pada usaha mebel. Faktor eksternal yang memberikan peluang besar bagi PD Arif Jaya yakni peluang pemasaran secara *online*. Ancaman bagi PD Arif Jaya meliputi adanya persaingan usaha yang sejenis.
2. Analisis TOPSIS, diketahui sebagai nilai terbesar yaitu Strategi 1 adalah memperluas pemasaran produk secara *offline* dan *online* (0,500), Strategi 2 adalah meningkatkan pelayanan kepada pelanggan (0,327), Strategi 3 adalah meningkatkan variasi produk untuk peningkatan pasar (0,022), Strategi 4 adalah melakukan promosi efektif dan pemasaran *online* untuk peningkatan pasar (0,028), Strategi 5 adalah mempertahankan harga (0,046) dan Strategi 6 adalah membuat promosi yang berkualitas dengan harga terjangkau (0,021) karena strategi S1 Strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang, sehingga strategi S1 yaitu memperluas pemasaran produk secara *offline* dan *online* dapat diterapkan strategi terbaik yang cocok dalam usaha mebel PD Arif Jaya.

5.2 Saran

1. PD Arif Jaya harus memperhatikan perencanaan usaha secara strategis dengan memaksimalkan pengelolaan manajemen usaha yang lebih baik agar pengembangan usaha lebih terstruktur dan terarah, seperti memahami digital marketing dalam melakukan promosi dan perluasan pemasaran.
2. Pemerintah melakukan pemberdayaan terhadap usaha kecil yang memadai dan membantu memperluas jangkauan pasar.
3. Diperlukan adanya penelitian lanjutan untuk memahami strategi yang tepat dalam meningkatkan volume penjualan seperti mengkaji mengenai strategi pengembang usaha dan kepuasan konsumen.