

## **BAB V**

### **SIMPULAN**

#### **5.1. Simpulan**

1. Faktor internal Toko Sanggar Pot Bunga Saman dengan hasil 3,10 , faktor internal paling kuat yakni pada letak tempat usaha yang berada di lokasi yang strategis. Kelemahan pada faktor internal meliputi kurangnya kegiatan penjualan melalui *Ecommerce*. Faktor eksternal pada usaha dengan nilai skor 3,38 yang mengidentifikasi bahwa peluang besar bagi Toko Sanggar Pot Bunga Saman yakni dengan adanya kemudahan dalam melakukan pemasaran sehingga dapat dimanfaatkan dalam menghadapi ancaman tertinggi yaitu *trend* tanaman hias yang tidak menentu.
2. Alternatif strategi pemasaran yang dapat diterapkan oleh Toko Sanggar Pot Bunga Saman berdasarkan hasil matriks IE yang berada di posisi sel I yaitu strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk. Implementasi prioritas strategi melalui analisis QSPM adalah sebagai berikut  
(1) Memanfaatkan perkembangan teknologi sebagai media promosi dan memperluas jangkauan pemasaran; (2) Mempertahankan harga yang kompetitif dalam menghadapi persaingan usaha; (3) Memanfaatkan *trend* tanaman hias dalam menarik minat konsumen; (4) Meningkatkan sistem manajemen dan pencatatan keuangan; (5) Menjaga kualitas dan varian tanaman hias; dan (6) Mengevaluasi ketersediaan varian tanaman hias.

#### **5.2. Saran**

1. Toko Sanggar Pot Bunga Saman perlu mengupayakan perencanaan strategis secara maksimal dengan pengelolaan manajemen usaha yang lebih baik, seperti perlunya pengelolaan keuangan yang lebih baik sehingga meminimalisir terjadinya kekeliruan.
2. Memperluas jangkauan pemasaran usaha dengan memanfaatkan teknologi seperti inovasi pada media sosial dan *E-commerce* dengan terlebih dahulu mempersiapkan SDM untuk kedepannya.
3. Diperlukan adanya penelitian lanjutan untuk memahami tingkat kepuasan konsumen terhadap tersedianya variasi tanaman hias serta mengetahui risiko dalam berjalannya usaha.

