

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah didapatkan oleh peneliti, maka dapat diambil kesimpulan-kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Optimalisasi usaha Cemilan Alisha sebagai *Star+ Seller* di *platform* Shopee telah berjalan dengan baik. Cemilan Alisha menunjukkan kinerja keuangan yang stabil, mampu mengikuti tren pasar, menjaga kualitas produk, melakukan inovasi secara terus-menerus, dan karyawan yang memiliki komitmen tinggi dalam menjalankan operasional usaha. Namun, optimalisasi ini masih perlu ditingkatkan lagi, khususnya dalam memperkuat identitas merek, dan mengurangi ketergantungan terhadap momen musiman, *supplier*, serta *platform* Shopee.
2. Berdasarkan analisis SWOT, kondisi internal Cemilan Alisha cukup kuat dengan omzet yang stabil, kualitas produk yang terjaga, dan strategi iklan yang efektif. Meski demikian, masih terdapat beberapa kelemahan seperti ketergantungan pada platform Shopee, biaya admin tinggi, dan keterbatasan tenaga kerja. Secara eksternal, Cemilan Alisha memiliki peluang untuk berkembang melalui tren produk baru, *event* Shopee, dan kolaborasi promosi, namun juga menghadapi ancaman seperti perang harga, perubahan kebijakan, serta fluktuasi harga bahan baku.

3. Strategi yang tepat untuk meningkatkan optimalisasi usaha Cemilan Alisha berdasarkan hasil analisis SWOT adalah menggunakan strategi S-O (*strenght-opportunity*), yaitu mengoptimalkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang secara maksimal. Strategi ini berupa memanfaatkan status Star+ Seller dan iklan Shopee, menambah varian produk yang sesuai tren, aktif mengikut *event* Shopee, menjaga kualitas produk, buat produk bundling edisi tren terbaru, menggunakan kemasan dan label *brand*, dan kerja sama dengan *influencer* lokal.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka terdapat beberapa saran yang dikemukakan oleh peneliti, yaitu:

1. Untuk Usaha Cemilan Alisha, sebaiknya terus menjaga kekuatan yang sudah dimiliki, seperti kualitas produk, kemasan menarik, dan promosi yang efektif di Shopee. Peluang yang ada seperti tren camilan baru, event Shopee, dan kerja sama dengan influencer juga perlu dimanfaatkan lebih maksimal agar usaha bisa terus berkembang dan bersaing.
2. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk mencoba metode lain selain SWOT seperti analisis STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) atau 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) agar hasil penelitian lebih mendalam. Penelitian selanjutnya juga bisa dilakukan pada usaha yang berbeda, seperti di bidang fashion atau jasa, agar hasilnya bisa dibandingkan dan memberi wawasan yang lebih luas.