

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh Toko Asia dalam melakukan pengembangan usaha jual beli perlengkapan alat jahit pakaian di antaranya yaitu untuk faktor kekuatan terdiri dari lokasi usaha strategis, harga kompetitif, hubungan baik dengan pelanggan lokal, produk yang dijual variatif, pelayanan ramah, citra toko terpercaya sebagai penyedia perlengkapan alat jahit, dan terdapat promo untuk pembelian 1 lusin pada barang tertentu. Kemudian untuk faktor kelemahan ditemukan bahwa Toko Asia belum memanfaatkan media sosial secara maksimal sebagai bagian promosi, modal yang cukup besar, dan ketergantungan dengan pemasok tertentu. Faktor peluang terdiri dari meningkatnya minat terhadap usaha jahit lokal, *trend fashion* yang terus berkembang, serta meningkatnya permintaan pakaian *custom* dan jasa perbaikan (permak) pakaian. Kemudian untuk faktor ancaman yakni adanya persaingan dari usaha sejenis, fluktuasi harga dari pemasok, dan keterbatasan logistik.
2. Strategi yang harus dilakukan oleh Toko Asia untuk mengembangkan usaha jual beli perlengkapan alat jahit pakaian berdasarkan analisis SWOT yaitu:
  - a. Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*)
    - 1) Memaksimalkan lokasi strategis dan citra terpercaya untuk menarik konsumen jahit lokal.

- 2) Menyediakan produk variatif dan promo untuk menarik pasar *custom* serta *trend fashion*.
- 3) Memanfaatkan harga kompetitif untuk menjangkau pelaku usaha jahit rumahan yang sedang berkembang.

b. Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*)

- 1) Mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai sarana promosi untuk menjangkau pasar *fashion* dan jahit lokal.
- 2) Meningkatkan promosi daring agar bisa bersaing dengan usaha sejenis yang lebih aktif secara digital.
- 3) Menjalin kerja sama dengan komunitas penjahit lokal untuk memperluas jaringan meski keterbatasan promosi *offline*.

c. Strategi S-T (*Strengths-Threats*)

- 1) Menjaga loyalitas pelanggan lokal dan pelayanan ramah untuk menghadapi persaingan usaha sejenis.
- 2) Menjaga hubungan baik dengan pemasok alternatif untuk mengurangi dampak fluktuasi harga dan logistik.

d. Strategi W-T (*Weaknesses-Threats*)

- 1) Mengembangkan kemitraan dengan beberapa pemasok untuk mengurangi risiko harga fluktuatif dan ketergantungan pasokan.
- 2) Meningkatkan efisiensi penggunaan modal agar bisa bersaing di tengah keterbatasan logistik dan persaingan harga.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Pemilik Usaha**

Toko Asia sebaiknya meningkatkan pemanfaatan media sosial dan teknologi digital untuk memperluas jangkauan promosi dan menarik pasar baru, khususnya dari kalangan muda dan pelaku UMKM yang semakin aktif menggunakan platform digital dalam mencari perlengkapan usaha. Selain itu, Toko Asia juga hendaknya mempertahankan hubungan dengan pelanggan agar tercipta loyalitas pelanggan dan pengalaman belanja yang lebih bernilai. Lakukan evaluasi berkala terhadap strategi yang diterapkan, termasuk menilai efektivitas promosi, respon pelanggan, dan pencapaian penjualan, agar dapat dilakukan penyesuaian strategi sesuai dengan perkembangan pasar dan kebutuhan pelanggan.

### **2. Bagi peneliti selanjutnya**

Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk meneliti pengembangan usaha pada aspek keuangan dan operasional, atau melakukan studi komparatif dengan toko sejenis di daerah lain untuk memperkaya literatur tentang strategi pengembangan usaha dalam sektor alat jahit pakaian.