

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Kayis Decoration merupakan bisnis yang bergerak di bidang dekorasi pesta seperti pesta pernikahan, ulang tahun, akikah, lamaran dan lain-lain. Bisnis ini berawal dari ketidaksengajaan *owner* yang diminta membantu tetangga untuk mendekorasi pesta pernikahannya selain itu hal ini juga dilatarbelakangi dari hobi *owner* di bidang *hand crafting*. Semenjak saat itulah bisnis Kayis Decoration ini dimulai dan berjalan hingga saat ini.

Kayis Decoration memiliki prospek yang sangat menjanjikan di tengah tingginya permintaan pasar akan jasa dekorasi yang personal, estetik, dan mampu menghadirkan kesan eksklusif pada berbagai acara, terutama pernikahan. Sejak didirikan pada tahun 2020, Kayis Decoration menunjukkan perkembangan yang cukup signifikan, dari yang awalnya hanya menerima satu pelanggan per bulan, kini mampu melayani hingga 3–5 pelanggan dalam sebulan. Keberhasilan ini tidak lepas dari penerapan strategi pemasaran yang efektif seperti *marketing partnership* dengan vendor lain (foto, video, *makeup*, tenda, catering, dll), strategi pemasaran *word of mouth* (WOM) yang didorong oleh tingkat kepuasan pelanggan, serta pemanfaatan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan Facebook yang mampu menjangkau lebih luas konsumen potensial. Salah satu kekuatan utama Kayis Decoration adalah kemampuannya dalam memberikan layanan yang fleksibel dan sesuai permintaan pelanggan (*by request*), produk dekorasi yang bervariasi, serta penggunaan bahan dekorasi berkualitas.

Namun, di balik kekuatan dan peluang tersebut, masih terdapat sejumlah kelemahan internal yang perlu menjadi perhatian, seperti belum adanya gudang atau kantor tetap yang dapat menurunkan tingkat kepercayaan konsumen, sistem pencatatan keuangan yang belum terkelola secara profesional, serta tingkat promosi yang masih terbatas. Selain itu, ancaman dari persaingan yang semakin ketat juga harus diantisipasi dengan peningkatan kualitas layanan, inovasi produk, dan penciptaan keunikan yang membedakan Kayis Decoration dari para kompetitornya.

Melalui analisis SWOT, perusahaan dapat merumuskan berbagai strategi seperti mempertahankan kualitas layanan, menciptakan model dekorasi baru, memperluas promosi digital, hingga meningkatkan efisiensi manajemen internal. Secara keseluruhan, hasil dari implementasi strategi tersebut telah memberikan dampak positif terhadap perkembangan bisnis, baik dari segi peningkatan jumlah pelanggan maupun perluasan jenis layanan seperti rencana membuka jasa persewaan hantaran dan mahar. Oleh karena itu, dengan mempertahankan kekuatan yang ada, memperbaiki kelemahan internal, memanfaatkan peluang eksternal secara maksimal, serta memitigasi berbagai potensi ancaman dengan strategi yang tepat, Kayis Decoration memiliki peluang besar untuk tumbuh menjadi pelaku usaha jasa dekorasi yang kompetitif, profesional, dan berkelanjutan di masa mendatang.

1.2 Saran

1. Pahami pentingnya strategi pemasaran yang tepat

Pengusaha perlu memiliki strategi pemasaran yang sesuai dan bisa mengikuti terhadap perkembangan zaman agar dapat bersaing secara efektif

dan tidak kehilangan konsumen karena bisa mengikuti *trend* yang sedang berkembang di masyarakat.

2. Terapkan analisis SWOT dalam perencanaan strategis

Dengan menerapkan analisis SWOT yang baik perusahaan dapat melihat dan mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, gunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi:

- a) Kekuatan yang dapat dimaksimalkan.
- b) Kelemahan yang perlu diperbaiki.
- c) Peluang yang harus dimanfaatkan.
- d) Ancaman yang perlu diantisipasi sejak dini.

3. Optimalkan penggunaan media sosial

Manfaatkan *platform* digital sebagai alat promosi yang efektif, murah, dan mampu menjangkau konsumen secara lebih luas. Terlebih lagi saat ini hampir semua kalangan menggunakan media sosial, hal ini tentunya akan menguntungkan bagi pengusaha jika memanfaatkannya dengan baik.

4. Lakukan inovasi produk atau layanan secara konsisten

Terus kembangkan produk atau layanan agar tetap menarik dan relevan di mata konsumen.

5. Bangun kemitraan strategis

Jangan takut menjalin kerja sama dengan pihak lain untuk memperluas jaringan pasar dan meningkatkan nilai tambah usaha.

6. Kelola bisnis secara profesional

Perhatikan aspek manajemen bisnis, terutama dalam hal:

- a) Pencatatan keuangan yang rapi dan transparan.
- b) Pengelolaan aset secara efisien.
- c) Pelayanan pelanggan yang baik dan *responsive*.

