

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Dari Karya Ilmiah yang telah penulis paparkan, maka diketahui bahwa Kekuatan (*Strenght*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), Ancaman (*Threats*):
 - a) Kekuatan dari produk PT Matahari Dept Store Cabang Arion Mall adalah Matahari Departmen store cabang arion telah lama berdiri sehingga memiliki unsur kepercayaan (brand trust) oleh masyarakat karena dianggap memiliki standar yang berkualitas dengan harga yang terjangkau.
 - b) Kelemahan yang dimiliki oleh matahari tidak memiliki area yang cukup luas sehingga manajer store harus mampu mengatur display sedemikian rupa agar tetap terlihat rapih demi mendukung promosi yang dilakukan.
 - c) Peluang yang dimiliki oleh PT Matahari Dept Store Cabang Arion Mall perkembangan teknologi dan informasi yang mampu menarik konsumen dengan promosi yang dilakukan oleh Matahari mall sangat gencar dilakukan secara offline contohnya media cetak seperti koran dan majalah, maupun secara online seperti media elektronik contohnya radio, televisi dan juga website.

- d) Ancaman yang dimiliki oleh PT Matahari Dept Store Cabang Arion Mall memiliki kompetitor yang sejenis dan sudah banyak e-commerce atau situs jual beli online lainnya
2. Strategi pemasaran yang dilakukan PT Matahari Dept Store Cabang Arion Mall sudah cukup tepat untuk menarik konsumen tetapi menurut penulis masih ada yang kurang yaitu tempat parkir yang belum cukup luas yang dimiliki oleh PT Matahari Dept Store Cabang Arion Mall.

B. Saran

1. Memperluas daerah parkir yang telah dimiliki.
2. Memberikan reward kepada SDM yang terajin dan terampil agar semakin giat menawarkan produk.
3. Meningkatkan program *training* dan agar SDM-nya semakin kreatif dan inovatif dalam menawarkan produk yang sesuai dengan selera konsumen dan tren pasar.