

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Pada Bab I telah diuraikan rumusan masalah penelitian “bagaimana strategi *E-Commerce* di *Women Wear* agar bisa diterapkan dalam upaya meningkatkan bisnis?”. Hasil analisis yang dilakukan berhasil menjawab pertanyaan dengan teoritis yang mana dijabarkan pada BAB IV. Sehingga didapatkan kesimpulan dimana strategi *E-Commerce* yang harus diterapkan oleh *Women Wear* yaitu dengan mengembangkan penetrasi pasar dan pengembangan produk. Sehingga perusahaan harus meningkatkan inovasi-inovasi produk, melakukan promosi/iklan agar produk yang dimiliki *Women Wear* lebih dikenal khalayak masyarakat lebih luas lagi dengan cara meingklankan produk dengan kreatif mungkin di *Market Place* serta bisa menggunakan jasa *selebgram hits* untuk mempromosikan produk *Women Wear (Endorse)*, memerhatikan harga dalam produknya juga bisa *Women Wear* perhatikan agar harga yang ditetapkan sesuai dengan kebutuhan pembeli, kemudian

memperhatikan pemasarannya di *marketplace* dengan mempunyai admin *Market Place* yang ramah agar pembeli merasa nyaman dan seiring berjalannya waktu dengan kualitas produknya yang baik juga, pembeli akan menimbulkan rasa loyalitasnya terhadap *Women Wear*. Bahkan untuk memperluas pemasarannya, *Women Wear* lebih baik menambah akun *Market Place*/bergabung dengan *Market Place* lainnya juga, seperti Lazada, Zalora, BukaLapak, Blibli.com, dan sebagainya.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, didapatkan beberapa hal yang harus diperhatikan dalam meningkatkan bisnis bagi *Women Wear*. Penulis memberi saran dan masukan sebagai bahan pertimbangan di masa depan.

1. *Women Wear* harus lebih selektif dalam merekrut karyawan, agar usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan baik, terutama dalam segi teknologi.
2. *Women Wear* diharapkan lebih mengembangkan promosi-promosi terhadap produknya secara luas, agar lebih banyak

masyarakat yang mengetahui produk-produk *Women Wear* itu sendiri.

3. *Women Wear* harus mempertahankan hubungan baiknya dengan distributor agar produk-produk yang diperlukan *Women Wear* bisa diturunkan harganya/lebih murah saat dibeli oleh *Women Wear* sehingga bisa mengurangi modal.
4. *Women Wear* juga harus lebih mengembangkan produknya, seperti berinovasi dengan produknya.
5. *Women Wear* harus membuat laporan keuangan dengan lebih modern sehingga bisa menyimpan data pertahunnya, sehingga bisa mengetahui perkembangan usahanya.
6. *Women Wear* harus dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk perkembangan usahanya serta memperhatikan kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi.