

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Peneliti dapat membuat kesimpulan berikut ini berdasarkan temuan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan.:

1. Dewa Mebel telah menciptakan alternatif yang dapat digunakan perusahaan untuk mempertahankan siklus hidup produknya agar penjualan produknya tidak menurun terlalu cepat untuk mencapai target yang akan membawa kesuksesan perusahaan. Perusahaan Dewa Mebel telah menyelesaikan sejumlah proses, termasuk menemukan barang baru, memilih bahan berkualitas tinggi untuk kekuatan dan daya tahannya, dan mengembangkan model (gaya) baru seperti ukiran lama yang berpotensi menarik klien. Menurut teori Stanton, pemasaran mencakup semua operasi perusahaan yang mencoba merencanakan, memutuskan harga, mengiklankan, dan mendistribusikan barang atau jasa yang akan memuaskan pelanggan. Berdasarkan temuan wawancara yang telah peneliti sebutkan di atas, hal ini sesuai dengan apa yang peneliti temukan dalam penelitiannya.
2. Sebagaimana hasil wawancara dari pihak perusahaan bahwa salah satu faktor yang mendukung perusahaan untuk mengembangkan bisnis online ini yang pertama karena Akseibilitas toko online, peluang bisnis dipasar online karena barang yang perusahaan jual terkesan unik dan jarang ditemui, dengan

berjualan online tersebut perusahaan dapat mengambil keuntungan dari pemasaran (marketing). Hal ini didukung dengan pendapat Pemasaran Thamrin Abdullah adalah proses manajerial yang membantu orang dan kelompok memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka dengan memproduksi, menyediakan, dan memperdagangkan barang dan jasa yang bernilai satu sama lain. Sebuah korporasi harus dengan cepat mendemonstrasikan semua jenis metode untuk produknya agar dapat menarik perhatian pasar karena perubahan kebutuhan pelanggan, yaitu meningkatnya permintaan akan solusi yang cepat dan mudah. Jika tidak, produk tersebut akan cepat hilang dari pasar, yang jelas akan berdampak negatif pada branding atau reputasi perusahaan. Satu-satunya pilihan bagi mereka adalah segera mengembangkan model atau tren pasar yang sangat berbeda dari apa yang ada saat ini.

B. Saran-Saran

1. Perusahaan perlu menjaga ketepatan waktu dalam jumlah pembuatan barang yang dipesan serta ketepatan waktu dalam pengiriman barang terhadap konsumen agar pihak konsumen lebih percaya terhadap barang yang dipesan.
2. Memperbaiki kemasan produk dengan mengikuti model kekinian yang diminati oleh kebanyakan konsumen dengan tetap memegang ciri khas PT. Dewa Mebel.