

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan penjelasan pada bab-bab sebelumnya dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Piyamaku Pijamas sebelumnya hanya menjual piyama untuk dewasa saja, karena peminat piyama dewasa cukup banyak, Piyamaku Pijamas lalu melakukan pengembangan produk yaitu dengan menjual piyama anak. Selain pengembangan produk Piyamaku Pijamas juga melakukan perluasan media promosi dan juga distribusi.
2. Langkah-langkah yang dilakukan Piyamaku Pijamas untuk pengembangan usaha yaitu dengan melakukan perluasan media distribusi dan media promosi. Media distribusi dan promosi awalnya hanya dilakukan melalui *Instagram* dan *Whatsapp* saja, kini berkembang melalui *e-commerce* yaitu Shopee dan Tokopedia. Setelah meningkatkan pengembangan produk dan perluasan media promosi serta distribusi maka pendapatan meningkat.
3. Hasil yang didapat Piyamaku Pijamas dari pengembangan produk dan perluasan media promosi dan juga distribusi dari segi keuangan yaitu meningkatnya pendapatan dan laba bersih usaha.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, saran untuk Piyamaku Pijamas adalah :

1. Karena peminat piyama dari Piyamaku Pijamas sudah semakin banyak, perusahaan perlu mempertimbangkan untuk membuka toko *offline (offline store)*.
2. Perusahaan perlu meningkatkan dalam kegiatan promosi, misalnya dengan rajin melakukan *endorse* atau *paid promote* di *instagram* agar lebih banyak dikenal masyarakat luas.