

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan Strategi Produk Kedai Digital

1. Kedai Digital menggunakan sistem kerja dengan *made by request*.

B. Kesimpulan Strategi Promosi Kedai Digital

1. Desain dirancang sesuai *request* konsumen, apabila ada ketidaksamaan desain dapat dilakukan revisi sebanyak 3x oleh desainer Kedai Digital.
2. Kedai Digital memberikan pelayanan secara maksimal yaitu pemberian garansi produk *merchandise*, tidak ada minimal order, pelayanan satu hari jadi, dan tersedia *template* desain gratis untuk konsumen Kedai Digital.
3. Strategi promosi yang digunakan Kedai Digital dengan dua cara yaitu dengan media promosi melalui media sosial seperti *Instagram ads*, *Facebook*, dan *Whatsapp*, serta menggunakan media promosi sponsor *event*.

C. Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan kepada pihak Kedai Digital adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan daftar stok barang habis.

Sesuai dengan kendala pada perusahaan ini yang dijelaskan pada bab pembahasan, bahwa pembuatan produk *merchandise* tidak tepat waktu. Untuk itu maka perlu dilakukan pengecekan

stok bahan baku setiap hari, jika perlu melakukan pembagian tugas untuk melakukan *Stock Opname* bahan baku yang ada, sehingga sebelum stok bahan baku *merchandise* habis, maka dapat dilakukan pembelian bahan baku. Dengan demikian konsumen tetap terlayani dengan baik. Pembuatan *Job Order* yang lebih jelas

2. Pembuatan *Job Order* yang lebih jelas

Dalam bab pembahasan telah dijelaskan bahwa perusahaan ini mengalami kendala adanya miskomunikasi antar pegawai. Adanya pembuatan *job order* yang lebih jelas diharapkan dapat meminimalisir terjadinya miskomunikasi antar pegawai tersebut. Desain yang dibuat tidak akan mengalami *Reject* atau kesalahan yang harus direvisi, sehingga konsumen akan mendapatkan produk sesuai yang dipesan.