

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas dapat diketahui bahwa:

1. Strategi pemasaran tradisional telah membantu PT Wahana Semesta Tegal dalam mempertahankan basis pelanggan, melalui kerja sama dengan dinas dan instansi, serta menjaga hubungan baik secara emosional dengan pelanggan. Meski demikian, penggunaan strategi tersebut tanpa analisis pasar dapat menjadi hambatan dalam mengantisipasi perubahan pasar dan memanfaatkan peluang yang ada.
2. PT Wahana Semesta dapat mengimplementasikan strategi pemasaran menggunakan analisis SOAR, yaitu *Strength* (kekuatan) dari pelanggan tetap yang kuat, *Opportunities* (peluang) dari meningkatkan promosi yang lebih maksimal dengan memberi diskon, memasang iklan, dan menambah lapak penjualan eceran, *Aspirations* (aspirasi) dari meningkatkan kepuasan konsumen dengan memberikan kualitas koran yang terbaik, dan *Result* (hasil) berupa terciptanya kepercayaan dan peningkatan jumlah konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada PT Wahana Semesta Tegal dengan menggunakan analisis SOAR, *Strengths* (kekuatan), *Opportunities* (peluang), *Aspirations* (aspirasi), *Result* (hasil), saran-saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah:

1. PT Wahana Semesta Tegal diharapkan bisa menerapkan analisis SOAR khususnya Strategi OA yang telah dilakukan oleh peneliti, untuk berinovasi di media *online* agar bisa mengikuti perubahan kondisi pasar.
2. Untuk meningkatkan usaha yang dijalankan, perusahaan bisa mengintegrasikan teknologi dan inovasi berupa adanya platform digital, memperluas pendekatan relasional dengan pelanggan melalui analisis data yang lebih mendalam dan interaksi berkelanjutan, serta mengembangkan kerjasama dengan berbagai sektor industri.
3. Untuk peneliti selanjutnya, agar dapat melakukan penelitian dengan analisis SOAR menggunakan metode kuantitatif, sehingga bisa lebih tepat strategi yang disarankan.