

## **BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN**

### **7.1 Kesimpulan**

Penulis selaku mahasiswa Universitas Internasional Batam program studi Sarjana Manajemen melakukan kerja praktek di Toko Adi 28 Laundry Kecamatan Sekupang Batam yang bergerak di bidang jasa pencucian pakaian selama periode 18 Mei sampai 16 Oktober 2018. Kegiatan yang dilakukan memiliki tujuan dalam meningkatkan omset atau pendapatan dengan mengimplementasikan sistem strategi *marketing* pada Toko Adi 28 Laundry. Pada masa kerja praktek, penulis membuat serta menawarkan sistem kupon dan sistem kuota dalam bentuk *voucher* kepada pelanggan baru maupun pelanggan lama, mencatat omset perminggu sejak 20 Mei sampai 16 Oktober 2018 dalam buku kas dan menanyakan langsung kepada pelanggan mengenai pendapat serta saran atas sistem yang telah diimplementasikan oleh penulis.

Setelah implementasi ini selesai, penulis menyimpulkan bahwa sistem strategi *marketing* tersebut hanya berdampak pada sebagian pelanggan saja dikarenakan oleh barunya pembentukan sistem strategi *marketing* ini pada Toko Adi 28 Laundry. Penulis memperoleh ilmu serta pengalaman yaitu merasakan bagaimana cara menghadapi kompetitor-kompetitor serta memenangi pasar terhadap kompetitor lainnya.

**7.2****Saran**

Penulis menyarankan penerapan sistem kupon dan sistem paket kuota

dengan cara sebagai berikut:

- 1) Menanyakan langsung kepada pelanggan seberapa sering mereka membutuhkan jasa pencucian.
- 2) Menawarkan sistem kupon kepada pelanggan.
- 3) Memberikan kupon langsung kepada pelanggan jika mereka membutuhkannya.