

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Selama kerja praktek di Family Laundry berlangsung, dapat diketahui bahwa awalnya pemilik usaha Family Laundry tidak melakukan promosi apapun untuk meningkatkan omset usaha mereka meski omset yang didapatkan selalu statis dan tidak meningkat dikarenakan kesibukan pemilik dalam menjalankan usahanya hingga tidak memikirkan melakukan kegiatan promosi.

Hasil yang hendak dicapai dari dilakukannya kerja praktek di Family Laundry adalah supaya pemilik tahu pentingnya dilaksanakan promosi untuk kelangsungan usahanya dan terlaksananya promosi yang tepat sesuai dengan kondisi dan kebutuhan usaha. Untuk merancang strategi promosi yang tepat tidaklah mudah, oleh karena itu dibutuhkan tahapan untuk mewawancarai pemilik usaha dan pelaksanaan observasi guna menghasilkan strategi yang tepat.

Pelaksanaan luaran proyek yang dirancang setelah dilakukannya wawancara dan observasi selama masa kerja praktek berhasil mencapai tujuan dilaksanakannya kerja praktek, yakni kenaikan jumlah pelanggan Family Laundry dan kenaikan omset. Pada awal dilakukannya kerja praktek, presentase kenaikan omset yang hendak diraih berkisar antara 15-25% sehingga pendapatan per bulan dapat meningkat hingga sekitar Rp 5.750.000 – Rp 6.250.000 yang sebelumnya adalah sekitar Rp 5.000.000 per bulannya, dan pada akhir masa dilakukannya implementasi strategi berhasil mencapai persentase kenaikan omset yang diinginkan yakni sebesar 18% menjadi sebesar Rp 5.900.000 per bulan.

Keberhasilan implementasi strategi ini dikarenakan penargetan konsumen yang tepat di daerah lokasi usaha Family Laundry yang berada di lokasi strategis dekat dengan pabrik besar dan rumah kos sehingga yang berpotensi untuk menggunakan jasa *laundry* menjadi besar. Dapat disimpulkan bahwa penargetan konsumen yang tepat dan pelaksanaan strategi promosi yang sesuai berpengaruh besar dalam keberhasilan suatu usaha.

7.2 Saran

Dari dilakukannya wawancara dan observasi terhadap pemilik usaha

Family Laundry, terdapat beberapa saran dan masukan yang dapat disampaikan kepada pemilik usaha yaitu:

1. Masukan kepada pemilik untuk kerap mengadakan promosi secara berkala untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan loyalitas pelanggan lama.
2. Masukan kepada pemilik untuk secara berkala memperbaharui spanduk yang dipasang di depan lokasi usaha dan tidak membiarkan spanduk menjadi usang agar terlihat lokasi usaha terlihat profesional dan menarik.
3. Pemilik diharapkan tetap menggunakan *digital direct marketing* yang sudah dirancang supaya dapat mempromosikan usahanya melalui media digital dengan efisien dan biaya yang rendah dan terus mengikuti perkembangan zaman dalam menjalankan usahanya.
4. Masukan kepada pemilik untuk menambah karyawan lagi supaya mampu menambah kuantitas penerimaan *laundry* yang sebelumnya adalah skala rumahan hingga menjadi skala perusahaan ataupun perhotelan sehingga usaha menjadi semakin berkembang.