

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Tahap akhir dalam kerja praktek ini adalah rangkuman mengenai proses penelitian hingga implementasi mengenai proses pemasaran *promotion mix*. Terdapat beberapa poin yang menjadi rangkuman dasar penelitian serta kerja praktek ini. Berikut merupakan uraian kesimpulan yang telah dirangkum secara singkat.

1. Penyaluran pengetahuan mengenai dasar pemasaran 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) dan detail mengenai *Promotion Mix* kepada pemilik usaha dan staff laundry membuahkan inovasi hingga dapat membentuk suatu konsep baru untuk perkembangan usaha Comfy Laundry kedepannya.
2. Promosi penjualan dengan menawarkan jasa pengantaran dan penjemputan laundry konsumen tanpa harus membebani biaya terhadap konsumen membuahkan hasil *high demand* (tingginya permintaan) laundry. Teknik penawaran jasa ini merupakan *win-win solution* dimana *feedback* yang di terima oleh konsumen adalah kebermanfaatan layanan antar-jemput laundry dan tanpa harus mengeluarkan biaya layanan tersebut. Di sisi lain *feedback* yang diterima oleh pemilik usaha adalah keuntungan pada minimum 5kg laundry dan loyalitas konsumen yang kian menjadi pelanggan setia pada Comfy Laundry.
3. Promosi pengiklanan melalui media brosur menjadi media informasi promosi penjualan. Hasil yang dirasakan adalah banyaknya konsumen baru yang menikmati layanan laundry melalui via whatsapp dan kembali menjadi pelanggan tetap Comfy Laundry.
4. Hasil dari kegiatan promosi pada usaha Comfy Laundry yang berlangsung selama bulan Desember 2019 hingga bulan Januari 2020 memberikan pengaruh positif pada peningkatan profit bulanan Comfy Laundry. Kalkulasi peningkatan profit yang dirasakan adalah sebanyak 45%.
5. Bertambahnya staff karyawan untuk membantu kegiatan usaha Comfy Laundry. Selain itu, karyawan akhirnya dapat merasakan hak pekerja yaitu upah minimum pada Kota Batam.

7.2 Saran

Adapun saran dari penulis setelah menjalani kegiatan kerja praktek untuk perkembangan usaha Comfy Laundry kedepannya. Berikut merupakan uraian singkat saran dari penulis terhadap pemilik usaha :

1. Pemilik usaha dianjurkan aktif agar menyikapi kegiatan promosi dikarenakan seiring berkembangnya zaman dan perubahan masa kian menjadi dampak pada usaha Comfy Laundry.
2. Kegiatan *briefing* dengan karyawan merupakan salah satu agar setiap individu dari staff Comfy Laundry dapat menuangkan pendapat untuk perkembangan Comfy Laundry.
3. Menyusun kegiatan promosi secara berkala agar tetap menjaga stabilitas dari kegiatan usaha.