

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Setelah melakukan kerja praktek di perusahaan laundry extraqilo #96 peneliti memperoleh beberapa hasil yang dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Laundry extraqilo #96 masih menggunakan metode tradisional seperti brosur, pemasaran *word of mouth* sehingga perusahaan sulit menjangkau pasar yang lebih luas yang diisi oleh pelanggan potensial.
2. Laundry extraqilo #96 perlu sebuah sistem promosi yang dapat mengangkat produktivitas serta omset dari perusahaan.
3. Dibuatnya akun *instagram* perusahaan laundry #96 mempunyai dampak yang signifikan untuk memperluas jangkauan promosi terhadap pelanggan-pelanggan potensial, Walaupun dengan akun *instagram* yang baru sudah mulai dikenal dan diharapkan akan dikelola sebaik-baiknya agar bisa optimal dalam menjangkau pelanggan dari luar kompleks villa marina itu sendiri.
4. Implementasi dari program *membership* dimana pelanggan yang mempunyai *membership* di perusahaan laundry, dimana pelanggan setia mendapatkan diskon setelah melakukan transaksi, membuat konsumen lama semakin loyal dan juga terjadi peningkatan pelanggan sebesar 10%

7.2 Saran

Kerja praktek yang dilaksanakan oleh peneliti di perusahaan laundry extraqilo #96 peneliti memiliki beberapa saran agar kedepannya perusahaan dapat lebih berkembang dan dapat bersaing dalam pasar, yaitu:

1. Pemilik harus lebih aktif dalam melakukan promosi secara modern (*online*) tidak hanya secara tradisional (*offline*) dalam hal ini pemilik harus lebih aktif memposting iklan-iklan di akun *instagram* laundry extraqilo #96, hal ini dilakukan agar pelanggan potensial yang lain bisa mengetahui lebih jauh tentang laundry extraqilo #96 ini.
2. Pemilik diharapkan dapat mengembangkan sistem yang telah dilakukan di laundry extraqilo #96 kearah yang lebih baik dan dilakukan secara optimal agar dapat menghadapi perubahan situasi pasar yang dinamis kedepannya lewat pengalaman yang didapat ataupun internet sehingga kedepannya bisa menjadi lebih baik.