

## **BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN**

### **7.1. Kesimpulan**

Setelah penerapan kerja praktek di Salon Rainbow, penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Sedari dulu dibukanya usaha salon ini sampai sekarang, Salon Rainbow belum pernah melakukan promosi dan juga tidak menerapkan strategi yang pas bagi usahanya sehingga mereka menjadi tertinggal seiring perkembangan zaman yang semakin pesat ini. Hal tersebut menyebabkan Salon Rainbow hanya memiliki pelanggan loyal yang hanya dapat dihitung dengan jari.
2. Setelah melakukan promosi beserta penerapan strategi pemasaran untuk Salon Rainbow seperti pembuatan akun sosial media, penerapan *reward card* dan kartu member, beserta iklan yang dilakukan di Instagram sangat membantu dalam peningkatan penjualan di toko ini. Pemilik usaha dapat merasakan dampak positif yang diperoleh dari iklan melalui sosial media dan omset penjualan juga mengalami peningkatan.
3. Salon Rainbow melakukan penyebaran brosur di sekitar Jl. Komplek Bumi Indah untuk membantu mengenalkan jasa dan produk yang disediakan di toko ini. Hal tersebut membuat masyarakat tertarik untuk berkunjung.
4. Penerapan *membership* yang berlaku satu tahun setelah tanggal pembuatan kepada minimal 5 orang pelanggan Salon Rainbow, dan juga memberi *reward card* kepada pelanggan untuk mengumpulkan tanda-tangan sebanyak 10 kali maka mereka akan mendapatkan *creambath* gratis. Tanpa disadari, pelanggan Salon Rainbow jadi rajin mengunjungi walaupun hanya untuk cuci rambut atau sekedar catok karena keinginan mereka untuk mengumpulkan tanda-tangan supaya mendapatkan *creambath* gratis.

### **7.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijabarkan diatas, ada pula beberapa saran untuk membantu Salon Rainbow untuk lebih maju untuk kedepannya:

1. Penulis menyarankan pemilik untuk menetap dan tidak berpindah lokasi lagi karena dapat menyebabkan kesusahan bagi pelanggan untuk mencari Salon Rainbow.
2. Penulis menyarankan agar pemilik usaha tetap mempertahankan promosi-promosi yang telah diimplementasikan karena dilihat dari hasilnya yang cukup memuaskan bagi usaha ini. Salon Rainbow perlu meningkatkan promosi mereka lagi untuk kedepannya dalam jangka waktu yang panjang supaya apa yang telah diterapkan tidak berhenti setelah kerja praktek ini selesai.
3. Pemilik diharapkan lebih rajin dalam memposting dalam akun Instagramnya supaya *followers* yang telah mengikuti dapat mengetahui apa saja info terbaru maupun diskon serta promosi yang sedang berlangsung di Salon Rainbow. Zaman sekarang pesaing berlomba-lomba dalam memperbanyak iklan mereka di sosial media karena dampaknya cukup besar bagi usaha jadi Salon Rainbow juga diharapkan bisa mengikuti dan menyeimbangi serta dapat memberi promosi yang lebih menarik untuk kedepannya.
4. Dalam mempertahankan hubungan yang baik dengan pelanggan, Salon Rainbow dapat menyimpan kontak pelanggan mereka agar hubungan lebih terjalin serta dapat berbagi informasi seputar diskon maupun informasi yang sedang berlangsung di Salon Rainbow.