

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan uraian yang telah penulis jelaskan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan dan memberikan saran yang diharapkan dapat membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh You Laundry, sehingga dapat memberikan manfaat bagi perusahaan agar dapat lebih baik dalam melakukan kegiatan promosi perusahaan guna meningkatkan jumlah pelanggan yang menggunakan jasa You Laundry.

#### **5.1 Kesimpulan**

Penerapan strategi promosi yang dilakukan oleh You Laundry adalah sebagai berikut:

1. Strategi promosi melalui periklanan, penggunaan media cetak (brosur dan spanduk) belum efektif karena brosur yang tidak disebarluaskan kepada masyarakat luas, hanya diletakkan di dalam toko saja, dan spanduk yang dipasang memiliki kualitas rendah dengan pemilihan font/tulisan dan warna spanduk yang tidak mencolok/kontras sehingga sulit untuk dapat dilihat dan dibaca oleh konsumen.
2. Penggunaan media sosial yaitu instagram yg belum optimal karena target pasar utama You Laundry adalah ibu rumah tangga, namun mayoritas pengikut (*followers*) Instagram You Laundry adalah anak muda. Selain itu, frekuensi postingan yang jarang juga mengurangi efektivitas promosi.
3. Strategi promosi kedua yang diterapkan oleh You Laundry yaitu Informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*), strategi informasi dari mulut ke mulut menjadi strategi paling efektif karena mencatat 50% pelanggan mengetahui tentang You Laundry dari rekomendasi teman, keluarga, atau rekan kerja. Kualitas layanan dan hasil cucian yang baik juga membuat pelanggan puas dan berpotensi merekomendasikan jasa You Laundry kepada orang lain.
4. Strategi terakhir melalalu promosi penjualan, penggunaan metode potongan harga/promo efektif dalam menarik minat konsumen untuk

menggunakan jasa You Laundry. Namun, detail mengenai ketentuan potongan harga/promo tidak disebutkan, sehingga penting untuk menyusun strategi promosi yang jelas dan menarik bagi pelanggan.

## 5.2 Saran

Adapun Saran yang dapat penulis berikan agar dapat membantu dalam melakukan kegiatan promosi untuk meningkatkan jumlah pelanggan yang menggunakan jasa You Laundry yaitu:

1. Perbaiki strategi periklanan dengan cara sebaiknya You Laundry dapat mengoptimalkan penggunaan brosur, yang seharusnya disebarluaskan kepada masyarakat umum dan tempat strategis lainnya, tidak hanya diletakkan diatas meja dan tidak dibagikan kepada kosumen.
2. Perbaiki kualitas spanduk dengan pemilihan font/tulisan dan warna spanduk yang tepat agar mencolok/kontras sehingga dapat memudahkan untuk dilihat dan dibaca oleh konsumen.
3. Gunakan media sosial lain yang lebih cocok, seperti WhatsApp Business yang dapat bermanfaat dalam memperluas jangkauan pelanggan, meningkatkan layanan pelanggan, dan mempermudah proses komunikasi untuk menjangkau target pasar ibu rumah tangga, tidak hanya menggunakan instagram saja.
4. Strategi promosi melalui informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) sudah baik dilakukan oleh pihak laundry namun harus lebih ditingkatkan lagi dengan memberikan pengalaman yang lebih baik dan berfokus pada kepuasan pelanggan, dapat memberikan insentif kepada pelanggan yang merekomendasikan jasa You Laundry kepada orang lain.
5. Promosi penjualan yang telah dilakukan You Laundry dengan menawarkan potongan harga atau promo yang menarik secara teratur dengan ketentuan yang jelas. Dan menggunakan strategi promosi lain seperti program loyalitas atau poin *reward* untuk menarik pelanggan kembali.