

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya. Maka pada bab ini penulis akan menarik kesimpulan dan saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan atau pertimbangan untuk Zhahira Laundry dalam menjalankan aktivitas usahanya agar dapat terus mempertahankan dan berkembang dalam meningkatkan penjualan pada usahanya.

#### **1.1 Kesimpulan**

Berikut adalah kesimpulan yang dapat menjadi bahan masukan atau pertimbangan pada usaha Zhahira Laundry:

1. Penerapan strategi promosi yang dilakukan oleh Zhahira Laundry ada 4 yaitu periklanan (*Advertising*), penjualan perseorangan (*Personal Selling*), promosi penjualan (*Sales Promotion*) dan pemasaran dari mulut ke mulut (*Word of Mouth Marketing*). Strategi promosi pertama yang dilakukan oleh Zhahira Laundry dalam meningkatkan penjualan yaitu periklanan (*Advertising*) yang terdiri dari spanduk, brosur, dan media sosial *facebook*. Dalam penggunaan brosur di Zhahira Laundry selama ini hanya diletakkan di atas meja dan tidak disebarluaskan. Brosur juga kurang menarik karena tidak mencantumkan beberapa promosi penjualan untuk menarik minat masyarakat. Selanjutnya strategi promosi penjualan perseorangan (*Personal Selling*), promosi penjualan (*Sales Promotion*) dan pemasaran dari mulut ke mulut (*Word of Mouth Marketing*).
2. Penggunaan media sosial seperti *Facebook* juga digunakan oleh usaha Zhahira Laundry dalam mempromosikan layanan laundry nya. Akan tetapi penggunaan *facebook* tersebut tidak terlalu update sehingga konsumen tidak banyak mengetahui atas promosi yang telah dilakukan oleh Zhahira Laundry. Dengan begitu dapat menyebabkan volume penjualan menurun dan tidak stabil.

## 1.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Zhahira Laundry seharusnya mengoptimalkan penggunaan brosur, yang harusnya disebarluaskan kepada masyarakat umum. Pembuatan brosur sebaiknya mencantumkan promosi penjualan seperti diskon, system antar jemput, dan potongan harga untuk menarik minat masyarakat.
2. Usaha Zhahira Laundry sebaiknya mempertahankan dan terus aktif pada media sosial seperti *Facebook* sebagai alat promosi dalam meningkatkan penjualan dan terus memberikan pelayanan atau respon yang cepat dalam menanggapi konsumen. Hal ini dapat membuat kesetiaan para pelanggan atau konsumen dalam melakukan pembelian pada usahanya.
3. Zhahira Laundry seharusnya mencoba melakukan promosi melalui media sosial lain yang sedang tren seperti *instagram* dan *whatsapp* bisnis, karena dilihat seperti sekarang *instagram* semakin meningkat dan lebih tren digunakan oleh masyarakat luas dan tinggal bagaimana cara kita mengelola promosi yang seperti apa yang dapat digunakan