

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada toko *rival shoes cleaning* maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian di ketahui penyebab penurunan penjualan pada toko *rival shoes cleaning* dari kelemahan yaitu:
 - a. pemasaran penjualan jasa pencucian sepatu belum maksimal sehingga mengalami penurunan penjualan.
 - b. Pengolahan SDM kurang maksimal dikarenakan para karyawan di toko *rival shoes cleaning* masih berantakan dalam melakukan proses pengiriman menyebabkan kurang di sukai pelanggan karena lama.
 - c. Hanya menyediakan pencucian sepatu dibandingkan kompetitor lain yang tidak hanya mencuci saja tapi bisa *costume* sepatu yang lebih menarik.
 - d. Brand yang belum di kenal banyak kalangan luas, pada toko *rival shoes cleaning* sendiri memiliki kompetitor yang sudah lama berdiri di wilayah tambun sehingga butuh proses yang lama agar brand di kenal di kalangan luas terutama wilayah tambun.

Dengan menggunakan menggunakan metode swot yaitu temukan matrik swot lebih dominan pada kelemahan (1,9660) dan peluang (2,0410) dari pada kekuatan (1,7180) dan ancaman(1,7990), dari matrik swot mendapatkan hasil WO Stabilitas sehingga toko *rival shoes ini* dan menggunakan fishbone untuk memecah masalah yaitu dari kelemahan itu sendiri sehingga mendapatkan hasil paling dominan adalah di pengiriman dan pemasaran. Untuk memperbaiki proses berikutnya guna meningkatkan penjualan peneliti menggunakan metode BPM peneliti mengambil masalah yang paling dominan yaitu proses pengiriman dan proses pemasaran yang perlu di perbaiki dari segi efektifitas dan efisiensi.

2. Dari permasalahan penurunan penjualan jasa pada toko *rival shoes cleaning* telah temukan dengan menggunakan SWOT yaitu dari faktor kelemahan untuk meningkatkan penjualan toko *rival shoes cleaning* menggunakan strategi WO memperkecil kelemahan untuk memanfaatkan peluang Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada, dalam pembahasan ini strategi yang didapat tersebut yaitu memberikan edukasi perawatan dan menjalankan SOP sepatu dengan baik dan benar kepada karyawan, untuk meningkatkan pemasaran toko *rival shoe cleaning* dengan memanfaatkan daerah pemasaran dan melakukan perluasan pemasaran dengan menambahkan media sosial seperti *instagram*, *twiter*, *facebook* ,dan platform lainnya guna untuk meningkatkan pemasaran.
3. Berdasarkan analisis BPM telah di dilakukan perbaikan proses guna meningkatkan penjualan jasa pada toko *rival shoes cleaning*, penulis memberikan usulan sebagai berikut :
 - a. Segi proses pengiriman di berikan job tambahan yaitu membuat list dari from *Whatsapp* Bisnis dari pelanggan yang mau di kirim ke *costumer* agar proses pengiriman tidak terlalu lama mencari sepatu yang mau di kirim ke alamat.
 - b. Segi pemasaran menambahkan media sosial seperti IG, FB, dan twiter di karenakan di jaman sekarang remaja lebih aktif di media sosial.

5.2. Saran

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada toko *rival shose cleaning* maka saran yang dapat diberikan oleh penulis untuk dapat meningkatkan penjualan jasa pencucian sepatu adalah sebagai berikut:

1. Dari faktor karyawan pada toko *rival shoes cleaning* untuk lebih mengetahui tentang tata cara merawat sepatu yang lebih baik lagi dari segi proses pengiriman perlu adanya penambahan proses untuk pengiriman guna untuk pengiriman efektif.

2. Pada faktor pemasaran memerlukan platform tambahan agar pemasaran jasa penjualan sepatu pada toko *rival shoes cleaning* lebih efektif karena di era modern ini tingkat promosi lebih banyak melalui media sosial agar lebih tepat memperluas pasar.
3. Untuk selanjutnya penulis menyarankan agar dilakukan penelitian lebih lanjut terkait terhadap tinggal pelayanan yang lebih agar meningkatkan kepuasan pada pelanggan.

