

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Kesimpulan yang didapat dari penelitian mengenai analisis kelayakan usaha *laundry* Sepatu Rushz *Cleaning* yaitu :

1. Dari 6 jenis kendala tersebut evaluasinya adalah pihak Rushz *Cleaning* harus lebih kompeten pada waktu pengerjaan sepatu dan memaksimalkan waktu agar dapat maksimal dalam waktu pengerjaan selama 2 hari. Pihak Rushz *Cleaning* dapat memaksimalkan dari *profit*/keuntungan untuk membuka tempat/toko agar memaksimalkan/mengembangkan peluang usaha. Pihak Rushz *Cleaning* harus dapat memaksimalkan usaha dari daya persaingan dan pesaing yang lain dan dapat menambahkan jenis layanan guna meningkatkan *profit* yang meningkat. Pihak Rushz *Cleaning* harus berinovasi dari segi pemasaran, pelayanan dan desain di sosial media ataupun dari segi proses pencucian pada sepatu dari *packaging* dan kupon dan bonus *sticker* pada tiap layanan. Pihak Rushz *Cleaning* dapat memaksimalkan dan mengoptimalkan usaha dengan baik dengan modal/keuntungan untuk kebutuhan usaha, biaya operasional dan gaji karyawan sehingga peluang usaha untuk bertahan dan berkembang lebih baik pada periode selanjutnya. Pihak Rushz *Cleaning* dapat memaksimalkan dari segi pemasaran di area sekitar dengan pemasangan media iklan spanduk/banner pada sudut perumahan area dan bagikan brosur ke calon pelanggan/rumah warga dan dengan tawaran *benefit*/promo untuk menjadikan daya tarik minat pada pelanggan di area sekitar usaha *laundry* sepatu Rushz *Cleaning*.
2. Berdasarkan analisis terhadap aspek finansial menggunakan Analisis Arus Kas, Perhitungan *NPV* dan Analisis Laba Rugi. Diketahui bahwa kondisi usaha *laundry* sepatu Rushz *Cleaning* dalam keadaan sangat baik dan kegiatan usaha dapat dinyatakan layak untuk dijalankan dan beroperasi.
3. Berdasarkan analisis terhadap aspek Non Finansial menggunakan penerapan metode SWOT terhadap Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek-aspek SDM dan Aspek Lingkungan yang dimiliki usaha *laundry* sepatu Rushz *Cleaning*.

4. Berdasarkan strategi pelayanan pada usaha *laundry* sepatu *Rushz Cleaning* dapat disimpulkan bahwa proses alur pelayanannya adalah pihak *Rushz Cleaning* melakukan pengambilan sepatu ke tempat pelanggan dengan radius (-4km), lalu proses sepatu masuk ke proses pencucian dan pengeringan sepatu yang dapat memakan waktu +2 hari kerja, setelah selesai kemudian sepatu diberikan pewangi sepatu dan dibungkus menggunakan plastik klip, lalu pihak *Rushz Cleaning* melakukan pengantaran sepatu tersebut ke tempat pelanggan dan pelanggan melakukan pembayaran sesuai harga/jenis layanan yang dipesan pelanggan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan Kesimpulan dari penelitian yang telah selesai, maka peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan digunakan untuk pihak usaha *laundry* sepatu *Rushz Cleaning*, diantaranya :

1. Pihak *Rushz Cleaning* dapat memperbaiki dan mengevaluasi tiap kendala yang ada agar kegiatan usaha berjalan menjadi lebih baik dan berkembang pada periode selanjutnya.
2. Pihak *Rushz Cleaning* diharapkan selalu memberikan/mempertahankan kualitas hasil kerja dan sistem pelayanan yang baik dan maksimal guna menjaga tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi.
3. Pihak *Rushz Cleaning* harus selalu menjaga kestabilan finansial keuangan dari keuntungan, biaya operasional, pembiayaan gaji karyawan dan lainnya.
4. Pihak *Rushz Cleaning* disarankan menyediakan tempat/toko yang strategis dari segi tempat yang layak dan di area keramaian, guna untuk meningkatkan dari segi fasilitas tempat, kemajuan/perkembangan usaha dan menaikkan keuntungan pada usaha.
5. Pihak *Rushz Cleaning* harus melakukan cara inovasi terbaru seperti menambah jenis layanan yang belum tersedia, guna menyeimbangkan ketatnya daya persaingan dengan kompetitor di periode selanjutnya.

6. Pihak *Rushz Cleaning* terus selalu gencar memanfaatkan promosi usaha baik secara langsung/tidak langsung baik di media sosial ataupun media cetak pada umumnya guna berkembang dan dikenalnya usaha pada khalayak umum/Masyarakat di area sekitar/luar sekitar area usaha.

7. Pihak *Rushz Cleaning* melakukan cara strategi *marketing* kepada pelanggan atau memberikan penawaran berupa promo harga dan memberikan benefit *voucher* pada tiap layanan demi terciptanya sebuah promosi usaha dan memperkenalkan *brand*/merek pada usaha yang dimana upaya tersebut demi terciptanya daya tarik dari minat pelanggan dan meningkatnya *profit*/keuntungan usaha.

