

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan bisnis Salina Shoes Clean, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki potensi untuk berkembang di bidang jasa cuci sepatu. Melalui pemahaman mendalam terhadap kebutuhan dan permasalahan konsumen, Salina Shoes Clean mampu memberikan pelayanan yang ramah, hasil pencucian yang bersih dan wangi, serta waktu penggerjaan yang cepat. Keunggulan layanan antar jemput gratis juga menjadi nilai tambah yang meningkatkan kepuasan pelanggan dan daya saing usaha.

Strategi pengembangan bisnis yang diterapkan, berupa peningkatan kualitas layanan, pemanfaatan jaringan pelanggan loyal, pelatihan dan pengembangan tenaga kerja, serta perluasan pemasaran melalui kerja sama mitra, merupakan langkah penting dalam menghadapi persaingan yang ketat dan perubahan tren pasar. Selain itu, manajemen keuangan yang efektif dengan pengelolaan modal sendiri dan investasi pada aktiva tetap turut memperkuat kelangsungan dan pertumbuhan usaha ini.

Dengan demikian, implementasi strategi yang terencana secara menyeluruh diharapkan dapat meningkatkan *brand awareness*, menjaga loyalitas pelanggan, dan mendorong pertumbuhan usaha Salina Shoes Clean secara berkelanjutan.

4.2 Saran

1. Untuk Bisnis

Salina Shoes Clean disarankan untuk terus meningkatkan kualitas layanan terutama dalam hal kecepatan penggerjaan dan pelayanan antar jemput gratis sebagai nilai tambah yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Selain itu, usaha ini perlu melakukan pelatihan

dan pengembangan tenaga kerja secara berkala untuk mengatasi kendala kekurangan tenaga kerja dan menjaga konsistensi mutu layanan. Perluasan jaringan pemasaran melalui kerja sama dengan bisnis *laundry* konvensional, toko sepatu, dan komunitas lokal juga sangat dianjurkan untuk meningkatkan pangsa pasar dan memperkuat posisi bisnis di tengah persaingan yang semakin ketat.

2. Untuk Konsumen

Konsumen diharapkan dapat memberikan masukan dan kritik yang konstruktif secara rutin kepada Salina Shoes Clean, baik melalui media sosial maupun saluran komunikasi langsung lainnya. Hal ini akan sangat membantu pihak usaha dalam memperbaiki layanan dan menyesuaikan produk sesuai dengan kebutuhan dan harapan konsumen. Selain itu, konsumen juga disarankan untuk memanfaatkan layanan antar jemput yang disediakan agar pengalaman layanan menjadi lebih optimal dan efisien.

3. Untuk Akademik

Bagi peneliti atau akademisi selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan memperluas objek studi, misalnya dengan mengkaji bisnis jasa cuci sepatu di wilayah geografis yang berbeda atau membandingkan strategi pemasaran digital yang digunakan. Selain itu, penggunaan metode kuantitatif yang lebih komprehensif dapat dilakukan untuk mengukur pengaruh faktor-faktor tertentu terhadap kepuasan pelanggan dan keberlanjutan bisnis. Penelitian lanjutan juga dapat memfokuskan pada inovasi produk dan pengembangan jasa tambahan untuk memperkaya literatur dan praktik dalam bisnis jasa di sektor ini.