

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data kuesioner. Pengumpulan data dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan tertulis, kuesioner yang berupa pertanyaan-pertanyaan diberikan kepada responden untuk memperoleh data dalam penelitian, dan kuesioner dibagikan secara langsung kepada responden. Pada penelitian ini jumlah responden yang digunakan adalah sebanyak 100 orang/responden. Penelitian ini dilaksanakan di *Risang Family Barbershop* yang beralamat di Jl.Ronggowarsito RT01/RW01, Poloharjo, Sobayan, Pedan, Klaten, Jawa Tengah. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan pada bulan Februari – Maret 2021.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat diambil kesimpulan yaitu pelanggan dari *Risang Family Barbershop* mayoritas adalah laki-laki, berusia <20-30 tahun, pelajar/mahasiswa, dan mengetahui *Risang Family Barbershop* dari teman. Pengalaman yang diberikan oleh para pelanggan kepada orang-orang terdekatnya seperti teman, tetangga, atau saudara, dan menceritakan pengalamannya menggunakan jasa tersebut kepada orang lain, sehingga secara tidak langsung pelanggan tersebut telah melakukan promosi yang dapat menarik minat konsumen lain yang mendengarkan pembicaraan/cerita tersebut. Kegiatan tersebut merupakan sebagai promosi dari mulut ke mulut. *Barbershop* lebih diminati oleh laki-laki karena *barbershop* menyediakan pelayanan *hairstyling* pomade dan pemijatan yang dilakukan oleh *barberman* kepada pelanggan. Para pelanggan dari kalangan pelajar/mahasiswa yang berusia <20-30 tahun lebih memahami berbagai macam model dan tren rambut, dan tidak sedikit pelanggan yang berusia remaja dan dewasa yang memotong rambut maupun mewarnai rambut yang sedang ngetren.

5.2 Saran

1. Promosi masih menggunakan media sosial *instagram*, maka dari itu perlu meningkatkan promosi atau melakukan strategi promosi lebih banyak lagi agar dapat menarik konsumen lebih banyak untuk menggunakan jasa Risang *Family Barbershop*.
2. Mengembangkan keterampilan dan pengetahuan bagi para *barberman* agar bisa lebih mengembangkan atau menyesuaikan model terbaru sesuai dengan permintaan pelanggan.
3. Mempertahankan kualitas, kepercayaan dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, agar pelanggan selalu puas menggunakan jasa Risang *Family Barbershop*.
4. Pemilik Risang *Family Barbershop* perlu menambah fasilitas di gerai *barbershop*nya yaitu *WiFi*, supaya para pelanggan lebih nyaman dan tidak bosan saat menunggu antrean.

