

BAB V

KESIMPULAN & SARAN

5.1 Kesimpulan

Strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh *Sabotage Shoescare* Brebes mengacu pada konsep bauran pemasaran 7P, yang terdiri dari: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Process* (proses), dan *Physical Evidence* (bukti fisik).

Dalam penerapannya, *Sabotage Shoescare* telah menyediakan berbagai layanan perawatan sepatu yang disesuaikan dengan jenis bahan sepatu serta kebutuhan konsumen. Namun, dari sisi produk, masih diperlukan penekanan lebih lanjut terhadap nilai tambah dan keunikan layanan dibandingkan dengan kompetitor, agar dapat lebih sesuai dengan teori yang menekankan pentingnya diferensiasi produk. Oleh karena itu, aspek ini dinilai belum sepenuhnya sesuai. Sementara itu, pada aspek harga, *Sabotage Shoescare* telah menerapkan strategi yang sesuai, yaitu dengan menetapkan harga yang terjangkau dan kompetitif untuk berbagai kalangan, serta didukung oleh program promosi harga seperti diskon pada momen-momen tertentu. Aspek tempat juga telah diterapkan dengan baik. Lokasi usaha berada di kawasan strategis dekat area industri, mudah diakses oleh kendaraan, serta telah terdaftar di Google Maps, yang mempermudah konsumen dalam menemukan lokasi layanan. Dari sisi promosi, *Sabotage Shoescare* memanfaatkan berbagai platform media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan Google Maps, serta berpartisipasi dalam kegiatan UMKM.

Strategi promosi ini telah meningkatkan visibilitas usaha dan berkontribusi dalam menarik serta mempertahankan pelanggan. Pada aspek people, Sabotage Shoescare telah menunjukkan kesesuaian dengan teori, di mana karyawan dipilih secara selektif berdasarkan pengalaman, keahlian, dan sikap yang baik. Hal ini turut meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan pelanggan. Aspek proses juga telah dijalankan secara sistematis, mulai dari penerimaan sepatu, pembersihan, pewarnaan, hingga detailing, yang dilakukan oleh tenaga kerja yang terlatih. Proses ini mendukung pencapaian hasil layanan yang optimal dan konsisten. Terakhir, pada aspek bukti fisik, usaha ini menampilkan tempat yang bersih dan tertata, perlengkapan perawatan yang profesional, serta hasil akhir layanan yang memuaskan, sehingga meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan pelanggan.

Secara keseluruhan, bauran pemasaran 7P yang diterapkan oleh Sabotage Shoescare Brebes dapat dikatakan sudah cukup baik dan efektif, dengan enam dari tujuh elemen telah sesuai dengan teori Kotler, dan satu elemen, yaitu produk, masih memerlukan penyempurnaan agar dapat lebih menonjolkan keunggulan kompetitif layanan yang ditawarkan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, berikut beberapa saran yang dapat diberikan untuk Laundry Sabotage Shoescare maupun peneliti selanjutnya:

A. Saran untuk Laundry Sabotage Shoescare

1. Strategi bauran pemasaran yang diterapkan diharapkan dapat ditingkatkan lagi secara menyeluruh agar lebih optimal.

2. Sabotage Shoescare diharapkan lebih menonjolkan keunikan dan nilai tambah dari produk/jasa yang ditawarkan.
3. Strategi bauran pemasaran yang digunakan diharapkan tetap konsisten dengan pendekatan 7P agar dapat mencakup seluruh aspek pemasaran secara komprehensif

B. Saran untuk Peneliti Selanjutnya

1. Memperluas Cakupan Penelitian

Peneliti berikutnya disarankan untuk memperluas lingkup penelitian dengan membandingkan penerapan strategi bauran pemasaran di beberapa usaha laundry sepatu sejenis, baik di Brebes maupun di daerah lain. Dengan demikian, hasil penelitian akan lebih variatif dan dapat menggambarkan kondisi di berbagai wilayah.

2. Menggunakan Metode Penelitian Campuran

Selain metode kualitatif, penelitian mendatang dapat mengombinasikan dengan metode kuantitatif untuk menganalisis data insight media sosial, laporan keuangan, atau jumlah pelanggan sebelum dan sesudah promosi digital. Hal ini dapat memperkuat validitas hasil penelitian.

3. Mengidentifikasi Faktor Tambahan

Penelitian selanjutnya juga diharapkan dapat menggali faktor-faktor lain yang turut mempengaruhi keberhasilan strategi bauran pemasaran.