

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan terhadap pengembangan bisnis DOC Laundry di Batam, dapat ditarik beberapa kesimpulan yang relevan dengan tujuan penelitian:

1. Kelayakan Finansial: Analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa DOC Laundry layak untuk dikembangkan. Hal ini dibuktikan dengan Net Present Value (NPV) positif sebesar Rp 62.505.245, Payback Period (PP) 1,24 tahun, Profitability Index (PI) 1,95, dan Internal Rate of Return (IRR) 49,99% yang melebihi Minimum Attractive Rate of Return (MARR). Hasil ini mengindikasikan bahwa investasi pada DOC Laundry berpotensi memberikan keuntungan yang signifikan dan pengembalian modal yang relatif cepat.
2. Potensi Pasar: Penelitian mengidentifikasi potensi pasar yang substansial, dengan basis pelanggan potensial mencapai 1.947 orang di area sekitar lokasi DOC Laundry. Diversifikasi segmentasi pasar yang mencakup pekerja, mahasiswa, dan karyawan menunjukkan peluang pertumbuhan yang baik dan meminimalisir risiko ketergantungan pada satu segmen pasar.
3. Strategi Pengembangan: Strategi pengembangan bisnis DOC Laundry yang meliputi implementasi SOP untuk menjaga kualitas, pemanfaatan media digital untuk pemasaran, dan sistem keuangan ganda untuk kontrol yang lebih baik, dinilai efektif dan sejalan dengan tren pasar serta kebutuhan konsumen modern.

4. Analisis SWOT: Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa DOC Laundry memiliki kekuatan kompetitif dalam hal lokasi strategis dan peralatan modern. Meskipun menghadapi tantangan sebagai bisnis baru, peluang pertumbuhan yang teridentifikasi, seperti ekspansi populasi dan tren gaya hidup praktis, memberikan prospek positif untuk pengembangan bisnis.
5. Rekomendasi Pengembangan: Berdasarkan temuan penelitian, disarankan agar DOC Laundry fokus pada diferensiasi layanan, peningkatan efisiensi operasional, dan pengembangan loyalitas pelanggan untuk membangun posisi yang kuat di pasar laundry Batam.
6. Berdasarkan analisis SWOT Strategi SO merupakan strategi yang muncul dari matriks SWOT untuk membangun bisnis jasa DOC Laundry. Untuk memanfaatkan kemungkinan-kemungkinan yang ada saat ini, rencana SO ini dikembangkan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang ada. Kekuatan tersebut antara lain pangsa pasar yang semakin besar, jaminan kualitas layanan DOC Laundry, pengembangan layanan DOC Laundry yang inovatif, dan membina hubungan pelanggan yang positif.

## **5.2 Saran**

Penulis menawarkan sejumlah rekomendasi yang mungkin dapat dibuat sehubungan dengan temuan dan kesimpulan penelitian antara lain :

1. Sebaiknya Agar studi kelayakan pengembangan usahanya semakin ideal, pemilik usaha juga mempertimbangkan faktor tambahan.
2. menjaga kepercayaan pelanggan dengan pelayanan yang luar biasa menjamin

hasil cucian Schulogy Shoes terjamin bersih dan terawat, meskipun memiliki garansi kotor pencucian kembali.

3. Memberikan promo – promo menarik untuk pelajar, mahasiswa, ataupun pegawai kantoran, seperti cuci 4 gratis 1.
4. Memberikan jasa antar jemput untuk konsumen yang rumahnya jauh dari toko, serta lebih aman dan nyaman.
5. Tingkatkan jumlah iklan media sosial yang Anda gunakan untuk menyebarkan berita tentang perusahaan pembersih sepatu Anda.