

## BAB V PENUTUP

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai hubungan harga, jam operasional, dan lokasi usaha dengan pendapatan usaha laundry di Kota Padang dapat ditarik kesimpulan.

Bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara harga dan pendapatan usaha laundry di Kota Padang. Beberapa faktor harga yang dikaji dalam penelitian ini, seperti perbedaan harga, diskon/promosi, dan harga kompetitif, semuanya menunjukkan pengaruh yang nyata terhadap pendapatan usaha laundry.

- 1) Perbedaan harga dengan kompetitor memiliki dampak besar terhadap pendapatan. Laundry yang mampu menetapkan harga yang bersaing lebih mungkin mendapatkan pendapatan yang stabil karena pelanggan di Kota Padang sangat sensitif terhadap perbedaan harga antar penyedia layanan.
- 2) Diskon dan promosi juga terbukti memiliki hubungan signifikan dengan pendapatan. Diskon yang dirancang dengan baik dapat menarik lebih banyak pelanggan, meningkatkan jumlah transaksi, dan pada akhirnya mendukung pendapatan yang lebih konsisten.
- 3) Penetapan harga kompetitif, meskipun hubungannya tidak sebesar perbedaan harga dan diskon, juga berperan penting. Laundry yang melakukan riset pasar dan menetapkan harga sesuai dengan kondisi pasar memiliki peluang yang lebih baik untuk memperoleh pendapatan yang stabil.

Jam operasional memiliki hubungan yang signifikan dengan pendapatan usaha laundry. Walaupun Nilai *Pearson chi2* sebesar 16.1639 dengan  $P = 0.064$  pada tabel 4.29 menunjukkan bahwa hubungan antara perpanjangan jam operasional dan jumlah pelanggan tetap sedikit tidak signifikan secara statistik karena nilai *P*-nya lebih besar dari batas signifikan yang umum digunakan, yaitu 0,05. Namun demikian, hasil ini menunjukkan bahwa:

- 1) Perpanjangan jam operasional terbukti dapat meningkatkan pendapatan usaha laundry karena memberikan peluang untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Dengan memperpanjang waktu layanan, usaha laundry dapat melayani pelanggan di luar jam operasional standar, yang bermanfaat bagi mereka yang memiliki jadwal padat atau keterbatasan waktu pada jam-jam tertentu, seperti saat pagi atau malam hari. Hal ini secara langsung berkontribusi pada peningkatan pendapatan, karena semakin banyak pelanggan yang datang, semakin besar pula potensi pendapatan yang dihasilkan oleh usaha tersebut.
- 2) Fleksibilitas jam operasional sangat berpengaruh dalam menarik pelanggan dengan jadwal yang tidak teratur atau sibuk. Dengan jam yang lebih fleksibel, usaha laundry dapat menyesuaikan operasional dengan kebutuhan pelanggan, sehingga meningkatkan volume pelanggan dan pendapatan usaha secara konsisten.
- 3) Kesesuaian jam operasional dengan preferensi pelanggan sangat signifikan dalam memaksimalkan jumlah pelanggan. Usaha laundry yang dapat beroperasi pada jam yang lebih cocok dengan kebiasaan pelanggan—seperti pagi atau sore hari—lebih cenderung mengalami peningkatan pendapatan.
- 4) Operasional di akhir pekan juga memiliki dampak besar pada pendapatan, karena banyak pelanggan lebih cenderung menggunakan layanan laundry pada Sabtu dan Minggu. Hal ini memberikan peluang bagi usaha untuk mendapatkan pendapatan tambahan yang signifikan

Lokasi usaha juga memiliki hubungan yang sangat signifikan dengan pendapatan usaha laundry di Kota Padang. Berdasarkan data temuannya yaitu :

- 1) Lokasi yang mudah diakses: Lokasi yang mudah dijangkau oleh transportasi umum menunjukkan hubungan yang signifikan dengan peningkatan pendapatan. Lokasi ini memudahkan pelanggan untuk menggunakan layanan laundry secara rutin, sehingga meningkatkan pendapatan usaha secara konsisten.

- 2) Lokasi dekat pusat aktivitas: Usaha laundry yang berlokasi dekat dengan pusat aktivitas seperti perkantoran, kampus, hotel, dan rumah sakit memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap pendapatan. Pelanggan di area ini, seperti pekerja kantoran dan mahasiswa, sering membutuhkan layanan laundry secara rutin, sehingga meningkatkan pendapatan secara signifikan.
- 3) Ketersediaan area parkir: Ketersediaan area parkir yang memadai juga berhubungan signifikan dengan pendapatan. Pelanggan yang menggunakan kendaraan pribadi lebih nyaman menggunakan layanan laundry dengan fasilitas parkir yang luas, yang pada gilirannya meningkatkan frekuensi penggunaan layanan dan pendapatan usaha.
- 4) Pelanggan warga lokal: Warga sekitar juga berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan, meskipun kontribusi mereka terhadap keuntungan belum sepenuhnya signifikan. Warga lokal cenderung menjadi pelanggan tetap karena kedekatan lokasi dengan tempat tinggal mereka.

### 5.3 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan dari penelitian ini saran-saran yang dapat diberikan sebagai tindak lanjut dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pemilik Usaha Laundry

- a) Penetapan Harga

Pemilik usaha laundry perlu melakukan riset pasar untuk mengetahui harga yang ditawarkan oleh pesaing. Dengan informasi ini, pemilik usaha dapat menetapkan harga yang kompetitif, namun tetap mencerminkan kualitas layanan yang diberikan. Sebagai contoh, usaha laundry dapat menawarkan paket harga yang menarik bagi pelanggan setia atau memberikan layanan tambahan dengan harga premium untuk menarik segmen pasar yang lebih luas.

b) Pengaturan Jam Operasional

Menyadari bahwa banyak pelanggan yang memiliki waktu terbatas, terutama pada jam operasional standar, pemilik usaha laundry dapat mempertimbangkan untuk memperpanjang jam operasional. Hal ini memberikan kesempatan bagi pelanggan yang memiliki rutinitas sibuk, seperti mereka yang bekerja pada siang hari, untuk menggunakan layanan laundry pada malam atau akhir pekan. Dengan cara ini, usaha laundry tidak hanya meningkatkan volume pelanggan, tetapi juga dapat meningkatkan pendapatan secara signifikan.

c) Pemilik Lokasi usaha

Melakukan analisis mendalam sebelum memiliki lokasi usaha baru. Lokasi di area dengan aksesibilitas tinggi dan kepadatan penduduk yang baik dapat meningkatkan potensi pendapatan.

d) Penggunaan Teknologi

Untuk mempermudah pelanggan dalam memesan layanan laundry secara online, pemilik usaha dapat mempertimbangkan untuk membuat website atau aplikasi yang user-friendly dan mudah diakses. Kehadiran platform digital ini tidak hanya akan memperluas jangkauan pasar, tetapi juga memberikan kenyamanan tambahan bagi pelanggan yang lebih memilih melakukan pemesanan dari rumah atau melalui perangkat mereka. Dengan mempermudah proses pemesanan, usaha laundry dapat menarik lebih banyak pelanggan, terutama mereka yang memiliki keterbatasan waktu atau kesulitan datang langsung ke tempat usaha.

e) Peningkatan Kualitas Layanan

Untuk memastikan bahwa pelanggan merasa dihargai dan puas, berikan pelatihan kepada karyawan tentang layanan pelanggan yang baik. Pelayanan yang ramah dan responsif dapat menciptakan pengalaman pelanggan yang positif.

## 2. Bagi Pemerintah

### a) Meningkatkan Infrastruktur Usaha

Untuk mendukung pertumbuhan usaha laundry, pemerintah perlu fokus pada perbaikan dan pengembangan infrastruktur yang dapat meningkatkan aksesibilitas dan kenyamanan pelanggan. Hal ini mencakup peningkatan kualitas jalan menuju lokasi usaha, penyediaan transportasi publik yang efisien. Dengan infrastruktur yang lebih baik, pelanggan akan merasa lebih nyaman dan mudah mengakses layanan laundry, yang pada gilirannya dapat meningkatkan jumlah kunjungan dan pendapatan usaha.

### b) Program Pelatihan dan Pendampingan

Mengadakan pelatihan untuk pemilik usaha laundry mengenai manajemen bisnis, pemasaran, dan pelayanan pelanggan akan membantu pengusaha mengelola usahanya dengan lebih baik. Serta memberikan dukungan kepada pelaku bisnis, seperti mentor atau konsultan bisnis, yang dapat membantu mereka mengembangkan strategi bisnis mereka.

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

### a) Eksplorasi Variabel Lain

Kualitas layanan, kepuasan pelanggan, dan inovasi dalam produk dan layanan adalah beberapa faktor lain yang memiliki hubungan dengan pendapatan bisnis laundry. Penelitian lebih lanjut akan memberikan gambaran yang lebih baik tentang apa yang berhubungan dengan pendapatan.

### b) Penggunaan Metode Penelitian Berbeda

Untuk mengetahui lebih banyak tentang pengalaman dan harapan pelanggan serta masalah yang dihadapi oleh pemilik usaha laundry, gunakan pendekatan kualitatif seperti wawancara mendalam atau fokus grup.

c) Perbandingan dengan Usaha Lain

Studi perbandingan dengan industri lain, seperti restoran atau ritel, untuk memahami komponen yang berkontribusi terhadap pendapatan di berbagai jenis bisnis dapat memberikan informasi bermanfaat bagi pemilik bisnis laundry.

