

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan kualitas jasa potong rambut pada UMKM BarberShop Bos Cukur di Kota Padang adalah sebagai berikut:

1. Segmentasi Pasar: Melakukan segmentasi pasar untuk mengidentifikasi target pelanggan yang paling sesuai dengan layanan potong rambut berkualitas yang ditawarkan.
2. Peningkatan Kualitas Layanan: Mengidentifikasi area-area di mana kualitas layanan potong rambut dapat ditingkatkan, seperti peningkatan keahlian tukang cukur, penggunaan peralatan dan produk berkualitas tinggi, serta penerapan teknik potong rambut terkini.
3. Pelatihan Karyawan: Memberikan pelatihan reguler kepada tukang cukur dan staf untuk memastikan mereka memiliki keterampilan terbaru dan dapat memberikan layanan potong rambut yang berkualitas tinggi.
4. Personalisasi Layanan: Menawarkan layanan yang personal dan sesuai dengan preferensi pelanggan, dengan menggunakan pendekatan konsultatif dalam memahami keinginan dan kebutuhan mereka.
5. Pemasaran Digital: Menggunakan strategi pemasaran digital untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kehadiran online Barber Shop Bos

- Cukur melalui pembuatan situs web yang menarik, kehadiran aktif di media sosial, dan berbagi konten yang relevan dan menarik.
6. Promosi dan Diskon: Mengadakan promosi, diskon, atau paket khusus untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan setia.
 7. Kerjasama dengan Komunitas Lokal: Berkolaborasi dengan komunitas lokal, seperti salon kecantikan, gym, atau toko pakaian pria, untuk saling mempromosikan dan memperluas jangkauan pelanggan.
 8. Layanan Pelanggan yang Unggul: Menempatkan pelayanan pelanggan sebagai prioritas utama dengan memberikan pengalaman yang positif dan memuaskan kepada setiap pelanggan.

4.2. Saran

Berikut penulis merangkum saran-saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Kualitas Jasa Potong Rambut pada UMKM Barbershop Bos Cukur di Kota Padang.

1. Fokus pada Kualitas Layanan: Jadikan peningkatan kualitas layanan sebagai prioritas utama. Perhatikan pelatihan tukang cukur dan staf, penggunaan peralatan berkualitas tinggi, serta pemilihan produk yang berkualitas untuk menciptakan pengalaman potong rambut yang unggul.

2. Pemahaman Target Pasar: Lakukan penelitian pasar dan segmentasi pelanggan untuk memahami preferensi dan kebutuhan target pasar di Kota Padang. Hal ini akan membantu dalam mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif dan menghasilkan peningkatan jumlah pelanggan.
3. Pemasaran Digital yang Kuat: Manfaatkan potensi pemasaran digital dengan mendesain dan mengoptimalkan situs web yang menarik, serta aktif di media sosial. Gunakan konten berkualitas, termasuk foto dan video potongan rambut terbaru, tips perawatan rambut, dan testimoni pelanggan untuk meningkatkan kehadiran online.