

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan:

1. *Blue Ocean Strategy* pada Toko Es Krim Florian dapat dilakukan dengan membuka salon potong rambut anak yang akan ditempatkan di lantai 2 dan 3 Es Krim Florian. Salon potong rambut anak dipilih sebagai salah satu strategi karena melihat peluang saat ini masih belum banyak salon yang memberikan pelayanan khusus bagi anak. Salon ini ditujukan khusus untuk anak-anak yang menginginkan dipotong rambutnya secara stylish dan dalam fasilitas yang unik seperti sambil duduk di mobil-mobilan dan menonton film. Selain itu orang tua yang menunggu anaknya dipotong rambut, dapat menunggu dengan nyaman di lantai 1 Es Krim Florian yang nyaman sambil menikmati es krim.
2. *Blue Ocean Strategy* pada Toko Es Krim Florian dapat dilakukan dengan membuka fasilitas bermain anak karena saat ini kebutuhan banyak keluarga muda yang memiliki anak untuk bersosialisasi dengan teman-temannya meningkat. Es Krim Florian berusaha menyediakan suatu fasilitas bermain anak yang bersih, aman dan nyaman serta terpercaya bagi orang tua untuk membawa anaknya bermain, sementara orang tua dapat menikmati es krim maupun makanan di Es Krim Florian sambil bersosialisasi dengan teman-temannya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, Toko Es Krim Florian disarankan perlu menambahkan varian rasa es krim seperti Nutella, mint dan lychee serta tampilan penyajian es krim yang semakin menarik seperti model Olaf dan badut. Untuk meningkatkan penjualan, Es Krim Florian juga dapat memberikan potongan harga jasa potong rambut sebanyak Rp. 20.000 atau potongan harga untuk masuk fasilitas bermain sebesar Rp. 10.000 untuk setiap pembelian es krim sebanyak Rp. 100.000. Selain itu Es Krim Florian perlu menambahkan fasilitas untuk potong rambut anak seperti mobil-mobilan, cermin, peralatan potong rambut, dan terutama adalah karyawan yang memiliki keahlian memotong rambut.