BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dengan pengolahan data yang dibuat dari semua penelitian yang dilakukan, maka jawaban dari perumusan masalah yang dibuat pada bab 1 dapat terjawab. Berikut adalah kesimpulan dari perumusan masalah.

1. Faktor-Faktor yang dipentingkan oleh konsumen dalam memilih tempat bermain paintball.
   - Variasi Produk senapan yang ditawarkan
   - Diadakannya perlombaan/ kejuaraan paintball
   - Variasi Permainan yang ditawarkan
   - Kondisi senapan yang mudah digunakan
   - Ketepatan ukuran pakaian yang dipinjamkan
   - Kebersihan pakaian yang dipinjamkan
   - Kemenarikan permainan
   - Harga yang bersaing dengan competitor
   - Harga sesuai dengan fasilitas yang didapatkan
   - Variasi adventure paket yang ditawarkan
   - Adanya diskon pada pelajar
   - Bonus setelah beberapa kali main
   - Kemenarikan promosi melalui media sosial (facebook,twitter,instagram,dll)
   - Frekuensi promosi melalui media sosial (facebook,twitter,instagram,dll)
   - Kemenarikan promosi yang dilakukan melalui media cetak (koran,majalah,dll)
   - Frekuensi promosi yang dilakukan melalui media cetak (koran,majalah,dll)
   - Sponsor dalam acara-acara di sekolah,kampus,radio dll

- Lokasi yang menantang (hutan belantara)
- Layanan tanpa booking
- Tempat parkir yang memadai
- Fasilitas membersihkan diri setelah bermain paintball
- Kebersihan arena bermain
- Games yang sesuai tema tema tertentu
- Keramahan Crew
- Kesopanan Crew
- Pengetahuan Crew dalam menangani permainan paintball
- Kejelasan Crew saat menjelaskan permainan
- Kesiapan Crew saat pelanggan membutuhkan bantuan
- Ketepatan perhitungan waktu bermain paintball
- Kemudahan proses dalam pembookingan tempat
- Variasi model pembayaran (Cash,Credit,debit)
- Terdapat Café / tempat makan

2. Faktor yang menjadi kelebihan dan kekurangan Zone 235

➢ Kelebihan Zone 235

- Variasi Permainan yang ditawarkan
- Kebersihan pakaian yang dipinjamkan
- Kemenarikan permainan
- Harga sesuai dengan fasilitas yang didapatkan
- Sponsor dalam acara-acara di sekolah,kampus,radio dll
- Lokasi yang menantang (hutan belantara)
- Tempat parkir yang memadai
- Fasilitas membersihkan diri setelah bermain paintball
- Loker untuk menyimpan barang pribadi
- Keamanan loker untuk penyimpanan barang pribadi
- Kebersihan arena bermain
- Games yang sesuai tema tema tertentu
- Terdapat Café / tempat makan

- Kekurangan Zone 235
- Variasi Produk senapan yang ditawarkan
- Diadakannya perlombaan/ kejuaraan paintball
- Kondisi senapan yang mudah digunakan
- Ketepatan ukuran pakaian yang dipinjamkan
- Variasi adventure paket yang ditawarkan
- Adanya diskon pada pelajar
- Bonus setelah beberapa kali main
- Adanya diskon group
- Adanya diskon pada hari hari tertentu
- Kemenarikan promosi melalui media sosial (facebook,twitter,instagram,dll)
- Frekuensi promosi melalui media sosial (facebook,twitter,instagram,dll)
- Kemenarikan promosi yang dilakukan melalui media cetak (koran,majalah,dll)
- Layanan tanpa booking
- Fasilitas P3K yang baik
- Pengetahuan Crew dalam menangani permainan paintball
- Kejelasan Crew saat menjelaskan permainan
- Kesiapan Crew saat pelanggan membutuhkan bantuan
- Ketepatan perhitungan waktu bermain paintball
- Kemudahan proses dalam pembookingan tempat
- Variasi model pembayaran (Cash,Credit,debit)

6.2 Saran & Usulan

Saran yang diberikan kepada zone 235 adalah dengan mengembangkan produk produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Karena masih banyak variabel yang menjadi kekurangan zone 235 yang sudah menjadi unggulan dari pesaing. Sehingga membuat zone 235 kalah dalam bersaing dengan pesaingnya. Zone 235 perlu bergerak cepat untuk mengejar ketinggalan selama ini. Setidaknya Zone 235 menyamai pesaingnya terlebih dahulu.

Usulan yang dapat diberikan kepada Zone 235 untuk meningkatkan nilai penjualan.

- Memberikan variasi senapan yang digunakan untuk bermain paintball contohnya senapan *automatic* dan senapan manual.
- Mengadakan kejuaraan atau perlombaan paintball yang belum pernah diadakan oleh Zone 235.
- Memberikan variasi ukuran pakaian membuat konsumen lebih nyaman mengenakan pakaian yang dipinjamkan.
- Memberikan variasi adventure yang ditawarkan dengan menambahkan pilihan adventure yang ditawarkan kepada konsumen.
- Memberikan diskon kepada konsumen.
- Meningkatkan promosi di media cetak maupun media social.
- Meningkatkan frekuensi promosi yang dilakukan.
- Mengadakan layanan tanpa booking.
- Mengadakan pelatihan lebih lanjut terhadap crew sehingga crew memiliki wawasan dan kesiapaan dalam menangani permainan paintball.
- Memberikan alarm atau stopwatch penghitung waktu untuk setiap permainan atau dapat juga menyediakan crew untuk menjadi *time keeper*.
- Mengembangkan dengan cara pembookingan via online di *website* Zone23.

- Memberikan variasi model pembayaran dengan mengembangkan pada credit dan debit.
- Memberikan fasilitas P3K yang lengkap.
- Memberikan dua alternatif loker.
- Ruang loker dapat dilengkapi dengan fasilitas CCTV agar keamaan pada loker dapat lebih terjamin.

6.2.1 Saran untuk penelitian selanjutnya :

1. Melakukan penelitian produk-produk alternatif selain *paintball* yang menyebabkan menurunya penjualan. Misalnya : turun tebing, *flying fox*, jembatan tali dua dan produk lainnya.
2. Melakukan penelitian lebih lanjut mengenai kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang mempengaruhi penjualan Zone 235.