

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Yang menjadi *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threat* dari Warnet Versus.

Faktor-faktor internal perusahaan Warnet Versus ( *Strength* dan *Weakness* ) :

Faktor-faktor *Strength* meliputi :

- Kelengkapan jenis *game online*(dota2,PB,CSGO,dll)
- Kualitas peralatan bermain (*keyboard*)
- Kualitas peralatan bermain (*headset*)
- Kualitas jaringan internet
- Variasi jenis paket bermain
- Kesesuaian harga dengan kualitas
- Harga bersaing dengan kompetitor
- Keuntungan yang didapatkan oleh member (berupa potongan harga)
- Kemenarikan iklan di media cetak (brosur,selebaran)
- Fasilitas tambahan sebagai member (*booking*)
- Lokasi strategis (terletak di pinggir jalan raya)
- Kemudahan akses transportasi menuju lokasi
- Kerapian operator dalam membereskan peralatan bermain
- Kecepatan operator dalam melayani konsumen
- Kejujuran operator dalam melayani konsumen
- Keramahan operator dalam melayani konsumen
- Ketepatan dalam proses perhitungan pembayaran
- Kemudahan dalam proses booking bagi member

- Kebersihan warnet
- Kebersihan toilet
- Kebersihan peralatan bermain
- Pembagian ruangan *smoking* dan *non smoking*
- Kenyamanan suhu ruangan *non smoking*
- Kenyamanan tingkat pencahayaan

Faktor-faktor *Weakness* meliputi :

- Kelengkapan peralatan bermain (*keyboard, headset, mouse, mousepad*)
- Kelengkapan jenis *game offline* (*battlefield, life4dead, Counter strike, dll*)
- Kualitas peralatan bermain (*mouse*)
- Frekuensi iklan di media cetak (brosur, selebaran)
- Kemenarikan iklan di media sosial (*facebook, twitter*)
- Frekuensi iklan di media sosial (*facebook, twitter*)
- Kejelasan banner/spanduk di warnet
- Pengetahuan operator mengenai variasi paket bermain yang tersedia
- Kesigapan operator dalam menanggapi keinginan konsumen
- Kerapian penampilan operator
- Kerapian tempat bermain
- Kelancaran sirkulasi udara
- Kelengkapan kantin ( makanan, minuman, rokok)
- Fasilitas tempat parkir yang memadai
- Keamanan tempat parkir

Faktor-faktor *Opportunity* meliputi :

- Kualitas jaringan internet yang diberikan pemasok (ISP)
- Ketersediaan produk yang dimiliki pemasok
- Keanekaragaman produk yang dimiliki oleh pemasok
- Harga peralatan bermain sesuai dengan kualitas yang diberikan pemasok
- Kecepatan waktu pengiriman peralatan bermain

- Jumlah pemasok yang dimiliki Warnet Versus
- Pengaruh kenaikan harga tukar rupiah terhadap USD
- Kemudahan *service* / garansi yang diberikan pemasok
- Tuntutan konsumen terhadap spesifikasi komputer yang memadai
- Kemudahan konsumen untuk mendapatkan informasi mengenai *game-game* yang *update*
- Tuntutan konsumen terhadap harga paket-paket bermain yang ditawarkan oleh Warnet Versus

Faktor-faktor *Threats* meliputi :

- Pengaruh dari banyaknya warnet di Jalan Surya Sumantri
- Kelengkapan *game online* di Warnet kompetitor
- Kualitas peralatan bermain di Warnet kompetitor
- Harga paket bermain yang diberikan oleh Warnet kompetitor
- Mudah nya berlangganan *internet unlimited*
- Banyaknya komputer murah spesifikasi bagus
- Banyaknya laptop murah spesifikasi bagus
- Banyak bermunculan *mobile gaming* (*mobile legend, aov, vain glory*, dll)
- Banyak tersedianya *console gaming* (*playstation, nintendo DS, xbox*, dll)
- Kelebihan produk dan pelayanan di Warnet pendatang baru
- Harga paket bermain warnet pendatang baru sesuai dengan kualitas
- Pengaruh dari munculnya warnet baru di jalan Surya Soemantri

2. Strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kepuasan konsumen pengguna jasa Warnet Versus :

Hasil Matriks SWOT, meliputi :

- Memilih *provider* dengan kualitas Jaringan Internet yang lebih baik (S1S4O1)
- Mempertahankan pemasok yang memberikan harga peralatan bermain yang sesuai dengan kualitasnya (S2S3S6O4)

- Mencari pemasok-pemasok lain yang selalu mampu menyediakan produk yang beraneka ragam dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau (S2S3S6O2O3)
- Menyediakan dan meningkatkan peralatan bermain sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan untuk menunjang dalam bermain (S2S3O9)
- Meningkatkan frekuensi promosi dan memberikan informasi yang update kepada konsumen menggunakan media cetak dan media sosial *facebook* dan *twitter* (STPS9O10)
- Menyediakan variasi paket bermain yang lebih menarik, harga yang bersaing, dan memberikan keuntungan lebih bagi member (S5S7S8S10S18O11)
- Menghimbau kepada operator agar lebih cepat dan lebih ramah dalam menyampaikan informasi-informasi terbaru mengenai *game-game* terbaru (S14S16O10)
- Membuat *event* kompetisi *game online* Dota 2 secara berkala (STPS4S9S19O9O10O11)
- Menyesuaikan harga paket bermain dan variasi paket bermain dengan *budget* yang disiapkan konsumen untuk bermain *game online* di Warnet Versus (STPS5S7S8S10S18O10O11)
- Melengkapi *game-game online* maupun *offline* (S1T1T2)
- Mempertahankan kualitas peralatan bermain yang sudah ada dan langsung mengganti peralatan bermain yang rusak (S2S3T3T10T12)
- Meningkatkan kualitas pelayanan dan mempertahankan kualitas peralatan bermain (STPS2S3S6T1T2T3T5T6T7T1TT12)
- Menyediakan aplikasi *bluestacks* yang dapat digunakan konsumen untuk bermain *mobile gaming* dan *console gaming* (S1T8T9)

Hasil dari Matriks QSPM, meliputi :

- Menyesuaikan harga paket bermain yang terjangkau dan Menambah variasi paket bermain.

- Melengkapi jenis *game-game online* maupun *offline* dan menyediakan aplikasi *bluestacks*.
- Meningkatkan frekuensi promosi menggunakan media cetak, media sosial *facebook*, *twitter* dan membuat event kompetisi dota 2.
- Meningkatkan kualitas peralatan bermain sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan dan mengganti peralatan bermain yang rusak.

## 6.2 Saran

Saran yang diberikan memiliki tujuan untuk penelitian-penelitian selanjutnya agar dapat lebih baik lagi dalam memilih warnet sebagai sarana tempat bermain *game-game online* maupun *offline*, adalah sebagai berikut :

- Sebaiknya pihak Warnet Versus dapat menerapkan strategi-strategi pemasaran berdasarkan analisis Matriks SWOT dan Matriks QSPM dengan tujuan agar pendapatan dari Warnet Versus mengalami kenaikan.
- Sebaiknya untuk penelitian-penelitian selanjutnya membahas mengenai persaingan antara warnet-warnet yang berada di Jalan Surya Sumantri menggunakan metode *Correspondence Analysis*.
- Sebaiknya untuk penelitian-penelitian selanjutnya membahas mengenai kinerja dari karyawan Warnet Versus yang dinilai dari kepuasan kerja dan motivasi.
- Melakukan proses wawancara selain kepada pemilik Warnet Versus agar penentuan skor *rating* pada matriks EFE lebih akurat.