

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Setelah melakukan pengolahan data dan analisis, maka diperoleh beberapa kesimpulan berdasarkan tujuan penelitian yang telah ditetapkan. Berikut ini adalah kesimpulan dari penelitian yang didapat :

1. Faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih Distro:

➤ *Product*

- Model pakaian yang mengikuti trend fashion (Kaos, kemeja, dan jaket)
- Variasi warna pakaian yang ditawarkan (Kaos, kemeja, dan jaket)
- Warna pakaian yang tidak mudah pudar (Kaos, kemeja, dan jaket)
- Kualitas bahan pakaian yang tidak mudah rusak
- Keserasian paduan warna dan corak pada pakaian
- Kelembutan bahan pakaian
- Kenyamanan pakaian saat digunakan (Bahan tidak panas)
- Kelengkapan ukuran pakaian (Kaos, Kemeja, dan Jaket)
- Kerapihan jahitan pada pakaian (Kaos, Kemeja, dan Jaket)

➤ *Price*

- Kejelasan mengenai harga pakaian pada label harga
- Keterjangkauan harga pakaian yang ditawarkan
- Kesesuaian harga pakaian dengan kualitas pakaian yang ditawarkan.

➤ *Place*

- Kejelasan papan nama Distro
- Kemenarikan papan nama Distro

- Ketersediaan lahan parkir yang memadai untuk konsumen Distro
- Keamanan fasilitas tempat parkir
- **Promotion**
 - Besarnya potongan harga untuk pembelian pakaian diatas kuantitas tertentu
 - Frekuensi melakukan update terbaru di media sosial (Instagram, Facebook, Twitter)
 - Frekuensi diskon pada event tertentu
- **People**
 - Keramahan karyawan Distro dalam melayani pengunjung
 - Kerapihan seragam karyawan pengunjung
 - Kecepatan karyawan dalam melayani kebutuhan pengunjung
 - Kemampuan pengetahuan dan wawasan karyawan Distro mengenai merek-merek dan model pakaian.
- **Process**
 - Kelengkapan alternatif proses pembayaran (Credit Card, Cash, Debit)
 - Kejelasan bukti pembayaran dan perhitungan harga
 - Kesesuaian harga pada label pakaian dengan harga yang harus dibayarkan di kasir
- **Physical Evidence**
 - Kebersihan ruangan didalam Distro
 - Kemenarikan design dekorasi didalam Distro
 - Kemenarikan design interior Distro
 - Kerapihan penataan produk pakaian yang dijual
 - Keamanan tempat fitting room didalam Distro
 - Kenyamanan tempat fitting room didalam Distro
 - Kecukupan jumlah kursi tunggu untuk pengunjung Distro
 - Kenyamanan kursi tunggu untuk pengunjung Distro

- Kesejukan udara didalam Distro
- Pencahayaan yang baik didalam Distro
- Kemenarikan produk yang dipajang pada mannekin
- Kecepatan jaringan internet didalam Distro
- Kebersihan toilet didalam Distro

2. Bagaimana tingkat kepuasan pelanggan terhadap pelayanan distro Beatbox

Tingkat kepuasan konsumen terhadap distro Beatbox adalah 61.54% dimana jumlah variabel yang puas dan tidak puas yaitu 24 variabel puas dan 15 variabel tidak puas dari 39 variabel. Variabel yang puas diantaranya Model pakaian yang mengikuti trend fashion (Kaos, kemeja, dan jaket), Kualitas bahan pakaian yang tidak mudah rusak, Kenyamanan pakaian saat digunakan (Bahan tidak panas), Kemampuan pengetahuan dan wawasan karyawan Distro mengenai merek-merek dan model pakaian, dan lainnya.

3. Kinerja pelayanan distro Beatbox saat ini.

Kinerja pelayanan di distro Beatbox memiliki nilai rata-rata 3,458 untuk 39 variabel. Dimana terdapat 14 variabel pada kuadran I, 9 variabel pada kuadran II, 3 variabel pada kuadran III dan 13 variabel pada kuadran IV. Dari data tersebut didapatkan bahwa nilai kinerja dari distro Beatbox yang memiliki nilai kinerja diatas rata-rata sebanyak 27 variabel dari total kuadran I dan kuadran IV.

4. Apa saja kelebihan dan kelemahan distro Beatbox dibanding pesaingnya distro Evil Army

- **Kelebihan**
 - Model pakaian yang mengikuti trend fashion (Kaos, kemeja, dan jaket)

- Warna pakaian yang tidak mudah pudar (Kaos, kemeja, dan jaket)
 - Kualitas bahan pakaian yang tidak mudah rusak
 - Kelembutan bahan pakaian
 - Kenyamanan pakaian saat digunakan (Bahan tidak panas)
 - Kerapihan jahitan pada pakaian (Kaos, Kemeja, dan Jaket)
 - Kejelasan mengenai harga pakaian pada label harga
 - Keterjangkauan harga pakaian yang ditawarkan
 - Keamanan fasilitas tempat parkir
 - Keramahan karyawan Distro dalam melayani pengunjung
 - Kerapihan seragam karyawan pengunjung
 - Kemampuan pengetahuan dan wawasan karyawan Distro mengenai merek-merek dan model pakaian
 - Kelengkapan alternatif proses pembayaran (Credit Card, Cash, Debit)
 - Kejelasan bukti pembayaran dan perhitungan harga
 - Kebersihan ruangan didalam Distro
 - Kerapihan penataan produk pakaian yang dijual
 - Keamanan tempat fitting room didalam Distro
 - Kenyamanan tempat fitting room didalam Distro
 - Kesejukan udara didalam Distro
 - Kemenarikan produk yang dipajang pada mannekin
 - Kebersihan toilet didalam Distro
- **Kelemahan**
 - Variasi warna pakaian yang ditawarkan (Kaos, kemeja, dan jaket)
 - Keserasian paduan warna dan corak pada pakaian
 - Kelengkapan ukuran pakaian (Kaos, Kemeja, dan Jaket)
 - Kesesuaian harga pakaian dengan kualitas pakaian yang ditawarkan
 - Kejelasan papan nama Distro

- Kemerarikan papan nama Distro
- Ketersediaan lahan parkir yang memadai untuk konsumen Distro
- Besarnya potongan harga untuk pembelian pakaian diatas kuantitas tertentu
- Frekuensi melakukan update terbaru di media sosial (Instagram, Facebook, Twitter)
- Frekuensi diskon pada event tertentu
- Kemerarikan design dekorasi didalam Distro
- Kecukupan jumlah kursi tunggu untuk pengunjung Distro
- Pencahayaan yang baik didalam Distro
- Kecepatan jaringan internet didalam Distro

5. Target pasar yang tepat untuk distro Beatbox

➤ *Segmentation*

Tabel 6.1
Segmentasi

Segmentasi	Grouping	Keterangan	
Demografi	Jenis Kelamin	Pria	
		Wanita	
	Usia	≤15 tahun	
		15 tahun < Usia ≤ 25 tahun	
		25 tahun < Usia ≤ 35 tahun	
		35 tahun < Usia ≤ 45 tahun	
		> 45 tahun	
	Pekerjaan	Pegawai/karyawan	
		Wiraswasta	
		Mahasiswa	
		Pelajar (SD/SMP/SMA)	
	Uang Saku	Lainnya	
		< Rp 500.000	
		Rp 500.000 - Rp 1.000.000	
		Rp 1.000.000-Rp 2.000.000	
		Rp 2.000.000-Rp 3.000.000	
		> Rp 3.000.000	
		Penghasilan	< Rp 2.800.000
			Rp 2.800.000 - Rp 5.500.000
			Rp 5.500.000 - Rp 7.500.000
Rp 7.500.000 - Rp 9.500.000			
Rp 9.500.000 - Rp 11.500.000			
Rp 11.500.000 - Rp 15.000.000			
> Rp 15.000.000			

Tabel 6.2
Segmentasi (lanjutan)

Geografi	Domisili	Bandung Barat
		Bandung Utara
		Bandung Timur
		Cimahi
		Lainnya
Behavioural	Biaya yang dikeluarkan	Biaya \leq Rp. 300.000
		Rp. 300.000 - Rp. 500.000
		Rp. 500.000-Rp. 1.000.000
		Biaya $>$ Rp. 1.000.000
	Membeli pakaian	Departement Store
		Online Shop
		Distro
		Factory Outlet
Psikografis	Alasan membeli kembali di Distro Beatbox	Harga yang terjangkau
		Kualitas bahan pakaian yang baik
		Model pakaian yang lengkap dan bervariasi
		Lokasi yang mudah dijangkau
		Lainnya
	Frekuensi mendatangi Distro Beatbox	1 kali dalam sebulan
		2 kali dalam sebulan
		3 kali dalam sebulan
		$>$ 3 kali dalam sebulan
	Info Distro Beatbox	Teman/Kerabat
		Keluarga
		Radio
Sosial Media		
Lainnya		
Sosial Media	Facebook	
	Instagram	
	Twitter	
	Path	
	Lainnya	

➤ Targeting

Berdasarkan hasil kuesioner *segmentasi* yang telah disebarakan kepada 120 responden, hasilnya dikelompokkan menjadi beberapa segmen seperti yang telah dijelaskan diatas, maka target yang dituju adalah sebagai berikut:

- Jenis kelamin : Pria.
- Usia : berkisar pada 15 tahun – 35 tahun.
- Pekerjaan : Mahasiswa dan pelajar

- Uang saku :Rp 1000.000 – Rp 2.000.000.
- Penghasilan:Rp2.800.000 - Rp 5.500.000
- Domisili : Bandung Barat.
- Kebiasaan membeli pakaian di distro
- Frekuensi mengunjungi Distro Beatbox 1 kali dalam satu bulan.
- Alasan kembali membeli di Distro Beatbox adalah kualitas pakaian yang baik.
- Sumber informasi mengetahui Distro Beatbox mayoritas dari sosial media
- Tujuan datang ke Distro Beatbox adalah membeli kaos oblong.
Media social yang digunakan : *Instagram*

6. Strategi pemasaran yang perlu dilakukan distro Beatbox.

Strategi pemasaran yang perlu ditingkatkan diambil dari hasil Analisa gabungan yang dimana variable yang tidak unggul dan tidak puas. Berikut ini adalah variable-variabel yang perlu ditingkatkan oleh distro Beatbox:

- Menambah variasi warna pakaian berikut dengan kecocokan desain atau motif dengan warna pakaian agar persaingan dengan distro pesaing tidak tertinggal.
- Selain itu, distro Beatbox disarankan untuk menambah variasi ukuran XS dan XXL untuk konsumen dengan ukuran tubuh yang tidak umum.
- Mengevaluasi ulang harga yang ditawarkan agar sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan agar dapat menarik konsumen lebih.
- Mengupdate akun media social mengenai produk dan promosi yang ada pada distro Beatbox dikarenakan banyaknya pengguna media social agar tidak tertinggal oleh para pesaing distro.

- Merenovasi atau memperbaiki bagian dalam distro yang sudah lama dan kusam agar kembali terlihat menarik untuk konsumen. Selain itu, papan nama yang kecil dan sudah ketinggalan trend disarankan untuk diganti dengan yang lebih besar dan mencolok agar mudah dilihat oleh konsumen.

6.2 Saran

Saran yang diberikan bertujuan untuk dilakukan penelitian yang lebih baik lagi agar dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan distro Beatbox :

1. Sebaiknya distro Beatbox merealisasikan usulan-usulan yang sudah diberikan agar dapat menarik minat konsumen dan meningkatkan pendapatan distro Beatbox. Selain itu, pihak distro harus kembali mengevaluasi kekurangan yang dimiliki mereka disbanding pesaing dan memperbaikinya sesuai usulan-usulan yang diberikan.
2. Sebaiknya dilakukan penelitian berskala tentang persaingan terhadap distro lainnya yang berskala besar agar dapat mengetahui dimana pangsa pasar serta produk-produk yang sangat menarik minat konsumen secara trend.
3. Sebaiknya dilakukan penelitian terhadap tata letak dan fasilitas-fasilitas dalam distro, agar dapat menambahkan fasilitas penunjang lainnya yang dapat membuat konsumen semakin nyaman ketika berkunjung ke distro Beatbox.
4. Sebaiknya melakukan survey berkala mengenai produk distro Beatbox sendiri agar mengetahui area-area yang unggul, sudah diperbaiki maupun melemah. Untuk area yang unggul atau sudah diperbaiki, disarankan untuk dipertahankan dan ditingkatkan terus performansinya. Untuk area yang melemah, pihak distro disarankan untuk menganalisis penyebabnya dan memperbaiki secepatnya agar distro selalu berkembang dan mendapatkan hasil yang meningkat dari waktu ke waktu.