

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 KESIMPULAN

- Faktor-faktor yang menurut konsumen penting dalam memilih tas adalah sebagai berikut :

PRODUCT :

1. Tas yang memiliki ritsleting
2. Tas yang memiliki tali selempang
3. Tas yang memiliki penutup
4. Jahitan tas yang rapi
5. Jahitan tas yang kuat
6. Tas tidak mudah rusak
7. Bahan tas tahan terhadap air
8. Tas yang bisa memuat barang dengan kapasitas > 1 kg
9. Model tas yang selalu mengikuti trend
10. Memiliki merk yang mudah diingat
11. Memiliki kemasan yang menarik
12. Memiliki kantong belanja yang menarik
13. Adanya sarana pelayanan saran dan keluhan
14. Tersedia fasilitas perbaikan tas
15. Tas tetap nyaman walaupun sudah lama dipakai
16. Ukuran tas yang bervariasi
17. Warna tas yang beraneka ragam
18. Jangka waktu ketahanan tas > 1 tahun
19. Corak tas yang beraneka ragam

PRICE :

20. Harga yang sesuai dengan kualitas tas

21. Adanya bandrol harga pada tas
22. Adanya diskon pada waktu-waktu tertentu

PROMOTION :

23. Adanya program hadiah langsung pada waktu tertentu
24. Perkenalan produk melalui brosur
25. Perkenalan produk melalui media elektronik
26. Menjadi sponsor pada acara-acara tertentu
27. Pramuniaga yang cekatan dalam melayani
28. Pramuniaga yang ramah
29. Pramuniaga yang sopan

PLACE :

30. Tersedianya counter di berbagai kota
31. Lokasi di tempat yang strategis
32. Tersedia lapangan parkir yang luas
33. Tersedia tempat tunggu yang cukup
34. Produk yang selalu tersedia pada saat akan dibeli
35. Adanya kemudahan transportasi
36. Showroom yang dirancang menarik
37. Penyusunan tas yang rapi dan menarik
38. Menggunakan musik yang trend

- Peringkat kebutuhan tas berdasarkan urutan kepentingannya adalah :

PRODUCT :

1. Jahitan tas yang kuat
 2. Bahan tas tidak mudah rusak
 3. Jahitan tas yang rapi
 4. Tas tetap nyaman walaupun sudah lama dipakai
 5. Bahan tas tahan terhadap air
 6. Tas yang memiliki ritsleting
-

7. Ukuran tas yang bervariasi
8. Warna tas yang beraneka ragam
9. Jangka waktu ketahanan tas > 1 tahun
10. Tersedia fasilitas perbaikan tas
11. Tas yang memiliki penutup
12. Tas yang bisa memuat barang dengan kapasitas > 1 kg
13. Adanya sarana pelayanan saran dan keluhan tentang produk
14. Corak tas yang beraneka ragam
15. Model tas yang selalu mengikuti trend
16. Tas yang memiliki tali selempang
17. Memiliki kemasan yang menarik
18. Memiliki merk yang mudah diingat
19. Memiliki kantong belanja yang menarik

PRICE :

1. Harga yang sesuai dengan kualitas tas
2. Adanya discount pada waktu-waktu tertentu
3. Adanya bandrol harga pada tas

PROMOTION :

1. Pramuniaga yang ramah
2. Pramuniaga yang sopan
3. Pramuniaga yang cekatan dalam melayani
4. Adanya program hadiah langsung pada waktu tertentu
5. Perkenalan produk melalui brosur/selebaran
6. Menjadi sponsor pada acara-acara tertentu
7. Perkenalan produk melalui media elektronik

PLACE :

1. Produk yang selalu tersedia pada saat akan dibeli
 2. Adanya kemudahan transportasi
-

3. Lokasi di tempat yang strategis
 4. Penyusunan tas yang rapi dan menarik
 5. Tersedia lapangan parkir yang luas
 6. Tersedia tempat tunggu yang cukup
 7. *Showroom* yang dirancang menarik
 8. Tersedianya *counter* di berbagai kota
 9. Menggunakan musik yang trend
- Usaha-usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen adalah antara lain :
 1. Menciptakan produk tas dengan model tali selempang
 2. Menggunakan bahan yang tidak rusak
 3. Menggunakan jahitan yang rapi
 4. Menggunakan jahitan yang kuat
 5. Memiliki pramuniaga yang sopan
 6. Memiliki pramuniaga yang ramah
 7. Menetapkan harga yang sesuai dengan kualitas tas
 8. Menyediakan lapangan parkir yang cukup

 - Jika dibandingkan dengan perusahaan Exsport dalam hal pemenuhan kepuasan kebutuhan, maka kebutuhan yang lebih unggul dari perusahaan Exsport adalah sebagai berikut :
 1. Jahitan tas yang rapi
 2. Model tas yang selalu mengikuti trend
 3. Memiliki kemasan yang menarik
 4. Memiliki kantong belanja yang menarik
 5. Pramuniaga yang sopan
 6. Adanya program hadiah langsung pada waktu tertentu
 7. Produk yang selalu tersedia pada saat akan dibeli
 8. Penyusunan tas yang rapi dan menarik
 9. *Showroom* yang dirancang menarik
-

- Karakteristik desain dalam memenuhi kebutuhan konsumen, antara lain :

PRODUCT :

1. Jenis benang
2. Jenis bahan tas
3. Nomor gigi zipper
4. Jenis zipper
5. Jenis jarum jahit
6. Jumlah kesalahan penjahit
7. Nomor jarum jahit
8. Jenis bahan webbing
9. Panjang bahan webbing
10. Desain membuka zipper
11. Periode pemeliharaan mesin
12. Jumlah benang

PRICE :

1. Persentase pemberian harga
 2. Persentase perbedaan harga dengan pesaing
 3. Desain pemasangan bandrol
 4. Periode pemberian diskon
 5. Persentase pemberian diskon
 6. Jenis produk yang diberi diskon
 7. Persentase diskon untuk produk cacat
 8. Waktu program diskon untuk produk tertentu
 9. Persentase diskon untuk produk tertentu
 10. Desain pemasangan bandrol
 11. Jumlah bandrol
 12. Bentuk bandrol
-

PROMOTION :

1. Bentuk pendidikan dan pelatihan
2. Periode pendidikan dan pelatihan
3. Tata cara berkomunikasi dengan baik
4. Tata cara menyapa konsumen
5. Tata cara memberikan informasi
6. Tata cara berbahasa indonesia
7. Bentuk pelatihan untuk mengetahui semua jenis produk
8. Periode pengundian
9. Jenis hadiah undian
10. Desain pengambilan undian
11. Periode pemberian hadiah langsung
12. Aturan pemberian hadiah langsung

PLACE :

1. Jumlah barang yang dipajang
2. Model barang yang dipajang
3. Jenis etalase
4. Jumlah pengelompokan produk
5. Waktu transportas
6. Jumlah tempat tunggu
7. Desain pengecekan barang
8. Jumlah stock barang di gudang
9. Periode pengecekan barang
10. Jumlah pengelompokan barang di gudang
11. Waktu mengambil produk di gudang
12. Ketepatan pemilihan lokasi

- Karakteristik proses dalam memenuhi kebutuhan konsumen, antara lain :

PRODUCT :

1. Pengendalian kualitas benang
-

2. Pengendalian kualitas jarum jahit
3. Pengukuran nomor jarum jahit yang tepat
4. Perhitungan tebal bahan tas yang tepat
5. Pelaksanaan pelatihan penjahit
6. Penyeleksian pelamar untuk penjahit
7. Pengetatan proses QC
8. Pengendalian kualitas bahan tas
9. Perhitungan jumlah benang
10. Pengendalian kualitas mesin jahit
11. Penggunaan mesin yang modern
12. Pelaksanaan survey warna yang sedang diminati

PRICE :

1. Pelaksanaan survey untuk mengetahui harga pesaing
2. Penentuan persentase perbedaan harga dengan pesaing
3. Perhitungan harga bahan baku ditambah laba
4. Perkiraan keuntungan yang didapat
5. Pemanfaatan hari raya dan liburan
6. Perhitungan diskon yang masih memberikan laba
7. Pengelompokan produk yang diberi diskon
8. Pemasangan poster untuk pemberian diskon
9. Pemasangan pengumuman diskon
10. Perhitungan persentase diskon untuk produk cacat
11. Perhitungan lama produk belum terjual
12. Perhitungan persentase diskon untuk produk tertentu

PROMOTION :

1. Menyelenggarakan usaha-usaha pelatihan
 2. Mengevaluasi pelaksanaan dan hasil pelatihan
 3. Menyeleksi pelamar untuk pramuniaga
 4. Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan
-

5. Pengucapan kata yang jelas
6. Pembuatan prosedur melayani konsumen
7. Pembuatan prosedur cara berkomunikasi
8. Pembiasaan diri berbicara bahasa indonesia
9. Pengetesan mengenai produk kepada karyawan
10. Pemanfaatan event-event tertentu untuk pengundian
11. Perhitungan harga hadiah undian
12. Pemasangan pengumuman pemenang

PLACE :

1. Pemilihan waktu pengecekan barang
 2. Pembuatan jadwal pengecekan barang
 3. Penugasan karyawan khusus untuk pengecekan barang
 4. Perhitungan stock barang di gudang
 5. Pencatatan setiap barang masuk/keluar
 6. Penugasan karyawan khusus bagian gudang
 7. Perhitungan jumlah produk yang dipajang
 8. Penyusunan produk baru di etalase depan
 9. Penyusunan tas dengan memperlihatkan semua sisi tas
 10. Pembetulan letak tas yang miring
 11. Penentuan standar bahan etalase
 12. Penyusunan tata letak etalase
- Usulan kepada perusahaan, antara lain :
 1. Meningkatkan keterampilan dan ketelitian penjahit
 2. Meningkatkan kualitas bahan tas yang digunakan
 3. Mempertahankan kualitas ritsleting yang ada sekarang
 4. Meningkatkan kualitas pelayanan keluhan tentang produk
 5. Meningkatkan kualitas pelayanan perbaikan tas
 6. Melakukan program diskon pada waktu tertentu
 7. Melakukan program hadiah langsung pada waktu tertentu
-

8. Meningkatkan kualitas pelayanan pramuniaga

6.2 SARAN

1. Melakukan penelitian untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen terhadap produk tas minimal 3 bulan sekali
 2. Penelitian lanjutan yang dilakukan hendaknya sampai pada QFD tahap 4 (empat) yaitu *Production Planning Matrix* dengan analisa-analisa yang lebih tajam lagi.
-