

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, dapat diperoleh beberapa kesimpulan yang berkaitan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam membeli sepatu kanvas:
 - Kualitas produk
 - Model produk
 - Garansi toko
 - Harga produk
 - Bonus produk
 - Ciri produk
 - Promosi produk
 - Macam warna produk
 - Harga produk
 - Persediaan produk
 - Merek produk terkenal
 - Garansi pabrik

2. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli produk Light Star:
 - Model produk
 - Garansi Toko
 - Bonus pembelian produk
 - Warna produk

- Harga produk
- Harga terjangkau
- Kemasan menarik
- Ukuran pas
- Potongan harga
- Kegunaan produk
- Paket hemat
- Merek menarik
- Lokasi produk
- Macam ukuran

3. Mutu kinerja produk Light Star menurut konsumen:

□ Kuadran I (*Keep Up The Good Work*)

Tingkat kepentingan tinggi dan mutu kinerja produk baik. Atribut yang terdapat di dalamnya seperti model produk, garansi toko, bonus produk, promosi iklan, macam warna produk, harga termurah dan promosi selebaran.

□ Kuadran II (*Priorities for Improvement*)

Tingkat kepentingan tinggi dan mutu kinerja produk kurang baik. Atribut yang terdapat didalamnya seperti harga terjangkau, kemasan yang menarik, ukuran yang sesuai dengan ukuran kaki, potongan harga, kegunaan produk, paket hemat, merek menarik, lokasi produk, macam ukuran produk.

□ Kuadran III (*Lowest Priority*)

Tingkat kepentingan rendah dan mutu kinerja produk baik. Atribut yang terdapat didalamnya seperti atribut kerapihan produk, kenyamanan produk dan ketahanan produk.

□ Kuadran IV (*Possible Overskill*)

Tingkat kepentingan rendah dan mutu kinerja produk kurang baik. Atribut yang terdapat didalamnya seperti atribut kualitas produk, ciri produk, persediaan produk, merek produk yang dikenal, karet sepatu yang lentur dan garansi pabrik.

4. Usulan Strategi Pemasaran untuk produk Light Star:

- Strategi dalam bidang produk:
 - Memproduksi sepatu Light Star dengan model-model yang terus berubah dan warna-warna yang sesuai dengan selera atau model sepatu yang sedang diminati oleh kalangan masyarakat.
 - Perusahaan sebaiknya meninjau kembali toko-toko yang dapat diajak bekerja sama agar toko dapat memberikan aransi kepada konsumen.
 - Perusahaan harus memberikan bonus, akan tetapi bonus dan hadiah yang ditawarkan pun harus diperhatikan, agar dapat memberikan bonus yang lebih tepat.
 - Perusahaan harus lebih banyak mempromosikan produk Light Star melalui media massa, selebaran, dan juga mendatangi sekolah-sekolah.
 - Perusahaan harus dapat mempertahankan dengan harga termurah.
 - Perusahaan harus memperhatikan kualitas bahan kanvas dan menggunakan kain kanvas yang bermutu.
 - Perusahaan harus menggunakan lem yang kuat, karena sepatu Light Star tidak dijahit, melainkan dilem.
 - Perusahaan harus mengenalkan merek produk lewat distributor atau agen. Kemudian melalui mereka, produk Light Star dikenalkan ke konsumen.
 - Perusahaan harus menggunakan karet yang elastis agar nyaman saat digunakan konsumen.
 - Perusahaan memberikan garansi produk dalam jangka waktu tertentu, seperti memperbaiki kerusakan-kerusakan yang terjadi selama jangka waktu yang telah ditentukan.

- Strategi dalam bidang harga:
 - Mempertahankan Harga Termurah
 - Menambah pemberian Bonus
 - Memberikan potongan harga
 - Memberikan paket hemat
 - Menetapkan harga yang terjangkau

- Strategi dalam bidang promosi:
 - Melalui Iklan di TV atau Radio
 - Melalui Brosur / Selebaran

- Strategi dalam bidang tempat:
 - Mendirikan toko-toko sepatu
 - Lokasi toko yang bertempat di pusat keramaian.

6.2 Saran

1. Perusahaan harus memperbaiki tingkat kinerjanya yang masih kurang baik agar konsumen tidak beralih pada merek lain.
2. Pertahankan dan tingkatkan kinerja yang sudah baik, dimana keadaan tersebut dapat menjadi kekuatan agar konsumen mendapatkan kepuasan dan merasa nyaman dalam menggunakan produk.
3. Perusahaan harus lebih banyak lagi mengadakan promosi dan iklan-iklan lewat media massa.
4. Perusahaan harus dapat melakukan pengukuran kepuasan konsumen agar dapat memperoleh feed back dalam hal perbaikan, peningkatan dan pemenuhan keinginan konsumen.
5. Membuka *counter-counter* atau toko-toko di daerah yang banyak pengunjungnya dan di daerah dekat pasar tradisional (bukan mall).
6. Tetap membuka toko walaupun hari libur (minggu), kecuali hari raya.