
BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih *bowling centre* berdasarkan tingkat kepentingannya adalah:

- Jumlah lane *bowling* (78.18%)
- Jumlah bola *bowling* (81.59%)
- Guliran bola *bowling* yang baik (82.73%)
- Adanya fasilitas *cafe* yang lengkap (74.09%)
- Kursi yang nyaman bagi pengunjung (75.68%)
- Aroma tempat *bowling* yang segar (87.50%)
- Adanya *live music* (68.18%)
- Suasana *cosmic bowling* (82.27%)
- Suhu ruangan ber-Ac yang dingin (89.55%)
- Keamanan barang pengunjung (79.55%)
- Ketersediaan tempat parkir (84.32%)
- Kebersihan arena *bowling* (91.14%)
- Kebersihan toilet (81.14%)
- Kelengkapan fasilitas toko aksesoris (79.09%)
- Keramahan karyawan (89.77%)
- Ketanggapan karyawan (87.50%)
- Harga per *game bowling* (86.36%)
- Adanya *discount* harga (88.64%)
- Adanya paket harga khusus (82.05%)
- Pengiklanan melalui radio (72.95%)
- Pengiklanan dengan media cetak (75.23%)

-
-
- Kelengkapan fasilitas pembayaran (79.32%)
 - Adanya paket makanan/minuman dari *cafe* (70.45%)
2. Persepsi konsumen terhadap persaingan Dago *Bowling* dengan Batununggal *Bowling* dan BSM *Bowling* sebagai pesaingnya pada peta posisi berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih *bowling center*, yaitu bahwa Dago *Bowling* bersaing ketat dengan BSM *Bowling* yang sama-sama memiliki 8 keunggulan atribut, sedangkan Batununggal *Bowling* berada di bawah mereka karena hanya memiliki 7 keunggulan atribut.
3. Yang menjadi kelebihan dan kelemahan Dago *Bowling* antara lain sebagai berikut :
- Dago *Bowling* memiliki kelebihan dalam hal :
 - Aroma tempat *bowling* yang segar
 - Adanya *live music*
 - Suasana *cosmic bowling*
 - Kebersihan toilet
 - Harga per *game bowling*
 - Adanya *discount* harga *game*
 - Adanya paket harga khusus
 - Adanya paket khusus makanan/minuman
 - Dago *Bowling* memiliki kelemahan dalam hal :
 - Jumlah *lane bowling*
 - Jumlah bola *bowling*
 - Suhu ruangan ber AC yang dingin
 - Ketersediaan tempat parkir
 - Kebersihan arena *bowling*
 - Kelengkapan fasilitas toko aksesoris
 - Kelengkapan fasilitas pembayaran

-
- Guliran bola *bowling* yang baik
 - Fasilitas *cafe* yang lengkap
 - Kursi yang nyaman
 - Keamanan barang pengunjung
 - Keramahan karyawan
 - Ketanggapan karyawan
 - Pengiklanan dengan radio
 - Pengiklanan dengan media cetak
4. Upaya-upaya yang perlu dilakukan untuk dapat meningkatkan daya saing Dago *Bowling* adalah:
1. Usulan strategi pemasaran berdasarkan keterkaitan antara analisis CA dengan tingkat kepuasan dan analisis SWOT, yaitu:
 - Dago *Bowling* perlu meningkatkan kegiatan publikasi program-programnya dengan meningkatkan kegiatan-kegiatan promosinya yang lebih gencar dan komunikatif.
 2. Usulan strategi pemasaran berdasarkan hasil analisis CA, yaitu:
 - a. Sebaiknya pihak Dago *Bowling* menambah jumlah bola *bowling* berdasarkan keperluan, agar tidak terjadi kerugian dari pihak konsumen saat tidak mendapati bola yang sesuai dengan ukuran jari-jarinya.
 - a. Pihak Dago *Bowling* sebaiknya lebih memperhatikan kualitas AC yang tersedia, dengan memperbaiki atau penggantian unit-unit AC yang sekiranya sudah tidak berfungsi dengan baik.
 - b. Pihak Dago *bowling* sebaiknya lebih memperhatikan kebersihan arena Dago *Bowling*, dengan lebih meningkatkan kesiagaan karyawannya yang bertugas menjaga kebersihan di arena Dago *Bowling* sehingga kebersihan dan kerapian arena Dago *Bowling* tetap terjaga.
 - c. Sebaiknya pihak Dago *Bowling* lebih mempersiapkan kelengkapan fasilitas seperti *credit card* atau *debit card* dari berbagai bank, sehingga memudahkan konsumen dalam melakukan pembayaran apabila tidak membawa uang tunai.

-
- d. Sebaiknya pihak Dago Bowling juga lebih memperhatikan kualitas bola bowling yang tersedia, dengan lebih selektif dalam memilih bola-bola bowling yang akan difungsikan sebagai *house ball* di Dago Bowling.
 - e. Pihak Dago Bowling sebaiknya juga lebih memperhatikan kelengkapan fasilitas cafe seperti variasi makanan dan minuman yang disediakan. Sehingga pengunjung mempunyai lebih banyak pilihan dalam memesan makanan ataupun minuman.
 - f. Sebaiknya pihak Dago Bowling lebih memperhatikan kenyamanan kursi bagi pengunjung yang datang, karena ini merupakan hal penting bagi pengunjung. Hal ini dapat dilakukan dengan pembenahan kursi-kursi yang sudah ada, ataupun bila memiliki *finansial* yang kuat dapat juga mengganti kursi-kursi yang ada dengan kursi-kursi yang lebih nyaman.
 - g. Pihak Dago Bowling juga memperhatikan keamanan di area Dago Bowling dengan lebih meningkatkan kinerja para petugas keamanan yang bekerja disana. Karena dengan adanya rasa aman pada diri pengunjung, maka mereka tidak akan merasa kapok untuk datang kembali bermain bowling di Dago Bowling.
 - h. Sebaiknya pihak Dago Bowling juga memperhatikan keramahan dan ketanggapan karyawannya. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan ekstra kepada mereka agar dapat melayani para konsumennya dengan jauh lebih baik.
 - i. Pihak Dago Bowling sebaiknya lebih meningkatkan kegiatan promosinya melalui media cetak atau media elektronik (radio), hal ini dimaksudkan agar lebih banyak orang yang mengenal Dago Bowling dan tertarik untuk bermain di Dago Bowling.
3. Usulan strategi pemasaran berdasarkan hasil analisis SWOT yaitu:
- a. Menurut strategi SO, menawarkan program-programnya kepada masyarakat dengan berbagai potongan harga dan paket game dan juga mengoptimalkan kinerja karyawannya dalam mensukseskan program-program yang akan dijalani..

- b. Menurut strategi WO, Dago Bowling lebih meningkatkan publikasi program-programnya dengan meningkatkan kegiatan-kegiatan promosi termasuk ke sekolah-sekolah dan perguruan tinggi.
- c. Menurut strategi WT, Dago Bowling menambah media publikasi seperti website, blog internet serta membuat kegiatan ekstrakurikuler sekolah.
- d. Menurut strategi ST, Dago Bowling sebaiknya menawarkan diferensiasi produk kepada masyarakat agar dapat menawarkan sesuatu yang berbeda kepada masyarakat dibandingkan dengan center lain.

6.2 Saran

Berdasarkan persepsi masyarakat dan hasil analisis terhadap Dago *Bowling*, penulis mengajukan beberapa saran antara lain:

- Sebaiknya Dago *Bowling* tetap menjaga faktor-faktor yang menjadi kelebihannya dibandingkan bowling center lain sehingga dapat memperkuat kedudukannya dalam persaingan bisnis.
- Sebaiknya Dago *Bowling* dapat memperbaiki faktor-faktor yang menjadi kekurangannya dengan melakukan berbagai upaya yang dapat mereka lakukan sesuai dengan strategi perusahaannya, atau juga dengan mempertimbangkan usulan-usulan yang diberikan penulis dalam memperbaiki kekurangannya.