

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6. 1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan adalah sebagai berikut.

- Variabel-variabel penting yang mempengaruhi konsumen untuk menggunakan jasa di salon “Fora” Gerlong

Berikut adalah variabel-variabel penting yang mempengaruhi responden untuk datang ke salon “Fora” Gerlong.

- Tata letak perabotan yang rapi
- Menunjukkan sertifikat-sertifikat (kecantikan, tata rias dan penataan rambut) yang telah diperoleh
- Ruang yang bersih
- Peralatan yang bersih
- Desain interior yang menarik
- Keramahan petugas dalam melayani konsumen
- Petugas berpenampilan rapi
- Petugas mempunyai skill yang berkualitas terlebih dahulu
- Lokasi salon yang mudah dijangkau dengan angkutan umum
- Tersedianya tempat parkir yang cukup
- Daftar (list) harga
- Pengadaan bonus kepada konsumen
- Pemberian diskon kepada konsumen
- Kinerja pelayanan petugas di semua pelayanan
- Waktu tunggu yang tidak terlalu lama
- Kenyamanan konsumen selama pelayanan (mis: kenyamanan ruangan, kenyamanan terhadap perlakuan petugas, dll)
- Pengadaan pemasangan spanduk

-
- Keragaman layanan yang ditawarkan oleh pihak salon
 - Keanekaragaman produk yang diberikan oleh pihak salon
 - Gambaran posisi salon “Fora” Gerlong diantara salon-salon pesaing di benak konsumen

Salon “Fora” memiliki posisi yang berbeda diantara salon-salon pesaing di benak konsumen yakni salon “ANATA” dan salon “JOHNY ANDREAN”.

Dibawah ini adalah kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh salon “Fora”.

- Daftar (list) harga
- Pemberian diskon kepada konsumen
- Waktu tunggu yang tidak terlalu lama
- Pengadaan pemasangan spanduk

Berikut ini adalah kekurangan-kekurangan yang dimiliki oleh salon “Fora”.

- Tata letak perabotan yang rapi
- Menunjukkan sertifikat-sertifikat (kecantikan, tata rias dan penataan rambut) yang telah diperoleh
- Ruangan yang bersih
- Peralatan yang bersih
- Desain interior yang menarik
- Keramahan petugas dalam melayani konsumen
- Petugas berpenampilan rapi
- Petugas mempunyai skill yang berkualitas terlebih dahulu
- Lokasi salon yang mudah dijangkau dengan angkutan umum
- Tersedianya tempat parkir yang cukup
- Pengadaan bonus kepada konsumen
- Kinerja pelayanan petugas di semua pelayanan
- Kenyamanan konsumen selama pelayanan (mis: kenyamanan ruangan, kenyamanan terhadap perlakuan petugas, dll)
- Keragaman layanan yang ditawarkan oleh pihak salon
- Keanekaragaman produk yang diberikan oleh pihak salon

- Strategi pemasaran yang perlu diterapkan oleh salon “FORA” adalah sebagai berikut.
 - Salon “FORA” Gerlong perlu melakukan pemberian bonus kepada konsumen seperti dengan memberikan hadiah langsung berupa voucher gratis atau pemberian shampoo secara gratis.
 - Sebaiknya lokasi salon dibuka didaerah-daerah pusat kota dan juga pihak salon perlu memperluas tempat/ area parkir salon.
 - Sebaiknya petugas salon perlu menggunakan seragam khusus.
 - Para petugas salon perlu diberikan latihan (training) secara langsung atau dengan mengirimnya ke tempat kursus kecantikan.
 - Pihak salon perlu menunjukkan sertifikat-sertifikat yang dimiliki kepada konsumen dengan memajangkannya di dinding seluruh ruangan.

6. 2. Saran

Sebaiknya salon “FORA” Gerlong disarankan untuk tetap mempertahankan kelebihan-kelebihan yang sudah dimiliki dan secepatnya memperbaiki kekurangan-kekurangannya dibandingkan dengan salon-salon pesaing dengan menerapkan usulan strategi pemasaran dalam laporan penelitian ini serta terus memperhatikan keinginan-keinginan konsumen agar konsumen menjadi lebih setia kepada salon “FORA” Gerlong.