

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1. Kesimpulan**

1) Hal – hal yang mempengaruhi konsumen dalam berbelanja di Distro *Rocksville*.

Hal – hal yang mempengaruhi konsumen dalam berbelanja di Rocksville meliputi:

- Variasi jenis produk yang ditawarkan
- Keunikan produk
- Kualitas produk baik
- Pilihan corak banyak
- Pilihan warna banyak
- Harga produk terjangkau
- Harga produk sesuai dengan kualitas produk
- Harga bersaing
- Harga dapat ditawar
- Lokasi distro yang strategis
- Lokasi berdekatan dengan distro lain
- Adanya promosi mengenai distro media cetak (harian/poster/selebaran)
- Adanya promosi mengenai distro media elektronik (radio)
- Pemasangan papan nama yang mudah dilihat
- Adanya penawaran khusus (*discount*, paket khusus pada hari tertentu, dll)
- Keramahan karyawan
- Kesopanan karyawan
- Penampilan karyawan (kerapihan, kebersihan, dll)

- 
- 
- Kecepatan pelayanan yang diberikan karyawan
  - Keterampilan karyawan dalam melayani
  - Ketanggapan karyawan dalam memberikan pelayanan terhadap keinginan konsumen
  - Pengetahuan karyawan mengenai produk
  - Penataan produk (interior)
  - Kebersihan distro
  - Tempat parkir aman
  - Kenyamanan distro
  - Desain interior distro secara keseluruhan
  - Adanya tempat parkir yang luas
  - Kemudahan dalam melakukan pembayaran
  - Konsumen diperbolehkan untuk mencoba produk
  - Konsumen diperbolehkan untuk memilih produk

Dan berdasarkan kepuasan pelanggan dapat disimpulkan terjadi ketidakpuasan pelanggan terhadap Rocksville, dan hal ini menjadi salah satu hal yang mempengaruhi konsumen dalam berbelanja, berikut adalah hal – hal yang termasuk dalam kategori ketidakpuasan konsumen terhadap distro yaitu pilihan warna banyak, harga terjangkau dan adanya penawaran khusus.

2) Alternatif strategi yang dapat diterapkan dan dikembangkan di distro *Rocksville*.

Alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan berdasarkan EFAS adalah stability dimana perusahaan dapat memilih untuk istirahat atau mengambil tindakan untuk berhati – hati, growth dengan konsentrasi pada integrasi horizontal, Stability dimana perusahaan memutuskan untuk tidak berubah (tetap pada tindakan yang ada) atau juga memilih melakukan *profit strategy* dan terakhir adalah strategi retrenchment atau pengurangan dimana perusahaan dapat mengambil tindakan *captive company*, *selling out* atau strategi divestasi.

---

---

Dan berdasarkan IFAS strategi yang dapat dilakukan terdiri dari 3 strategi yang sebaiknya dilakukan yaitu strategi *growth* dengan konsentrasi via integrasi horizontal, *stability* dimana perusahaan tidak berubah atau bisa juga dengan berorientasi pada profit strategy, dan terakhir strategi *growth* dengan diversifikasi konglomerat.

3) Usulan strategi pemasaran yang sesuai dan dapat diterapkan di distro *Rocksville*.

Usulan strategi yang dipilih adalah strategi *GROWTH* yang berkonsentrasi melalui integrasi horisontal atau strategi *STABILITY* yang dimana perusahaan dapat memilih untuk tidak melakukan perubahan strategi atau melakukan perubahan dengan orientasi kepada *Profit strategy*.

Berikut strategi yang dapat dilakukan oleh *Rocksville*:

- Menambah keberagaman produk. Yaitu dengan cara membuat produk untuk pria, berusia 13 – 20 tahun, dimana produk tersebut mengikuti perkembangan mode dan dibuat dengan ukuran beragam karena pada usia 13 -20 tahun adalah usia dimana tubuh sedang berkembang dengan cepat sehingga perubahan ukuran pakaian pun akan berubah. Namun selain itu juga masih ada konsumen wanita yang sebaiknya diambil peluang untuk menggapai mereka caranya dengan membuat produk untuk wanita, mungkin dengan *merchandise* buat wanita seperti gelang, kalung dan sejenisnya.
- Mempererat hubungan dengan pelanggan dengan cara memberi informasi keberadaan produk baru. Yaitu dimana *rocksville* dapat memberikan informasi kepada pelanggan misal melalui telepon ataupun melalui sms.
- Membuat produk yang mengikuti mode, agar perusahaan dapat mengikuti perkembangan mode sehingga untuk konsumen pemburu mode tidak kesulitan mendapatkan produk yang *up to date*.
- Meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, kualitas dalam hal ini adalah karyawan dididik lagi atau diberi peraturan bagaimana cara berbusana

dan berbicara kepada konsumen sehingga diharapkan konsumen merasa lebih nyaman.

- Menempatkan nama di tempat yang mudah terlihat dengan desain yang menarik. Hal ini dilakukan agar calon konsumen terutama konsumen baru dapat mengetahui dimana letak distro. Sehingga tidak merasa ragu untuk mauk berkunjung.
- Menambah variasi untuk setiap produk dengan mengikuti mode. Dengan demikian diharapkan konsumen memiliki alternatif pilihan yang lebih banyak untuk tiap jenis produk, misal dengan menambah variasi warna.
- Mendesain interior sesuai dengan trend mode sekarang, yaitu mengikuti desain tempat berdasarkan mode yang sedang berlangsung, misalkan dalam hal warna dimana warna – warna candy (mencolok) sedang in, Rocksville dapat memberikan warna – warna tersebut sebagai salah satu bagian dari interior toko.
- Melakukan promosi produk terbaru terutama untuk masyarakat di sekitar distro yaitu mereka yang menjadi konsumen terbanyak dari distro, promosi yang paling mudah adalah dengan membuat poster – poster yang dapat ditempelkan di sekolah – sekolah terutama yang berada dekat dengan distro seperti SMP 1 Subang.
- Memperbaiki kualitas dari karyawan, terutama dalam hal kebersihan, kesopanan dan kecepatan dalam menanggapi keluhan konsumen.
- Membuat model pakaian baru yang mungkin bisa menjadi trend setter bagi para pecinta mode di subang, model pakaian ini dibuat unik sehingga konsumen dapat merasakan keunikan dari Rocksville.
- Mencari alternatif produk baru untuk mengatasi naiknya harga bahan baku. Dalam hal ini adalah untuk menambah variasi produk sehingga diharapkan perusahaan mendapatkan keuntungan dan lebih mampu untuk memproduksi produk yang akan terpengaruh oleh perubahan harga.
- Meningkatkan promosi, program diskon, beli 2 gratis 1 dan sejenisnya.
- Meningkatkan promosi kepada konsumen, misal membuat katalog produk terbaru.

- Membuat produk alternatif dengan harga yang lebih murah dengan cara menggunakan bahan lain yang lebih murah. Sehingga lebih terjangkau misal membuat kaos dengan bahan yang lebih murah namun kualitas masih tetap baik.

## **6.2. Saran**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, penulis menyarankan agar :

1. *Rocksville* sebaiknya tetap mempertahankan dan juga dapat meningkatkan hal – hal yang yang membuat konsumen merasa puas dalam berbelanja.
2. *Rocksville* sebaiknya memperbaiki hal – hal yang membuat konsumen tidak puas dalam berbelanja di *Rocksville*.
3. *Rocksville* sebaiknya mempertimbangkan usulan yang diberikan.