

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap lapangan futsal Meteor Arena, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang dipentingkan oleh konsumen dalam memilih lapangan futsal, yaitu :

- Pemasangan iklan dengan menyebarkan brosur (92,50%)
- Pencahayaan lapangan futsal cukup terang (87,50%)
- Tersedia loker untuk menyimpan barang (86,67%)
- Dinding lapangan futsal terbuat dari bahan yang aman (85,00%)
- Terdapat café untuk makan dan minum (84,17%)
- Kecepatan karyawan dalam melayani (84,17%)
- Karyawan menanggapi keluhan konsumen(83,33%)
- Kejujuran karyawan dalam melayani (82,50%)
- Bel dibunyikan sebagai tanda penyewaan lapangan telah selesai (82,50%)
- Melakukan promosi melalui radio (81,67%)
- Harga sewa lapangan berkisar antara 50.000-75.000 rupiah (80,83%)
- Tersedia lapangan parkir yang cukup luas (80,00%)
- Pemasangan iklan di media cetak (80,00%)
- Tersedia tempat duduk untuk penonton (79,17%)
- Ruangan lapangan memiliki ventilasi udara yang cukup baik (79,17%)
- Lantai lapangan futsal memiliki kualitas yang cukup baik (78,33%)
- Tersedia ruang ganti pemain (77,50%)
- Terdapat tempat jaga untuk keamanan parkir (77,50%)
- Perhitungan pembayaran dilakukan dengan tepat (76,67%)
- Kemudahan konsumen untuk menghubungi karyawan (76,67%)
-

- Ketanggapan karyawan dalam melayani (75,00%)
- Karyawan sabar dalam melayani konsumen (73,33%)
- Bangunan terlihat megah (72,50%)
- Ukuran lapangan futsal cukup besar (70,00%)
- Tersedia toilet yang bersih (70,00%)
- Perhitungan pembayaran dilakukan dengan cepat (69,17%)
- Keramahan karyawan dalam melayani (68,33%)
- Tersedia bola futsal dengan kualitas yang cukup baik (66,33%)
- Lokasi strategis (61,67%)
- Tersedia ruang tunggu pemain (58,33%)

Berdasarkan urutan persentase dari yang terbesar sampai terkecil, sebaiknya pihak Meteor Arena lebih memperhatikan atribut-atribut yang memiliki persentase tingkat kepentingan yang terbesar, sehingga pihak Meteor Arena dapat mempertahankan kelebihan dari atribut lapangan futsal yang dimiliki Meteor Arena.

2. Bagaimana strategi dan upaya yang perlu dilakukan oleh pihak pengelola Meteor Arena untuk meningkatkan penjualan jasa penyewaan lapangan futsal?

Dari hasil analisis yang dilakukan terhadap Meteor Arena, terdapat beberapa usulan yang dapat dilakukan oleh pihak Meteor Arena berdasarkan metode SWOT, CA, dan berdasarkan tingkat kepuasan untuk menghadapi persaingan lapangan futsal. Usulan yang diberikan kepada pihak Meteor Arena dibagi menjadi beberapa prioritas. Adapun usulan yang diberikan, yaitu:

- 2.1. Untuk prioritas pertama yaitu berdasarkan kaitan antara Metode SWOT, Metode CA, dan berdasarkan tingkat kepuasan. Alasan menetapkan sebagai prioritas pertama, karena usulan yang diberikan ini mencakup ketiga metode diatas.
 - a. Berdasarkan Metode SWOT khususnya strategi WT, **kekurangan** dari CA dan **ketidakpuasan** konsumen terhadap lapangan futsal Meteor

Arena untuk promosi. Usulan yang diberikan pada pihak Meteor Arena, yaitu:

- Sebaiknya pihak Meteor Arena melakukan suatu promosi melalui media radio, khususnya radio-radio yang digemari oleh pria dewasa yaitu, promosi melalui radio 99.9ers (100,00 FM), Ozt (103.10 FM), dan juga Ardan (105,9 FM).
- b. Berdasarkan Metode SWOT khususnya strategi WO, **kekurangan** dari CA dan **kepuasan** konsumen terhadap lapangan futsal Meteor Arena untuk kualitas lapangan futsal. Usulan yang diberikan pada pihak Meteor Arena yaitu:
- Sebaiknya pihak Meteor Arena meningkatkan kualitas lapangan futsal khususnya untuk lantai lapangan futsal. Saat ini karpet karet lapangan futsal Meteor Arena telah rusak, sehingga perlu diperbaiki agar konsumen merasa puas dengan kualitas lapangan futsal Meteor Arena. Untuk bola futsal yang ada di Meteor Arena sebaiknya diganti dengan kualitas yang lebih baik.
- c. Berdasarkan Metode SWOT khususnya strategi ST, **kelebihan** dari CA dan **ketidakpuasan** konsumen terhadap lapangan futsal Meteor Arena untuk atribut kecepatan, kejujuran, dan kesabaran karyawan dalam melayani konsumen. Usulan yang diberikan pada pihak Meteor Arena yaitu:
- Sebaiknya pihak Meteor Arena meningkatkan kualitas pelayanan dengan lebih memperhatikan kepuasan konsumen dengan cara meningkatkan kecepatan karyawan dalam melayani, karyawan harus sabar dalam melayani konsumen, dan karyawan harus jujur dalam hal pembayaran untuk lapangan futsal, maupun dalam hal pembayaran café. Untuk itu sebaiknya perlu dilakukan training terhadap karyawan yang bekerja di Meteor Arena.
- d. Berdasarkan Metode SWOT khususnya strategi SO dan ST, **kelebihan** dari CA dan **kepuasan** konsumen terhadap lapangan futsal Meteor Arena untuk atribut harga lapangan futsal dan kualitas pelayanan untuk

atribut keramahan, ketanggapan, kemudahan konsumen untuk menghubungi karyawan. Usulan yang diberikan pada pihak Meteor Arena yaitu:

- Sebaiknya pihak Meteor Arena mempertahankan harga sewa lapangan futsal, hal ini bertujuan agar konsumen tidak berpindah ke lapangan futsal lain.
- Sebaiknya pihak Meteor Arena mempertahankan, sekaligus meningkatkan kualitas pelayanan dari karyawan khususnya untuk atribut keramahan, ketanggapan, kemudahan konsumen untuk menghubungi karyawan.

2.2. Untuk prioritas kedua yaitu berdasarkan Metode CA. Alasan menetapkan sebagai prioritas kedua, karena usulan yang diberikan ini berdasarkan kelebihan dan kelemahan yang didapatkan dari Metode CA, sehingga lebih pada usulan ini lebih difokuskan terhadap persepsi responden tentang lapangan futsal Meteor Arena dan juga lapangan futsal pesaing.

a. Berdasarkan **Kelebihan** dari Metode CA

- Sebaiknya pihak Meteor Arena mempertahankan apa yang menjadi kelebihan dari lapangan futsal Meteor Arena, sehingga konsumen merasa puas dengan atribut-atribut yang ada di Meteor Arena. (lihat tabel 5.11)

b. Berdasarkan **Kekurangan** dari Metode CA

- Sebaiknya pihak Meteor Arena menambah ruang ganti pemain. Pada saat ini ruang ganti yang ada di Meteor Arena berjumlah 2 ruangan, seharusnya pihak Meteor Arena menambah ruang ganti pakaian menjadi 5 ruangan. Hal ini bertujuan untuk memudahkan konsumen supaya tidak mengantri apabila harus mengganti pakaiannya.
- Sebaiknya pihak Meteor Arena menempatkan ruang tunggu pemain yang selama ini berada di dalam lapangan futsal dipindahkan di luar lapangan futsal, tetapi pemain masih bisa menonton walaupun

berada di luar lapangan. Hal ini bertujuan untuk menghindari kecelakaan pada pemain yang menunggu di ruang tunggu.

- Sebaiknya pihak Meteor Arena menambahkan lampu sorot yang tadinya berjumlah 6 menjadi 8. Hal ini bertujuan untuk menerangi lapangan futsal apabila digunakan pada malam hari.

- Sebaiknya pihak Meteor Arena memperbaiki eksterior bangunan yang ada agar terlihat lebih megah. Pada saat ini bangunan yang ada di Meteor Arena terlihat kusam, sehingga perlu di cat agar bangunan lebih terlihat lebih menarik.

- Sebaiknya pihak Meteor Arena memperbaiki tempat jaga untuk keamanan parkir. Pada saat ini letak tempat jaga untuk keamanan parkir yang ada di Meteor Arena terlalu jauh dari lokasi tempat parkir, seharusnya tempat jaga untuk keamanan parkir terletak berdekatan dengan lokasi kendaraan yang di parkir. Hal ini bertujuan agar konsumen merasa nyaman dengan keamanan parkir apabila konsumen membawa kendaraan pribadi.

- Sebaiknya pihak Meteor Arena menambah jumlah loker yang awalnya berjumlah 8 buah ditambah menjadi 20 buah. Hal ini bertujuan untuk mengantisipasi barang bawaan konsumen agar tidak hilang, sehingga konsumen tidak komplain akibat banyaknya barang bawaan yang hilang.

- Sebaiknya pihak Meteor Arena menyediakan cafe dengan fasilitas yang dapat memuaskan konsumen, misalnya dengan cara menyediakan fasilitas televisi. Selain itu, pihak Meteor Arena juga menambah jumlah kursi yang ada di Meteor Arena. Pada saat ini jumlah kursi yang ada di Meteor Arena berjumlah 4 buah, seharusnya ditambah menjadi 10 buah. Hal ini bertujuan agar konsumen lebih nyaman apabila membeli makanan dan minuman.

2.3. Untuk prioritas ketiga yaitu berdasarkan Metode SWOT. Alasan menetapkan sebagai prioritas ketiga, karena usulan yang dibuat hanya

berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada di perusahaan. Sehingga usulan yang diberikan tidak relevan, mengingat jumlah responden yang ditanyakan hanya manajer Meteor Arena.

- a. Berdasarkan Strategi SO dan WO
 - Sebaiknya pihak Meteor Arena meningkatkan perkembangan teknologi dengan cara pemasangan telepon agar memudahkan konsumen untuk memesan lapangan futsal.
- b. Berdasarkan Strategi ST
 - Sebaiknya pihak Meteor Arena meningkatkan kualitas pelayanan untuk menekan produk pesaing yang ada di daerah berdekatan. Caranya yaitu dengan melakukan training terhadap karyawan yang bekerja di lapangan futsal Meteor Arena.
 - Sebaiknya Pihak Meteor Arena meningkatkan pangsa pasar agar mampu bersaing dalam persaingan olahraga futsal, misalnya dengan membuka cabang baru di tempat lain.

6.2 Saran

6.2.1 Saran untuk Perusahaan

Berdasarkan hasil analisis terhadap lapangan futsal Meteor Arena, terdapat beberapa saran antara lain:

- a. Sebaiknya Pihak Meteor Arena tetap menjaga faktor-faktor yang menjadi kelebihannya sehingga dapat memperkuat kedudukannya dalam persaingan lapangan futsal.
- b. Sebaiknya Pihak Meteor Arena memperbaiki kelemahan yang ada di Meteor Arena agar konsumen merasa puas dengan kualitas lapangan futsal yang ada di Meteor Arena.
- c. Sebaiknya pihak Meteor Arena melakukan suatu promosi dengan cara melakukan suatu pertandingan persahabatan antar universitas, hal ini tentu saja dapat meningkatkan penjualan terhadap penyewaan lapangan futsal.
- d. Sebaiknya pihak Meteor Arena melakukan suatu kerjasama dengan pihak yayasan untuk universitas-universitas khususnya yang berada di

Bandung. Kerjasama yang dilakukan yaitu dengan cara memberikan suatu potongan harga terhadap para mahasiswa yang akan menyewa di lapangan futsal Meteor Arena.

6.2.2 Saran untuk Penelitian

- Sebaiknya profil responden dari segi usia, status konsumen, penghasilan, uang saku dan pekerjaan ditiadakan karena tidak dapat dijadikan dasar dalam strategi yang ditetapkan.