

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Faktor-faktor yang diprioritaskan konsumen dalam memilih sebuah salon

Berdasarkan hasil pengujian Cochran setiap variabel yang terdapat pada kuesioner penelitian, dapat diketahui faktor-faktor yang diprioritaskan dalam memilih sebuah salon adalah sebagai berikut:

- Kelengkapan variasi pelayanan yang tersedia.
- Kelengkapan variasi model rambut yang tersedia.
- Salon memiliki model-model rambut kreasi sendiri.
- Model rambut yang ditawarkan sesuai dengan perkembangan jaman.
- Kelengkapan obat rambut yang tersedia di salon.
- Salon dapat memenuhi permintaan model rambut hasil kreasi konsumen.
- Harga yang ditawarkan dapat dijangkau oleh masyarakat luas.
- Salon memberikan harga khusus untuk pelanggan setia.
- Salon memberikan potongan harga apabila pelanggan membeli beberapa pelayanan sekaligus dalam satu waktu.
- Lokasi salon yang strategis, dekat pemukiman masyarakat.
- Lokasi salon mudah untuk dijangkau oleh kendaraan pribadi dan kendaraan umum.
- Salon memiliki tempat parkir yang luas.
- Lokasi salon yang mudah dicari.
- Pemasangan iklan pada majalah.
- Pembuatan brosur, spanduk.
- Salon memberikan potongan harga pada saat event-event tertentu.
- Gratis perawatan setelah melakukan perawatan sebanyak beberapa kali.
- Pekerja salon melayani pengunjung salon dengan ramah.

- Pekerja salon mau menerima saran dan kritik yang diajukan oleh pelanggan.
- Pekerja salon memiliki kemampuan yang tinggi sehingga dapat memberikan pelayanan yang memuaskan.
- Pembayaran jasa dapat dilakukan dengan menggunakan kartu debit atau kredit.
- Pelayanan yang cepat.
- Ruang salon yang luas.
- Ruang salon yang bersih.
- Terdapat sofa sebagai tempat duduk konsumen dalam menunggu giliran pelanggan.
- Tersedia majalah untuk dibaca oleh pengunjung salon.
- Tersedia AC pada ruang salon.
- Tersedia majalah-majalah contoh model rambut.
- Salon menyediakan obat rambut untuk dijual kepada pengunjung salon.
- Salon melayani pengunjung salon setiap hari.
- Salon memiliki reputasi yang baik di mata konsumen.

2. Segmen dan Target Salon X

Berikut ini adalah proses segmentasi dengan hasil jawaban terbanyak dalam pertanyaan seputar profil responden:

- Jenis Kelamin: Wanita
- Umur: 26 sampai 30 tahun
- Pendapatan dalam satu bulan: 0.8 sampai 4 juta rupiah
- Media Informasi yang sering digunakan: Televisi
- Frekuensi ke Salon: Satu kali dalam sebulan
- Pelayanan yang sering dinikmati: Gunting Rambut
- Faktor Memilih Salon: Harga yang terjangkau

Targeting ditentukan berdasarkan hasil proses segmentasi. Berikut ini adalah target pasar yang diusulkan untuk Salon X:

- Jenis Kelamin: Wanita
- Umur: 26 sampai 30 tahun
- Pendapatan dalam satu bulan: 0.8 sampai 4 juta rupiah

3. Kelebihan dan kelemahan yang dimiliki oleh Salon X

Berikut ini adalah kelebihan dan kelemahan yang dimiliki oleh Salon X berdasarkan hasil yang diperoleh dari pengolahan data dengan menggunakan metode *Importance Performance Analysis (IPA) 6 Kuadran*:

Kelebihan yang dimiliki oleh Salon X:

- Kelengkapan variasi pelayanan yang tersedia.
- Model rambut yang ditawarkan sesuai dengan perkembangan jaman.
- Harga yang ditawarkan dapat dijangkau oleh masyarakat luas.
- Salon memberikan harga khusus untuk pelanggan setia.
- Salon memberikan potongan harga apabila pelanggan membeli beberapa pelayanan sekaligus dalam satu waktu.
- Pekerja salon melayani pengunjung salon dengan ramah.
- Pekerja salon mau menerima saran dan kritik yang diajukan oleh pelanggan.
- Ruang salon yang bersih.
- Terdapat sofa sebagai tempat duduk konsumen dalam menunggu giliran pelanggan.
- Tersedia majalah untuk dibaca oleh pengunjung salon.
- Tersedia majalah-majalah contoh model rambut.

Kelemahan yang dimiliki oleh Salon X:

- Kelengkapan variasi model rambut yang tersedia.
- Salon memiliki model-model rambut kreasi sendiri.
- Kelengkapan obat rambut yang tersedia di salon.
- Salon dapat memenuhi permintaan model rambut hasil kreasi konsumen.

- Lokasi salon yang strategis, dekat pemukiman masyarakat.
- Lokasi salon mudah untuk dijangkau oleh kendaraan pribadi dan kendaraan umum.
- Salon memiliki tempat parkir yang luas.
- Lokasi salon yang mudah dicari.
- Pemasangan iklan pada majalah.
- Pembuatan brosur, spanduk.
- Salon memberikan potongan harga pada saat event-event tertentu.
- Gratis perawatan setelah melakukan perawatan sebanyak beberapa kali.
- Pekerja salon memiliki kemampuan yang tinggi sehingga dapat memberikan pelayanan yang memuaskan.
- Pembayaran jasa dapat dilakukan dengan menggunakan kartu debit atau kredit.
- Pelayanan yang cepat.
- Ruangan salon yang luas.
- Tersedia AC pada ruangan salon.
- Salon menyediakan obat rambut untuk dijual kepada pengunjung salon.
- Salon melayani pengunjung salon setiap hari.
- Salon memiliki reputasi yang baik di mata konsumen.

4. Positioning Salon X

Positioning yang diusulkan kepada Salon X dengan memperhatikan kelebihan yang dimiliki oleh Salon X adalah Salon X adalah salon yang memiliki pelayanan yang lengkap, memiliki model rambut yang *up to date*, harga yang terjangkau, memberikan harga khusus bagi pelanggan setia, memberikan potongan harga, memberikan pelayanan yang ramah, menerima saran dan kritik, salon yang bersih, salon yang nyaman, salon yang memiliki fasilitas majalah yang lengkap.

5. Usulan strategi pemasaran yang diajukan kepada Salon X

Berikut ini adalah usulan strategi pemasaran yang diajukan kepada Salon X berdasarkan hasil pengolahan data dengan menggunakan metode *Importance Performance Analysis* (IPA) 6 Kuadran dan metode SWOT:

Tabel 6.1
Usulan Strategi Pemasaran

Klasifikasi 7P	Usulan Yang Diberikan	Metode
Product	Melengkapi variasi model rambut sesuai dengan perkembangan model rambut	S-O, IPA 6
	Melengkapi variasi pelayanan dengan membuat paket wedding	S-O, IPA 6
	Menyediakan paket perawatan rambut sehat	S-O
	Membuat variasi model yang merupakan kreasi dari <i>hair stylish</i> Salon X	IPA 6
	Melengkapi jenis obat rambut yang tersedia pada Salon X	IPA 6
	Mengikuti perkembangan model rambut jaman sekarang	IPA 6
Price	Menawarkan harga yang terjangkau bagi masyarakat luas	S-T, IPA 6
	Memberikan potongan harga pada setiap pembelian dengan nominal tertentu	IPA 6
	Memberikan harga khusus bagi pelanggan setia	IPA 6
Place	Menyediakan lahan khusus untuk dijadikan tempat parkir kendaraan	IPA 6
	Memasang palang nama salon di tempat yang dilalui oleh banyak orang	IPA 6
Promotion	Memasang iklan pada majalah secara berkala	W-T, W-O, IPA 6
	Membuat brosur dan spanduk secara berkala	W-T, W-O, IPA 6
	Memberikan potongan harga pada saat event-event tertentu	W-T, W-O, IPA 6
	Memberikan perawatan gratis setiap melakukan beberapa kali perawatan	W-T, IPA 6
People	Meningkatkan kreativitas pekerja salon dengan melakukan training	W-O
	Meningkatkan keahlian untuk memberikan pelayanan yang memuaskan bagi pengunjung salon	S-T, IPA 6
	Meningkatkan kemampuan pekerja salon agar dapat memenuhi keinginan pengunjung salon	S-O, IPA 6
	Membuat kotak untuk menampung kritik dan saran dari pengunjung salon	IPA 6
	Melayani pengunjung salon dengan ramah	IPA 6
Process	Memberikan pelayanan yang cepat dengan menambah jumlah pekerja salon	W-T, IPA 6
	Menyediakan fasilitas pembayaran jasa melalui kartu debit atau kartu kredit	IPA 6
Physical Evidence	Mempertahankan reputasi salon yang baik	S-T, IPA 6
	Memasang AC pada ruangan salon	IPA 6
	Memperbanyak jenis obat rambut yang dijual kepada pengunjung salon	IPA 6
	Membuka salon setiap hari	IPA 6
	Memperluas ruangan salon	IPA 6
	Menambah koleksi majalah contoh model rambut	IPA 6
	Menyediakan majalah untuk dibaca pengunjung salon saat menunggu giliran pelayanan	IPA 6
	Menjaga kebersihan ruangan salon	IPA 6
Menyediakan tempat duduk yang nyaman bagi pengunjung salon	IPA 6	

6.2 Saran

Berikut ini adalah saran yang diberikan kepada Salon X:

1. Penyebaran kuesioner pendahuluan pada penelitian saat ini dilakukan di lokasi Salon X dan sekitarnya serta Universitas Kristen Maranatha. Untuk penelitian yang lebih lanjut, sebaiknya penyebaran kuesioner pendahuluan hanya dilakukan di Salon X.
2. Untuk penelitian yang lebih lanjut sebaiknya pada kuesioner penelitian bagian profil responden menanyakan pekerjaan responden, asal responden dan dari mana responden mengetahui Salon X untuk melihat efektifitas promosi yang saat ini telah dilakukan.
3. Salon X disarankan untuk menerapkan usulan yang telah diberikan agar dapat mengungguli salon kompetitor.