

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Adapun faktor-faktor yang diinginkan masyarakat pada bisnis pasar modal ini adalah sebagai berikut :

- Dari segi *product* :

Adanya penjelasan mengenai produk yang ditawarkan, adanya jaminan bahwa produk sangat menguntungkan, keanekaragaman jenis produk, adanya beberapa keunggulan produk dibandingkan dengan produk lain, terdaftar produk di bursa berjangka jakarta, adanya bank penjamin yang bertanggung jawab atas perusahaan.

- Dari segi *price*

Variasi waktu berdasarkan premi yang dibayarkan, besarnya komisi yang harus dibayarkan, besarnya harga yang ditawarkan dari setiap poinnya, kesesuaian komisi dengan jaminan kualitas yang ditawarkan.

- Dari segi *place*

Lokasi yang strategis, kemudahan menemukan lokasi, lokasi dilalui oleh jalur transportasi umum, keamanan disekitar lokasi, perusahaan terletak dilokasi perkantoran yang bonafit.

- Dari segi *promotion* :

Adanya nama perusahaan yang terpampang dengan jelas, adanya promosi melalui media cetak, adanya promosi melalui media elektronik, adanya promosi melalui leaflet, adanya promosi melalui presentasi secara langsung ke berbagai lembaga, adanya penawaran langsung dari perusahaan kepada calon konsumen.

- Dari segi *people*

Keramahan pegawai, pengetahuan pegawai terhadap produk yang ditawarkan, kesopanan pegawai, kecepatan pegawai dalam melayani konsumen, penampilan pegawai perusahaan.

- Dari segi *physical evidence*

Kebersihan ruang kerja bagi trader, kebersihan toilet, kebersihan ruang tunggu, adanya tempat ibadah, adanya tempat parkir yang luas, tersedianya kantin perusahaan.

- Dari segi *process*

Kemudahan dalam proses pengambilan dana, kemudahan dalam proses memasukan dana, singkatnya waktu tunggu sampai dengan dilayani. kemudahan dalam pengisian aplikasi bagi konsumen, kemudahan dalam melakukan transaksi bagi konsumen.

2. Penelitian ini menunjukkan bahwa kesenjangan antara persepsi dan harapan masyarakat terhadap bisnis pasar modal ini adalah :

Perbedaan adalah positif dimana Seluruh tidak terdapat rata-rata perbedaan yang signifikan, karena tidak terdapat perbedaan yang signifikan maka seluruh item sudah memuaskan konsumen.

3. Upaya-upaya yang perlu dilakukan PT Monex dalam meningkatkan *option forex* adalah sebagai berikut :

- *Product*

1. Sebaiknya meningkatkan jaminan *gain* yang akan didapat konsumen dari dana yang diinvestasikannya.
2. Sebaiknya menambahkan beberapa keunggulan produk agar mempunyai nilai lebih dimata konsumen

3. Sebaiknya dengan menambah jenis produk derivatif lainnya dengan tidak menghilangkan produk derivatif yang sudah ada.

- *Price*

1. Sebaiknya memberikan bayaran komisi yang sebanding dengan keuntungan yang didapat. Dengan memberikan bayaran komisi yang sesuai dari setiap transaksi maka hal ini dapat menarik konsumen dan trader.
2. Sebaiknya memberikan harga yang tinggi untuk setiap poinnya agar konsumen tertarik untuk menginvestasikan dananya di PT Monex.
3. Sebaiknya memberikan jangka waktu yang lebih lama untuk pembayaran premi yang ada.

- *Place*

1. Sebaiknya jika tersedia dana lebih maka perusahaan dapat pindah tempat yang lebih strategis seperti daerah perkantoran asia-afrika.
2. Sebaiknya memasang papan nama ditempat yang mudah terlihat oleh konsumen.
3. Sebaiknya memberikan kartu identitas (*visitor*) kepada setiap orang luar yang masuk agar keamanan dapat lebih terjaga.

- *Promotion*

1. Sebaiknya memasang iklan pada halaman muka media cetak agar lebih mudah terlihat.
2. Sebaiknya menyiarkan iklan pada saat-saat *peak time* agar lebih banyak didengar oleh masyarakat.
3. Sebaiknya menyebarkan leaflet ditempat-tempat yang tepat agar tidak salah sasaran.

- *People*

1. Sebaiknya memberikan pelatihan kepada setiap pegawai, terutama pegawai front office yang sering berhadapan langsung dengan konsumen.
2. Sebaiknya dengan memberikan berbagai pelatihan kepada pegawai dan dengan membenahi sistem / mekanisme perusahaan yang dapat menyebabkan delay, sehingga dengan berkurangnya delay waktu tunggu konsumen menjadi lebih singkat

- *Proses*

1. Sebaiknya dengan memberikan beberapa fasilitas yang dapat memudahkan konsumen dalam mengambil dana.
2. Sebaiknya dengan memberikan beberapa kemudahan kepada konsumen agar konsumen dapat dengan mudah bertransaksi dimana pun, contohnya dengan *phone order*.

- *Physical Evidence*

1. Sebaiknya dengan meng-*hire* beberapa *cleaning service* yang bertanggung jawab atas kebersihan seluruh ruangan.

4. Untuk menimbulkan perilaku *awareness(A)*, *interest(I)*, *desire(D)*, *action (A)*, maka promosi yang harus dilakukan adalah sebagai berikut :

Dalam menimbulkan perilaku *aware* maka promosi yang perlu dilakukan antara lain : jelasnya tulisan pada media cetak, besarnya space iklan pada media cetak, selanjutnya dalam menimbulkan perilaku *interest* promosi yang perlu dilakukan antara lain : iklan disiarkan dalam durasi yang lama, penyiaran iklan pada saat-saat *peaktime*, selanjutnya dalam menimbulkan perilaku *desire* promosi yang perlu dilakukan antara lain : tebalnya tulisan pada *website*, alamat *website* yang mudah dicari, selanjutnya dalam menimbulkan perilaku *action* promosi yang perlu dilakukan antara lain :

presentasi dilakukan dengan jelas dan mudah dimengerti, memberikan bukti-bukti nyata kepada calon konsumen mengenai keuntungan yang didapat dari produk ini.

6.2 Saran

Beberapa saran yang diajukan oleh penulis untuk penelitian lebih lanjut adalah :

1. Dalam menjalankan bisnis pasar modal ini disarankan agar perusahaan dapat menerapkan usulan-usulan yang telah diberikan dalam penelitian ini.
2. Perusahaan perlu mempertimbangkan langkah-langkah promosi yang tepat untuk dijalankan sesuai dengan rumusan AIDA.
3. Untuk penelitian lebih lanjut maka disarankan dilakukan penelitian terhadap perilaku konsumen terhadap perusahaan (PT Monex) dan dalam memilih produk yang akan dibeli.
4. Untuk responden yang mengisi data kuesioner sebaiknya yang sudah pernah dijelaskan (dipresentasikan) tetapi tidak jadi transaksi.