

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

1. Dari hasil penyebaran kuesioner pada responden didapat sebagai berikut :

Cabang	Target					
	Jenis kelamin	Umur	Profesi	Uang saku	Frekuensi	Aktifitas setelah berolahraga
Aerobik	Wanita	24 - 64	Mahasiswa/pelajar	Rp.300 - 700 rb	2x	minum
Fitness	Pria	24 - 64	Mahasiswa/pelajar	Rp.300 - 700 rb	1x	minum
Futsal	Pria	19 - 23	Mahasiswa/pelajar	Rp.300 - 700 rb	1x	minum
Basket	Pria	19 - 23	Mahasiswa/pelajar	Rp.300 - 700 rb	1x	minum
Badminton	Pria	24 - 64	Mahasiswa/pelajar	Rp.300 - 700 rb	1x	minum

2. SSC memiliki kelebihan dan kekurangan SSC menurut konsumen yang diperoleh dari kuisisioner bagian pertama mengenai profil responden yang terdapat pada pertanyaan no 7, dapat dilihat sebagai berikut :

- **Kelebihan SSC**

- Kelengkapan fasilitas yang diberikan
- Terdapat lebih dari satu sarana olahraga
- Adanya instruktur pada fitness dan aerobik
- Tempat yang bagus dan nyaman
- Peralatan yang masih dalam kondisi baik.
- Tersedia banyak lapangan untuk badminton
- Lapangan basket yang dilengkapi dengan lantai pegas.

- **Kekurangan SSC**

- Harga sewa yang relatif mahal.
- Lahan parkir yang kurang luas sehingga kesulitan dalam mencari parkir.
- Terletak di daerah yang rawan macet.
- Tempat fitness kurang luas.
- Lapangan futsal ukurannya terlalu kecil.
- Lantai lapangan badminton tidak rata.
- Kurangnya sarana promosi untuk SSC.

3. Dari hasil penelitian yang didapat berdasarkan hasil rata-rata rekap kuesioner terlihat bahwa semua konsumen merasa penting dan puas terhadap Soekarno Hatta Sport Center.
4. Upaya-upaya yang dilakukan oleh SSC agar tetap dapat bersaing dengan sport center lainnya adalah sebagai berikut :
  - Sikap dan pelayanan yang ramah yang diberikan baik itu dari pemilik, manager dan juga para pelayan atau pegawai dalam melayani konsumen.
  - Slogan yang diusulkan adalah ” *SSC for Sport Mania*”.
  - Diusulkan diadakannya berbagai event yang dapat merangsang para mahasiswa atau pelajar untuk rajin berolahraga dan menjadikan SSC sebagai tempat perkumpulan bagi pencinta olahraga.
  - Diusulkan untuk diadakan acara nonton bareng untuk para pencinta olahraga.
  - Selain itu juga dengan rencana yang sejalan dengan pihak management diusulkan untuk membuka sekolah basket yang terdiri dari kelompok umur dan bekerja sama dengan club SM Britama yang merupakan juara bertahan IBL.
  - Kemudian diusulkan pula untuk memberikan potongan harga untuk setiap cabang olahraga pada jam pk.08.00 sampai dengan pk.14.00 untuk umum.
  - Diusulkan untuk menyediakan handuk ,sabun dan shampo untuk mandi.
  - Memberikan fasilitas internet, TV dan musik pada tempat menunggu.
  - Bekerjasama dengan warga sekitar dalam hal jualan makanan atau jajanan tradisonal.

5. Strategi bauran pemasaran 7P yang digunakan ialah :

- Aerobik
- *Product* (produk)  
SSC diusulkan untuk melapisi lantai dengan karpet, dan juga harus menambah jumlah matras.
- *Price* (harga)  
SSC harus menentukan harga yang sesuai dengan target pasar.
- *Promotion* (promosi)  
SSC harus promosi melalui media cetak, baik melalui brosur-brosur, majalah, spanduk maupun melalui koran-koran. Selain itu juga diadakannya potongan harga pada.
- *Place* (tempat)  
Ini merupakan suatu kelebihan yang dimiliki oleh SSC, karena gedung SSC yang terletak di pinggir jalan.
- *Physical Evidence* ( bentuk fisik)  
Harus adanya perluasan terhadap lahan parkir. Adanya perubahan pencahayaan sehingga pencahayaan akan lebih baik. SSC diusulkan untuk menyediakan handuk, sabun dan shampo Selain itu juga kebersihan tempat aerobik selalu dijaga kebersihannya Untuk tempat menunggu SSC menyediakan maja, kursi, TV, musik dan juga internet.
- *People* ( orang)  
Keramahan manager dan pelayan SSC merupakan sesuatu yang sangat penting, konsumen akan merasa nyaman.
- *Process* (proses)  
Proses pembayaran yang dilakukan di SSC dilakukan dengan cepat dan hanya melalui pembayaran *cash* saja.
- Fitnes
- *Product* (produk)  
SSC diusulkan untuk melapisi lantai dengan karpet..
- *Price* (harga)  
SSC harus menentukan harga yang sesuai dengan target pasar.

- *Promotion* (promosi)  
SSC harus promosi melalui media cetak, baik melalui brosur-brosur, majalah, spanduk maupun melalui koran-koran. Selain itu juga diadakannya potongan harga.
- *Place* (tempat)  
Ini merupakan suatu kelebihan yang dimiliki oleh SSC, karena gedung SSC yang terletak di pinggir jalan Selain itu juga sudah adanya sarana transportasi yang menuju ke SSC.
- *Physical Evidence* ( bentuk fisik)  
Diusulkan untuk memperluas lahan parkir. SSC disarankan untuk menambah variasi jenis minuman berion dan juga susu berprotein tinggi. Untuk sirkulasi akan lebih baik lagi jika ditambah *exhaust* . Kemudian SSC diusulkan untuk menyediakan handuk, sabun dan shampo. Selain itu juga kebersihan tempat fitnes selalu dijaga kebersihannya. SSC juga akan melakukan kerja sama dengan warga sekitar untuk menambah variasi makanan berupa jajanan tradisoanal Penyimpanan barang dapat dilakukan dengan menyimpan barang-barang yang berharga didalam loker.
- *People* ( orang)  
Keramahan manager dan pelayan SSC merupakan sesuatu yang sangat penting agar konsumen merasa nyaman.
- *Process* (proses)  
Di SSC tidak tersedia alat bayar otomatis karena biaya yang harus ditanggung cukup besar sehingga hanya melalui pembayaran *cash* saja.
- Futsal
- *Product* (produk)  
SSC diusulkan untuk merubah ukuran lapangan dengan ukuran yang standard. Selain ukuran lapangan keadaan jaring juga harus baik sehingga harus diadakan pemeriksaan secara rutin.
- *Price* (harga)  
SSC harus menentukan harga yang sesuai dengan terget pasar.

- *Promotion* (promosi)  
SSC harus promosi melalui media cetak, baik melalui brosur-brosur, majalah, spanduk maupun melalui koran-koran. Selain itu juga diadakannya potongan harga.
- *Physical Evidence* ( bentuk fisik)  
Diusulkan untuk memperluas lahan parker. Untuk sirkulasi akan lebih baik lagi jika ditambah *exhaust*. Kemudian SSC diusulkan untuk menyediakan handuk, sabun dan shampo. Selain itu juga kebersihan tempat futsal selalu dijaga kebersihannya. Jumlah toilet di SSC jumlahnya sudah memadai sehingga tidak perlu ditambah lagi jumlahnya.
- *People* ( orang)  
Keramahan manager dan pelayan SSC merupakan sesuatu yang sangat penting agar konsumen merasa nyaman. Selain itu juga kesiapan pelayan dalam mengantarkan pesanan di SSC sudah cukup cepat sehingga tidak perlu ada perubahan.
- *Process* (proses)  
Proses pembayaran yang dilakukan di SSC dilakukan dengan cepat dan hanya melalui pembayaran *cash* saja.
- Basket
- *Product* (produk)  
SSC diusulkan mengganti bola yang berkualitas Selain bola ring pun sudah sesuai dengan ukuran standard. Lantai lapangan tempat fitness tidak licin dan dilengkapi oleh system pegas, untuk menjaga agar lantai tidak licin maka kebersihan lapangan harus dijaga.
- *Promotion* (promosi)  
SSC harus promosi melalui media cetak, baik melalui brosur-brosur, majalah, spanduk maupun melalui koran-koran. Selain itu juga diadakannya potongan harga.
- *Place* (tempat)  
Selain itu juga sudah adanya sarana transportasi yang menuju ke SSC.

- *Physical Evidence*( bentuk fisik)  
Diusulkan untuk memperluas lahan parker. Untuk sirkulasi akan lebih baik lagi jika ditambah *exhaust* . Kemudian SSC diusulkan untuk menyediakan handuk, sabun dan shampo. Selain itu juga kebersihan tempat futsal selalu dijaga kebersihannya. Jumlah toilet di SSC jumlahnya sudah memadai sehingga tidak perlu ditambah lagi jumlahnya. Penyimpanan barang dapat dilakukan dengan menyimpan barang-barang yang berharga didalam loker.
- *People* ( orang)  
Keramahan manager dan pelayan SSC merupakan sesuatu yang sangat penting agar konsumen merasa nyaman. Selain itu juga kesiapan pelayan dalam mengantarkan pesanan di SSC sudah cukup cepat sehingga tidak perlu ada perubahan.
- *Process* (proses)  
Proses pembayaran yang dilakukan di SSC dilakukan dengan cepat dan hanya melalui pembayaran *cash* saja.
- Badminton
- *Product* (produk)  
Di SSC sudah disediakan papan skor dan kursi wasit namun harus ada perbaikan pada bagian skor, selain itu disarankan untuk perbaikan terhadap lantai lapangan.
- *Promotion* (promosi)  
SSC harus promosi melalui media cetak, baik melalui brosur-brosur, majalah, spanduk maupun melalui koran-koran. Selain itu juga diadakannya potongan harga.
- *Place* (tempat)  
Ini merupakan suatu kelebihan yang dimiliki oleh SSC, karena gedung SSC yang terletak di pinggir jalan Selain itu juga sudah adanya sarana transportasi yang menuju ke SSC.

- *Physical Evidence*( bentuk fisik)  
Jumlah toilet di SSC jumlahnya sudah memadai sehingga tidak perlu ditambah lagi jumlahnya. Diusulkan untuk memperluas lahan parkir. Kemudian SSC diusulkan untuk menyediakan handuk, sabun dan shampo. Selain itu juga kebersihan tempat futsal selalu dijaga kebersihannya. Untuk tempat menunggu SSC menyediakan maja, kursi, TV, misik dan juga internet secara gratis.
- *People* ( orang)  
Kesiapan pelayan dalam mengantarkan pesanan di SSC sudah cepat sehingga tidak perlu ada perubahan.
- *Process* (proses)  
Di SSC tidak tersedia alat bayar otomatis karena biaya yang harus ditanggung cukup besar sehingga hanya melalui pembayaran *cash* saja.

## 6.2 Saran

- Perlu dilakukan penelitian yang lebih lanjut dengan melibatkan pesaing dalam penelitian sehingga dapat mengetahui kekurangan secara lebih mendalam.
- Dari hasil penelitian tidak tampak kebiasaan atau gaya hidup yang sering dilakukan oleh para konsumen untuk itu diperlukan penelitian lebih lanjut mengenai perilaku dan gaya hidup konsumen yang berhubungan dengan aktifitas berolahraga.
- Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan *range* umur yang lebih kecil sehingga dapat lebih fokus.
- Perbaikan pertama adalah sarana futsal itu dapat dilihat dari hasil penjualan yang masih belum tercapai dan juga tingkat kepuasan yang masih rendah. Sedangkan aerobik menempati prioritas perbaikan kedua karena target dari pendapatannya yang masih rendah. Untuk fitness dan basket menempati prioritas perbaikan ketiga karena pada sarana ini tingkat pendapatan cukup tinggi sehingga tidak banyak yang diperbaiki. Untuk prioritas perbaikan terakhir yaitu sarana badminton.