

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Faktor yang dianggap penting oleh konsumen terhadap suatu rental *game*

- Lokasi rental *game* strategis
- Harga bermain *game* tiap jam terjangkau dibandingkan rental *game* lain
- Harga khusus untuk paket bermain pada malam hari
- Kursi tempat bermain yang nyaman
- Jam buka (operasional) yang panjang dari rental *game*
- Tata ruang rental *game* terlihat rapi.
- Adanya potongan harga setelah bermain selama beberapa jam
- Diadakan suatu kompetisi *game* secara periodik
- Ukuran LCD/layar lebih besar dari 21”
- Sirkulasi / perputaran udara dalam ruang cukup baik (ruang dalam dalam rental *game* tidak pengab)
- Ketersediaan *game-game* yang *up to date*
- Ketersediaan jumlah *console game* yang cukup (sehingga gamers tidak perlu menunggu lama)
- Tersedianya berbagai jenis *console game* yang modern
- Banyaknya jumlah CD tiap *game*
- *Console game* terawat (bersih & tidak ada yang rusak)
- Kemudahan proses booking tempat melalui telepon sebelum bermain
- Suhu ruangan dalam rental *game* sejuk
- Pegawai melayani *gamers* dengan ramah
- Pegawai tanggap dalam melayani *gamers*
- Pegawai terampil dalam pemasangan *console game*
- Pegawai yang mampu memperbaiki kerusakan *console / controller* dengan cepat

- Jumlah pegawai cukup untuk melayani pelanggan
- Pegawai dapat dipercaya
- Kemudahan memperoleh informasi mengenai keberadaan rental *game*
- Rental *game* memiliki penerangan yang cukup
- Kebersihan WC /toilet pada rental *game*
- Jarak pandang antara *gamers* dan layar LCD tidak terlalu dekat
- Ruang tempat bermain cukup luas
- Tersedianya lahan parkir yang luas
- Kebersihan rental *game* terjaga dengan baik
- Harga khusus untuk pelajar / mahasiswa
- Lokasi rental game mudah dijangkau

2. Konsumen yang menjadi target pasar Gen-X

Target pasar yang dituju Gen-X , dilihat dari segi demografis adalah *gamers* dengan kriteria sebagai berikut :

- Usia : 23 tahun ke atas dan usia 13-18 tahun
- Pekerjaan : karyawan dan atau pelajar
- Kelas sosial : menengah

Sedangkan dari segi psikografis, Gen-X ini akan membidik target pasar dengan kriteria :

- Kelas sosial : kelas menengah
- Gaya hidup : selalu mengikuti perkembangan teknologi *games*
- Kepribadian : bermain *games* sebagai bagian dari kebutuhan untuk melepas rasa jenuh setelah beraktifitas.

3. Secara umum, konsumen merasa kurang puas terhadap Gen-X,. Faktor-faktor yang membuat konsumen kurang puas terhadap Gen-X

- Tidak adanya harga khusus untuk pelajar atau mahasiswa;
- Pegawai Gen-X tidak mampu memperbaiki kerusakan pada *console* atau *controller* dengan cepat;
- Gen-X tidak menyediakan layanan proses *booking* lewat telepon;

- Gen-X belum pernah mengadakan kompetisi *game*;
 - Jam buka Gen-X termasuk pendek, sehingga Gen-X juga tidak memberlakukan adanya harga bermain khusus bagi *gamers* yang bermain pada malam hari;
 - Kebersihan rental *game* secara umum kurang baik ;
 - Tidak ada lahan parkir yang luas;
 - sulit untuk memperoleh informasi mengenai keberadaan rental *game*;
 - Suhu dalam rental *game* kurang sejuk;
 - Ketersediaan *game* yang *up to date* dan paling modern.
4. Pandangan konsumen terhadap rental *game* Gen-X dibandingkan pesaingnya saat ini.
- Konsumen memandang Gen-X sebagai tempat bermain dengan lokasi yang strategis, cukup nyaman, namun Gen-X memiliki harga yang relatif lebih murah dibanding dengan pesaingnya. Akan tetapi, Gen-X juga memiliki kelemahan dalam aspek jam operasional yang tergolong pendek, tidak ada harga khusus untuk pelajar atau mahasiswa, dan kurangnya *up date game*.
5. Upaya strategi pemasaran yang diusulkan untuk meningkatkan pendapatan rental *game* Gen-X antara lain adalah :
- Gen-X memperpanjang jam bukanya mulai dari pukul 10.00 hingga pukul 24.00 Setelah pemberlakuan jam operasional rental yang lebih panjang, Gen-X sebaiknya memberi potongan harga ataupun harga khusus untuk *gamers* yang bermain pada malam hari.
 - Pemberlakuan harga khusus untuk pelajar atau mahasiswa sebesar 80% hingga 90% dari harga normal Gen-X.
 - Gen-X lebih selektif dalam pemilihan pegawai, ataupun dalam pelatihan pegawai dalam setting maupun dalam memperbaiki *console* dan *controller game* yang mengalami kerusakan.

- Gen-X mempermudah *gamers* dengan menyediakan layanan proses *booking* lewat media telepon untuk member Gen-X.
- Mengadakan kompetisi game secara periodik, dan mengiklankan lewat media majalah *game* maupun internet.
- Selain perkembangan pada rental *game*, Gen-X juga perlu melakukan *maintenance* terhadap *console* dan *controller game*.
- Pegawai mampu melayani para pelanggan dengan tanggap dan sikap yang ramah.
- Gen-X harus selalu menjaga suhu ruang bermain agar tetap sejuk, minimal sesuai dengan suhu kamar yaitu antara 25 – 29 derajat Celcius. Untuk itu, dibutuhkan juga ketanggapan pegawai untuk memantau suhu ruang bermain.
- Gen-X harus selalu mengup *date game-game* yang dimilikinya agar tidak ketinggalan dari kompetitornya.
- Gen-X juga sebaiknya memiliki akses internet yang bisa dibuka dengan mudah oleh para *gamers*. Dengan akses internet ini, Gen-X bisa memberitakan *gamers* mengenai :
 - Game-game yang terbaru;
 - Berita *game* yang terbaru;
 - Event-event yang berhubungan dengan *game*;
 - Dan sebagai salah satu sarana komunikasi antara *gamers* dengan pengelola Gen-X
- Gen-X harus terus melakukan survei harga agar mampu mempertahankan *image* harga yang murah bagi *gamers*.

6.2 Saran

6.2.1 Saran untuk Gen-X:

- Pihak pengelola Gen-X mampu mengembangkan variabel yang dianggap kurang memuaskan bagi *gamers* dan mempertahankan faktor yang memuaskan bagi *gamers*
- Pihak pengelola rental *game* membangun komunikasi dengan para *gamers*, untuk bisa lebih tanggap terhadap harapan konsumen
- Pihak pengelola rental *game* bisa memanfaatkan kemajuan teknologi sebagai sarana tukar menukar informasi, dengan tujuan meningkatkan penjualan rental *game*

6.2.2 Saran untuk penelitian lebih lanjut:

- Sebaiknya dilakukan penelitian lanjutan setelah melakukan evaluasi hasil pelaksanaan strategi pemasaran yang diusulkan pada penelitian ini.