

## BAB 6

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diberikan pada penelitian ini merupakan jawaban dari perumusan masalah yang terdapat pada Bab 1.

#### 1. Persepsi Konsumen Terhadap Produk “DONATELLO”

Dari hasil pengolahan uji hipotesis kepuasan konsumen, maka didapatkan data tentang persepsi kepuasan konsumen terhadap produk sepatu DONATELLO, yaitu:

Tabel 6.1  
Tabel Persepsi Konsumen

<b>Puas</b>	<b>Tidak Puas</b>
Sepatu memiliki perpaduan warna yang serasi.	Sepatu tahan lama
Dapat dilakukan servis (Perbaikan).	Sepatu nyaman digunakan
Terdapat potongan harga untuk produk tertentu.	Sepatu memiliki model yang menarik
Memberikan potongan harga pada waktu tertentu (Contoh : Lebaran, Natal, dll).	Sepatu memiliki banyak pilihan jenis
Harga relatif stabil.	Ketersediaan ukuran sepatu yang diinginkan
Terdapat iklan pada media cetak.	Sepatu mengikuti mode terkini
Terdapat iklan berupa spanduk dijalan.	Sepatu memiliki variasi warna
Sepatu langsung dipasarkan di toko sendiri.	Sepatu menggunakan bahan yang berkualitas
Lokasi toko dekat jalan besar.	Jahitan sepatu rapih
Toko nyaman untuk berbelanja (Contoh : AC, Tempat duduk untuk mencoba sepatu, dll).	Sol sepatu kuat (Tahan lama)
Penataan sepatu rapih.	Harga sepatu terjangkau
Penataan sepatu menarik.	Terdapat potongan harga lebih untuk pembelian banyak
Interior toko menarik.	Terdapat iklan pada media elektronik
Memiliki tempat parkir luas.	Promosi melalui selebaran
Terdapat transportasi untuk mencapai toko.	Toko relatif bersih

## 2. Harapan Konsumen Terhadap Produk “DONATELLO”

Dari hasil pengolahan uji hipotesis kepuasan konsumen, maka didapatkan data tentang harapan konsumen terhadap produk sepatu DONATELLO. Atribut dari produk sepatu DONATELO, yang dirasa penting oleh konsumen :

Tabel 6.2  
Tabel Harapan Konsumen

<b>Penting</b>	<b>Penting</b>
Sepatu tahan lama	Terdapat iklan berupa spanduk di jalan
Sepatu nyaman digunakan	Promosi melalui selebaran
Sepatu memiliki model yang menarik	Sepatu langsung dipasarkan di toko sendiri
Sepatu memiliki banyak pilihan jenis	Lokasi toko dekat jalan besar
Ketersediaan ukuran sepatu yang diinginkan	Toko nyaman untuk berbelanja (Contoh : AC, Tempat duduk untuk mencoba sepatu, dll)
Sepatu mengikuti mode terkini	Toko relatif bersih
Sepatu memiliki perpaduan warna yang serasi	Penataan sepatu rapih
Sepatu memiliki variasi warna	Penataan sepatu menarik
Sepatu menggunakan bahan yang berkualitas	Interior toko menarik
Jahitan sepatu rapih	Memiliki tempat parkir luas
Sol sepatu kuat (Tahan lama)	Terdapat transportasi untuk mencapai toko
Harga sepatu terjangkau	
Terdapat potongan harga untuk produk tertentu	<b>Tidak Penting</b>
Memberikan potongan harga pada waktu tertentu (Contoh : Lebaran, Natal, dll)	Dapat dilakukan servis (Perbaikan)
Terdapat potongan harga lebih untuk pembelian banyak	
Harga relatif stabil	
Terdapat iklan pada media cetak	
Terdapat iklan pada media elektronik	

### **3. STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*) Dari Perusahaan Sepatu “DONATELLO”**

#### ***Segmentation***

Segmentasi yang dapat dilakukan untuk produk sepatu Donatello ini didasarkan pada:

Segmentasi Berdasarkan Demografi :

- Usia
- Jenis Kelamin
- Pekerjaan
- Pendapatan
- Pengeluaran

#### ***Targeting***

Dari segmentasi yang telah dilakukan target pasar yang mempunyai peluang cukup baik adalah :

Konsumen wanita dengan rentan umur 20 - 40 tahun, yang memiliki penghasilan antara Rp.2.000.000,- sampai Rp. 4.000.000,- kemas, dan memiliki pengeluaran dengan rentan Rp.1.000.000,- sampai Rp. 4.000.000,-.

#### ***Positioning***

Untuk dapat memasuki target pasar tersebut, maka perusahaan perlu memposisikan dirinya. Untuk merancang citra perusahaan agar dapat menempati suatu posisi kompetitif yang berarti dan berbeda dalam benak pelanggan-sasarannya, maka perusahaan perlu melakukan upaya untuk membentuk citra perusahaan. Sesuai dengan target pasar yang ingin di capai maka positioning yang diusulkan untuk dapat menjangkau pasar adalah ”Sepatu Wanita Yang Selalu *Up-date*”.

#### 4. SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threats*) Dari Perusahaan Sepatu “DONATELLO”

Dari hasil penelitian diatas maka dapat diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi perusahaan sepatu Donatello.

##### **Peluang/Opportunities**

- \* Ketertarikan masyarakat terhadap mode sepatu (Gaya Hidup)
- \* Pertumbuhan jumlah penduduk
- \* Perusahaan pendukung
- \* Kekuatan tawar menawar pemasok
- \* Pangsa pasar internasional masih terbuka lebar
- \* Ketersediaan teknologi

##### **Ancaman/Threats**

- \* Pangsa pasar pesaing
- \* Strategi pemasaran pesaing
- \* Tingkat pertumbuhan ekonomi
- \* Kesejahteraan masyarakat
- \* Peraturan pemerintah mengenai upah tenaga kerja
- \* Harga bahan baku
- \* Pendetang potensial

##### **Kekuatan/Strength**

- \* Sepatu tahan lama (Awet)
- \* Sepatu nyaman digunakan
- \* Sepatu memiliki model yang menarik
- \* Sepatu memiliki banyak pilihan jenis
- \* Ketersediaan ukuran sepatu yang diinginkan
- \* Sepatu mengikuti mode terkini
- \* Sepatu memiliki perpaduan warna yang serasi
- \*Sepatu menggunakan bahan yang berkualitas
- \* Jahitan sepatu rapih
- \* Sol sepatu kuat (Tahan lama)
- \* Dapat dilakukan servis (Perbaikan)
- \* Harga sepatu terjangkau
- \* Terdapat potongan harga untuk produk tertentu
- \* Harga sepatu relatif stabil
- \* Sepatu langsung dipasarkan di toko sendiri
- \* Lokasi toko dekat jalan besar
- \* Toko nyaman untuk berbelanja (Contoh : AC, Tempat duduk untuk mencoba sepatu, dll)
- \* Toko relatif bersih
- \* Penataan sepatu rapih
- \* Penataan sepatu menarik
- \* Interior toko menarik
- \* Memiliki tempat parkir luas
- \* Terdapat transportasi untuk mencapai toko

##### **Kelemahan/Weakness**

- \* Sepatu memiliki variasi warna
- \* Memberikan potongan harga pada waktu tertentu (Contoh : Lebaran, Natal, dll)
- \* Terdapat potongan harga lebih untuk pembelian banyak
- \* Terdapat iklan pada media cetak
- \* Terdapat iklan pada media elektronik
- \* Terdapat iklan berupa spanduk dijalan
- \* Promosi melalui selebaran

### 5. Usulan Strategi Pemasaran Bagi Perusahaan

Strategi usulan yang dapat diusulkan adalah strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Dimana berdasarkan matriks IFAS dan EFAS, diketahui bahwa perusahaan ini berada pada sel 5 (*Growth*) konsentrasi melalui integrasi horizontal. Dalam strategi ini penekanan dapat dilakukan perusahaan adalah dengan menambah daerah pemasaran, dan juga dengan menambah jenis-jenis produk yang ditawarkan.

Tabel 6.3  
Tabel Usulan Strategi Pemasaran

Strategi	Usulan
WT	Melakukan survei untuk menentukan warna apa saja yang diminati konsumen
	Melakukan survei untuk menentukan strategi periklanan yang paling efektif dan efisien
WO	Menyediakan variasi warna pada sepatu yang cukup diminati
	Memberikan potongan harga untuk pembelian banyak, dengan memberikan konfirmasi kepada pihak menejemen
	Melakukan perbaikan pada proses pemasaran, khususnya pada periklanan elektronik dan selebaran.
ST	Mengimbangi strategi pemasaran pesaing
	Menginformasikan keunggulan produk perusahaan
	Memberikan suasana yang nyaman pada saat berbelanja
SO	Membuat produk Premium
	Memanfaatkan teknologi dalam merancang produk yang lebih baik (Ergonomik, Menarik, Awet, dll)

### 6.2 Saran

#### Untuk DONATELLO

Berdasarkan persepsi masyarakat dan hasil analisis terhadap Sepatu DONATELLO, penulis mengajukan beberapa saran antara lain:

- Sebaiknya Septu DONATELLO tetap menjaga faktor-faktor performansi yang dianggap sudah cukup baik menurut persepsi konsumen. Sehingga dapat lebih memperkokoh merek sepatu DONATELLO.
- Sebaiknya sepatu DONATELLO dapat memperbaiki faktor-faktor performansi yang dianggap belum memuaskan menurut konsumen. Dengan melakukan berbagai upaya yang dapat mereka lakukan sesuai

dengan strategi perusahaannya. atau juga dengan mempertimbangkan usulan-usulan yang diberikan penulis dalam memperbaiki kekurangannya.

**Untuk Penelitian Selanjutnya**

- Melakukan penelitian mengenai PTLP “Pengaturan Tata Letak Pabrik” di pabrik sepatu DONATELLO (*layout*).
- Melakukan penelitian mengenai *Inventory Control*.
- Melakukan penelitian mengenai distribusi barang.
- Melakukan penelitian mengenai gaya hidup pengguna sepatu Donatello.