

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam membeli ikan Arwana Super Red:
 - Ø Adanya Sertifikat Kepemilikan Ikan Arwana Super Red
 - Ø Adanya Chip Pada Ikan
 - Ø Chip Sudah Tertanam Pada Ikan
 - Ø Kondisi Mata
 - Ø Kondisi Tutup Insang Normal
 - Ø Bentuk Mulut bagian atas dan bawah Asimetris
 - Ø Kelengkapan Sungut
 - Ø Panjang Sungut
 - Ø Kecerahan Warna Sisik
 - Ø Kelengkapan Sisik
 - Ø Bentuk Sisik Serasi (Pola Beraturan)
 - Ø Bentuk Badan Tebal
 - Ø Bentuk Ekor Lebar
 - Ø Bentuk Punggung Lurus
 - Ø Harga Ikan Lebih Murah dibandingkan dengan Toko Lain
 - Ø Lokasi Gerai Strategis (Pusat Keramaian)
 - Ø Kedekatan Gerai Shelookred dengan Toko Ikan Hias Lain
 - Ø Kemudahan Menuju Gerai (Dilalui Kendaraan Umum)
 - Ø Adanya Potongan Harga dalam Pembelian pada Periode Tertentu
 - Ø Adanya Potongan Harga dalam Pembelian dengan Jumlah Tertentu

- Ø Pembagian Brosur Produk Ikan Arwana Super Red Secara Berkala
- Ø Update Produk Secara Berkala pada Website
- Ø Adanya Kompetisi Arwana
- Ø Adanya Pameran Arwana
- Ø Sikap Pelayan Gerai dalam Melayani Konsumen
- Ø Pengetahuan Pelayan Gerai Mengenai Ikan Arwana Super Red
- Ø Kondisi Kenyamanan Gerai
- Ø Kondisi Kebersihan Gerai
- Ø Tersedianya Katalog Produk
- Ø Penggunaan Lampu pada Setiap Akuarium
- Ø Kemudahan Proses Pembelian
- Ø Kemudahan Proses Pembayaran (Tunai dan Kartu Debit)
- Ø Konsultasi Perawatan
- Ø Penjualan vitamin ikan Arwana Super Red

2. *Segmentation, Targeting, dan Positioning* PT Shelookred adalah :

- Ø *Segmentation*

Demografis:

1) Usia

Berdasarkan segmentasi demografis usia, diperoleh data konsumen dengan usia 17 – 23 tahun sebesar 11%, 24 – 30 tahun sebesar 43%, 31 – 40 tahun sebesar 46%.

2) Pekerjaan

Berdasarkan segmentasi demografis pekerjaan diperoleh data konsumen dengan pekerjaan karyawan sebesar 23%, wiraswasta sebesar 58%, pelajar / mahasiswa sebesar 5%, lainnya sebesar 14%.

3) Uang Saku

Berdasarkan segmentasi demografis uang saku bagi pelajar/ mahasiswa diperoleh data konsumen dengan uang saku Rp

300.001 – Rp 700.000 sebesar 1%, 700.001 – Rp 1.000.000 sebesar 3%, Rp 1.000.001 – Rp 2.000.000 sebesar 1%.

4) Penghasilan

Berdasarkan segmentasi demografis penghasilan bagi yang bukan pelajar/mahasiswa diperoleh data konsumen dengan penghasilan Rp 300.000 – Rp 700.000 sebesar 2%, Rp 700.001 – Rp 4.000.000 sebesar 69%, Rp 4.000.001 – Rp 6.000.000 sebesar 11%, Rp 6.000.001 – Rp 8.000.000 sebesar 10%, > Rp 8.000.000 sebesar 3%.

Psikografis:

1) Motivasi Pembelian

Berdasarkan segmentasi psikografis motivasi pembelian diperoleh data konsumen mengenai motivasi pembelian karena hobi sebesar 75%, meningkatkan prestige sebesar 20%, menjual kembali sebesar 3%, lainnya sebesar 2%.

2) Informasi Pembelian

Berdasarkan segmentasi psikografis informasi pembelian diperoleh data konsumen mengenai informasi pembelian melalui media cetak sebesar 5%, website 73%, lainnya 22%.

Behavioral:

1) Klub Arwana

Berdasarkan segmentasi behavioral klub arwana diperoleh data sebesar 67% konsumen mengikuti klub pecinta Arwana Super Red.

Ø Targeting

Targeting merupakan proses penetuan target pasar untuk PT Shelookred. Penentuan target ini didasarkan pada data hasil kuesioner bagian A yang menyatakan data konsumen. Berikut merupakan target dari PT Shelookred:

- Usia 24 – 30 tahun dan 31 – 40 tahun

- Pekerjaan wiraswasta dan karyawan
- Penghasilan Rp 700.001 – > Rp 8.000.000
- Motivasi pembelian karena hobi dan meningkatkan prestige
- Informasi pembelian melalui website
- Mengikuti klub arwana

Ø *Positioning*

Pada tahap positioning dilakukan tindakan untuk membuat suatu citra yang dapat ditawarkan ke pasar. Agar dapat memasuki pasar yang diinginkan maka perusahaan perlu memposisikan dirinya dalam memasuki persaingan yang ada. Positioning yang dapat dilakukan oleh PT Shelookred ini adalah dari segi penawaran produk ikan Arwana Super Red yang berkualitas yang merupakan unsur utama bagi para konsumen dalam membeli ikan Arwana Super Red. Untuk mendapatkan kualitas terbaik maka diperlukan kinerja pada bidang penangkaran ikan untuk menghasilkan anakan ikan Arwana Super Red. Sehingga, PT Shelookred perlu memposisikan diri dalam pengadaan ikan Arwana Super Red terbaik dan memiliki slogan “super red arowana specialist”.

3. Tingkat kepentingan dari konsumen terhadap pelayanan PT. Shelookred:

- Ø Adanya Sertifikat Kepemilikan Ikan Arwana Super Red 94.00%
- Ø Adanya Chip Pada Ikan 90.75%
- Ø Chip Sudah Tertanam Pada Ikan 89.25%
- Ø Kondisi Mata 84.50%
- Ø Kondisi Tutup Insang Normal 85.50%
- Ø Bentuk Mulut bagian atas dan bawah Asimetris 91.50%
- Ø Kelengkapan Sungut 82.50%
- Ø Panjang Sungut 83.25%
- Ø Kecerahan Warna Sisik 94.25%

- Ø Kelengkapan Sisik 91.75%
- Ø Bentuk Sisik Serasi (Pola Beraturan) 89.25%
- Ø Bentuk Badan Tebal 84.25%
- Ø Bentuk Ekor Lebar 85.75%
- Ø Bentuk Punggung Lurus 91.50%
- Ø Harga Ikan Lebih Murah dibandingkan dengan Toko Lain 83.00%
- Ø Lokasi Gerai Strategis (Pusat Keramaian) 83.25%
- Ø Kedekatan Gerai Shelookred dengan Toko Ikan Hias Lain 90.25%
- Ø Kemudahan Menuju Gerai (Dilalui Kendaraan Umum) 83.00%
- Ø Adanya Potongan Harga dalam Pembelian pada Periode Tertentu 83.25%
- Ø Adanya Potongan Harga dalam Pembelian dengan Jumlah Tertentu 93.75%
- Ø Pembagian Brosur Produk Ikan Arwana Super Red Secara Berkala 90.75%
- Ø Update Produk Secara Berkala pada Website 88.25%
- Ø Adanya Kompetisi Arwana 83.00%
- Ø Adanya Pameran Arwana 84.25%
- Ø Sikap Pelayan Gerai dalam Melayani Konsumen 81.75%
- Ø Pengetahuan Pelayan Gerai Mengenai Ikan Arwana Super Red 83.00%
- Ø Kondisi Kenyamanan Gerai 93.75%
- Ø Kondisi Kebersihan Gerai 90.50%
- Ø Tersedianya Katalog Produk 87.75%
- Ø Penggunaan Lampu pada Setiap Akuarium 82.75%
- Ø Kemudahan Proses Pembelian 85.00%
- Ø Kemudahan Proses Pembayaran (Tunai dan Kartu Debit) 91.00%
- Ø Konsultasi Perawatan 82.00%
- Ø Penjualan vitamin ikan Arwana Super Red 82.75%

4. Tingkat kinerja dari konsumen terhadap pelayanan PT. Shelookred:
 - Ø Adanya Sertifikat Kepemilikan Ikan Arwana Super Red 89.00%
 - Ø Adanya Chip Pada Ikan 89.25%
 - Ø Chip Sudah Tertanam Pada Ikan 89.50%
 - Ø Kondisi Mata 70.00%
 - Ø Kondisi Tutup Insang Normal 69.00%
 - Ø Bentuk Mulut bagian atas dan bawah Asimetris 88.50%
 - Ø Kelengkapan Sungut 89.25%
 - Ø Panjang Sungut 87.75%
 - Ø Kecerahan Warna Sisik 61.75%
 - Ø Kelengkapan Sisik 67.00%
 - Ø Bentuk Sisik Serasi (Pola Beraturan) 89.25%
 - Ø Bentuk Badan Tebal 87.00%
 - Ø Bentuk Ekor Lebar 81.25%
 - Ø Bentuk Punggung Lurus 87.75%
 - Ø Harga Ikan Lebih Murah dibandingkan dengan Toko Lain 86.50%
 - Ø Lokasi Gerai Strategis (Pusat Keramaian) 88.25%
 - Ø Kedekatan Gerai Shelookred dengan Toko Ikan Hias Lain 86.25%
 - Ø Kemudahan Menuju Gerai (Dilalui Kendaraan Umum) 90.25%
 - Ø Adanya Potongan Harga dalam Pembelian pada Periode Tertentu 85.50%
 - Ø Adanya Potongan Harga dalam Pembelian dengan Jumlah Tertentu 89.25%
 - Ø Pembagian Brosur Produk Ikan Arwana Super Red Secara Berkala 63.25%
 - Ø Update Produk Secara Berkala pada Website 81.25%
 - Ø Adanya Kompetisi Arwana 87.75%
 - Ø Adanya Pameran Arwana 86.25%
 - Ø Sikap Pelayan Gerai dalam Melayani Konsumen 81.00%

- Ø Pengetahuan Pelayan Gerai Mengenai Ikan Arwana Super Red
70.00%
- Ø Kondisi Kenyamanan Gerai 67.25%
- Ø Kondisi Kebersihan Gerai 67.75%
- Ø Tersedianya Katalog Produk 64.00%
- Ø Penggunaan Lampu pada Setiap Akuarium 61.75%
- Ø Kemudahan Proses Pembelian 85.50%
- Ø Kemudahan Proses Pembayaran (Tunai dan Kartu Debit) 63.75%
- Ø Konsultasi Perawatan 82.25%
- Ø Penjualan vitamin ikan Arwana Super Red 63.25%

5. Usulan yang dapat diberikan kepada PT. Shelookred Bandung untuk meningkatkan penjualan:

- Pengadaan produk Ikan Arwana Super Red jenis *Blood Red*.
Hal ini dilakukan karena ikan jenis *Blood Red* masih jarang ditemui di gerai ikan hias. Dengan melakukan strategi ini, diharapkan konsumen memilih ikan Arwana Super Red dengan jenis *Blood Red*.
- Jasa perawatan ikan Arwana Super Red.
Strategi ini dilakukan agar konsumen dapat melakukan perawatan Ikan Arwana Super Red dengan karyawan yang ahli dalam perawatan Ikan Arwana Super Red.
- Jasa penitipan ikan Arwana Super Red.
Strategi ini dilakukan untuk memperluas target pasar terutama bagi para konsumen yang tidak memiliki waktu dalam memelihara ikan Arwana Super Red.
- Jasa pencucian Aquarium
Strategi ini dilakukan sebagai salah satu bentuk pelayanan terhadap konsumen dalam melakukan pembersihan Aquarium. Pembersihan aquarium merupakan hal penting yang harus dilakukan dalam memelihara ikan Arwana Super Red. Pembersihan aquarium wajib

dilakukan setiap 2 bulan agar ikan dapat bertahan hidup dalam aquarium.

- Jasa penyediaan Air per Gallon

Kualitas air merupakan faktor utama dalam perkembangan ikan Arwana Super Red. Ikan Arwana Super Red hanya dapat bertahan hidup pada habitat asli dan pada aquarium dengan kualitas air yang baik. Penyediaan air per gallon dapat dilakukan sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan kualitas pelayanan. Penggantian air aquarium dalam 1 bulan umumnya berkisar antara 20 – 30 gallon.

- Membekali setiap karyawan dengan pengetahuan terhadap ikan Arwana Super Red.

Pengetahuan terhadap ikan Arwana Super Red mengenai cara perawatan, pemberian pakan, pemilihan bentuk, pemilihan struktur sisik, penataan aquarium, pengaturan suhu air, pengaturan PH air, pengaturan lampu pada aquarium, dan lain-lain.

- Kecerahan Warna Sisik

Kecerahan warna sisik merupakan hal utama yang menjadi patokan para konsumen dalam pemilihan ikan Arwana Super Red. Hal ini menjadi suatu perkiraan kualitas warna ikan yang akan didapatkan apabila ikan dapat dirawat dengan baik. Perusahaan harus mampu memperoleh anakan ikan Arwana Super Red dengan warna yang cerah agar konsumen dapat melihat bahwa ikan merupakan produk yang berkualitas.

- Pembagian Brosur Produk Ikan Arwana Super Red Secara Berkala

Pembagian brosur produk ikan Arwana Super Red secara berkala harus dilakukan agar para peminat ikan Arwana Super Red dapat memperoleh informasi mengenai produk ikan Arwana Super Red yang tersedia. Hal ini dapat menunjang keinginan konsumen untuk membeli ikan Arwana Super Red ataupun untuk berkunjung ke gerai penjualan.

- Kondisi Kenyamanan Gerai

Kondisi kenyaman gerai menjadi patokan utama untuk perbaikan karena konsumen merasa gerai PT Shelookred tidak terasa nyaman dikarenakan ruangan terasa sempit akibat pengaturan posisi aquarium yang tidak tertata dengan baik. Hal ini perlu menjadi perhatian perusahaan agar konsumen dapat merasa nyaman di dalam gerai dan dapat melihat produk ikan Arwana Super Red dengan rasa nyaman.

- Tersedianya Katalog Produk

Saat ini PT Shelookred belum memiliki katalog produk ikan Arwana Super Red. Hal ini perlu dilakukan agar konsumen dapat tertarik untuk memiliki ikan Arwana Super Red. Katalog dapat berisi keterangan mengenai kualitas ikan Arwana Super Red dan beberapa tambahan tentang ikan Arwana Super Red yang sudah dewasa agar dapat menarik peminat untuk memiliki ikan Arwana Super Red.

- Kemudahan Proses Pembayaran (Tunai dan Kartu Debit)

Kemudahan proses pembayaran menurut konsumen terasa kurang. Mengingat bahwa dalam pembelian 1 ekor ikan Arwana Super Red diperlukan biaya lebih dari Rp. 2.000.000 maka konsumen merasa lebih mudah untuk melakukan pembayaran melalui Kartu Debit. Karena alasan ini, maka perusahaan perlu memiliki alat pembayaran dengan kartu debit.

- Kondisi Kebersihan Gerai

Kondisi kebersihan gerai tentunya sangat berkaitan erat dengan kondisi kenyamanan gerai. Menurut konsumen, gerai PT Shelookred dinilai kurang bersih, sehingga perusahaan harus memperhatikan kondisi kebersihan gerai setiap harinya agar konsumen lebih tertarik untuk berkunjung ke gerai PT Shelookred.

- Kelengkapan Sisik

Kelengkapan sisik merupakan hal kedua yang diperhatikan konsumen dalam memilih ikan Arwana Super Red terutama untuk

ikan Arwana Super Red dengan ukuran 12cm – 15cm. Ikan Arwana Super Red pada PT Shelookred dinilai kurang berkualitas dari segi kelengkapan sisik ikan Arwana Super Red. Sehingga perlu adanya perbaikan dari kualitas anakan ikan Arwana Super Red pada penangkaran ikan Arwana Super Red. Hal ini tentunya tidak mudah dilakukan mengingat sisik ikan Arwana Super Red sangat berkaitan dengan kondisi lingkungan ikan dan proses pengepakan ikan dari penangkaran ke gerai PT Shelookred.

6.2 Saran

6.2.1 Saran Untuk PT Shelookred

PT Shelookred dapat mempertimbangkan usulan yang diberikan sebagai salah satu strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan yang saat ini mengalami penurunan yang cukup signifikan sebesar 20 – 25%.

6.2.2 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Untuk penelitian lebih lanjut disarankan agar dilakukan penelitian mengenai hal-hal berikut di masa yang akan datang untuk mencapai suatu strategi yang lebih mendalam untuk meningkatkan penjualan pada PT Shelookred:

- a) Penelitian mengenai jenis ikan Arwana Super Red yang sangat diminati para konsumen.
- b) Penelitian mengenai kemungkinan penjualan ikan Arwana Super Red dengan ukuran < 12cm dengan kondisi tertentu.
- c) Penelitian mengenai perbedaan persepsi konsumen yang digolongkan kedalam 4 kategori yaitu:
 - 1) Memiliki ikan Arwana Super Red dan mengikuti klub pecinta Arwana Super Red.
 - 2) Memiliki ikan Arwana Super Red namun tidak mengikuti klub pecinta Arwana Super Red.

- 3) Pernah memiliki ikan Arwana Super Red dan mengikuti klub pecinta Arwana Super Red.
- 4) Pernah memiliki ikan Arwana Super Red namun tidak mengikuti klub pecinta Arwana Super Red.