

## BAB III

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Peneliti mengamati responden sebagai konsumen produk Planet Surf mempunyai pengalaman dan sejarah awal mula mengenal, menggunakan dan menjadi pelanggan setia produk Planet Surf ini. Dua orang yang diwawancarai ada dalam kriteria target pasar dari Planet Surf yaitu bapak Lukas yang berumur 17 tahun dan ibu Melinda yang berumur 20 tahun sedangkan 3 orang lainnya berumur 25, 30 dan 33. Walau demikian, konsumen produk ini mengenal sejak berumur remaja. Pengenalan produk didapat dari iklan cetak berupa banner dan saudara atau teman.

Dalam hal faktor yang mendorong konsumen untuk membeli produk menurut hasil wawancara yang didapat disebabkan oleh beberapa faktor seperti produk yang *fashionable*, gambar yang menarik, bahan yang nyaman karena kualitas yang baik dan awet. Beberapa faktor tersebut membuat konsumen saat memilih dan mendapatkan tawaran produk yang diinginkan segera memiliki hasrat ingin membeli tanpa memikir lama dan membandingkan dengan merek lainnya.

## B. Saran

Faktor yang mendorong konsumen untuk membeli produk Planet Surf menurut hasil penelitian adalah *fashionable*, awet, gambar yang menarik serta kualitas yang baik. Peneliti berharap Planet Surf mampu memberikan faktor pendorong yang berbeda seperti *exclusive* dengan maksud memberikan produk berbeda sehingga tidak hanya pakaian informal namun juga pakaian formal tanpa meninggalkan positioning yang dibangun yaitu produk surfing.

Hasil penelitian menemukan target pasar sesuai seperti yang diharapkan oleh Planet Surf yaitu anak muda. Konsumen yang membeli dan menggunakan produk Planet Surf ini adalah orang yang berumur diatas 16 tahun, baik pria maupun wanita dan berusaha untuk memenuhi kebutuhannya seperti hobi yang digeluti konsumen. Planet Surf berlandaskan konsepnya *surfing*. Beberapa pakaian yang tersedia di Planet Surf tidak banyak yang berkonsep *surfing*, hanya saja baju informal yang bergambar logo merek produk serta tidak banyak pakaian wanita yang memadai tidak seperti di outlet Planet Surf lain, sehingga peneliti berharap outlet Planet Surf Yogyakarta mampu menyediakan barang yang lebih lengkap.

Promosi produk sesuai hasil penelitian didapat konsumen tidak menunjukkan perhatian terhadap produk yang didapat dari majalah anak muda atau internet melainkan media cetak seperti banner yang berada di depan outlet, teman, orang tua dan kehadiran outlet tersebut serta adanya SPB atau

SPG Planet Surf yang menarik, gaul dan memiliki wawasan luar tentang *fashion*. Namun pada kenyataannya SPB atau SPG kurang aktif berkomunikasi dengan konsumen. Peneliti mengharapkan SPB atau SPG lebih aktif untuk memberikan informasi pada konsumen tidak hanya didalam outlet tetapi juga di depan outlet sehingga konsumen tertarik dengan tawaran SPB atau SPG.

Hal persaingan produk lokal dan luar seperti yang dipaparkan oleh peneliti, agar produk lokal mampu bersaing dengan produk luar perlu adanya positioning yang menarik yang dibangun, melebarkan target pasar kepada anak muda dan memberikan penawaran produk yang *up-to-date/ fashionable* dengan memberi desain yang menarik serta tidak meninggalkan kualitas yang baik.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku :

Belch, George E & Michael A Belch . 1995. *Introduction to Advertising and Promotion Management*. United States of America: Von Hoffmann Press, Inc.

Creswell, John W. 2010. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed, Edisi ketiga*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Singarimbun, Masri. 2011. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES.

### Media Online :

Planet Surf-Barometer Toko Pakaian Anak Muda. Tersedia dalam World Wide Web :

[www.anneahira.com/planet-surf.htm](http://www.anneahira.com/planet-surf.htm)

Planet Surf Indonesia. Tersedia dalam World Wide Web :

[www.planetsurfonline.com/](http://www.planetsurfonline.com/)

Glancing Information : Komunitas JOGLOS (Jogja Slalom Skate). Tersedia dalam

World Wide : <http://nndevita.blogspot.com/2013/03/komunitas-joglos-jogja-slalom-skate.html>

## LAMPIRAN

### A. Transkrip Hasil Wawancara

#### 1. Bapak Aan

Peneliti : Selamat siang bapak bisa kenalan? Maaf nama bapak siapa?

Bapak Aan: Bapak Aan.

Peneliti : Berapa umur bapak?

Bapak Aan: 30 Tahun.

Peneliti : Bapak menyukai produk Planet Surf atau anak-anak bapak yang menyukai produk ini?

Bapak Aan: Saya, memang suka membeli baju surfing.

Peneliti : Kira-kira berapa bulan sekali bapak bisa membeli produk ini?

Bapak Aan: Kalau buat anak biasa tiap sebulan sekali.

Peneliti : Mengapa bapak memilih produk ini? Kualitas atau factor lain?

Bapak Aan: Enak dibadan dan kualitas dan gambarnya.

Peneliti : Darimana bapak menegenal produk ini? Dari turun temurun atau istri?

Bapak Aan: Tidak, saya menggunakan sendiri produk ini karena sejak saya duduk dibangku Sekolah liat orang tuapakai baju gambar logo produk itu, jadi kebiasaan beli dan pakai.

2. Bapak Andy

Peneliti : Mas namanya siapa?

Bapak Andy : Andy.

Peneliti : Berapa umur anda ?

Bapak Andy : 25 tahun.

Peneliti : Sejak kapan mas mengenal dan menyukai produk Planet Surf?

Bapak Andy : Sejak saya SMP.

Peneliti : Berapa bulan sekali mas membeli produk Planet Surf?

Bapak Andy : Tidak pasti. Bila ada barang yang disukai dan ada uangnya maka akan beli.

Peneliti : Merk apa yang disukai mas?

Bapak Andy : Volcom.

Peneliti : Volcom. Mengapa mas?

Bapak Andy : Ya Suka.

Peneliti : Darimana mas kenal produk ini?teman?

Bapak Andy : Bukan. Saya tahu dari gambar-gambar.

Peneliti : Apakah ada factor lain yang mendorong mas menyukai produk ini?

Bapak Andy : Ya. Bagian kerah tidak mudah molor dan tidak berubah warna.

3. Ibu Santi

Peneliti : Saya ninda.

Ibu Santi : Santi.

Peneliti : ibu belanja produk Planet Surf buat siapa, bu?

Ibu Santi : Buat anak sama bapak.

Peneliti : maaf berapa umur ibu ?

Ibu Santi : 33 tahun.

Peneliti : Ibu berapa bulan sekali beli produk Planet Surf?

Ibu Santi : Tergantung model mbak, jika cocok ya dibeli, jadi tidak tentu.

Peneliti : Merek apa yang disukai ?

Ibu Santi : Spyderbilt.

Peneliti : Apakah ibu memang menyukai produk Planet Surf?

Ibu Santi : Tidak harus merek ini (Spyderbilt) tetapi model (fashionable/up to date) dan motif juga diperhitungkan.

Peneliti : Ibu suka apa dari produk ini?

Ibu Santi : Bahannya kaos katun dan menyerap keringat

Peneliti : Sudah berapa lama ibu menyukai produk in?

Ibu Santi : Sejak jaman kuliah sudah menyukai produk ini.

#### 4. Ibu Melinda

Peneliti : Mbak umurnya berapa ?

Ibu Melinda : 20 tahun.

Peneliti : Sudah lama mbk Melinda menyukai produk Planet Surf?

Ibu Melinda : Sejak SMA.

Peneliti : Apakah mbak Melinda menyukai produk ini?

Ibu Melinda : Iya

Peneliti : Darimana mbak Melinda mengenal produk ini? Dari teman atau orang tua?

Ibu Melinda : Sendiri. Dari gambar dan outlet yang ada.

Peneliti : Produk apa yang paling disukai? Baju atau tas?

Ibu Melinda : Tas.

Peneliti : Apa yang disukai dari tas Planet Surf?

Ibu Melinda : Awet dan corak/model anak muda banget.

Peneliti : Merek apa yang paling disukai?

Ibu Melinda : Spyderbilt.

Peneliti : Kenapa mbak Melinda suka merek Spyderbilt?

Ibu Melinda : Lucu. Lambangnya laba-laba, lucu.



5. Bapak Lukas

Peneliti : Siapa nama nya mas?

Bapak Lukas : Lukas.

Peneliti : Berapa umur anda?

Bapak Lukas : 17 tahun.

Peneliti : Sejak kapan mas menggunakan produk Planet Surf?

Bapak Lukas : Sejak masih SD kelas 6.

Peneliti : Darimana mas mengetahui produk Planet Surf?

Bapak Lukas : Saya tahu produk ini dari teman-teman.

Peneliti : Mengapa mas memilih produk Planet Surf?

Bapak Lukas : Saya menyukai produk Planet Surf karena produk ini mewakili hobi saya yaitu bermain skateboard, hingga saya bisa mendapatkan produk-produk pendukung hobi.

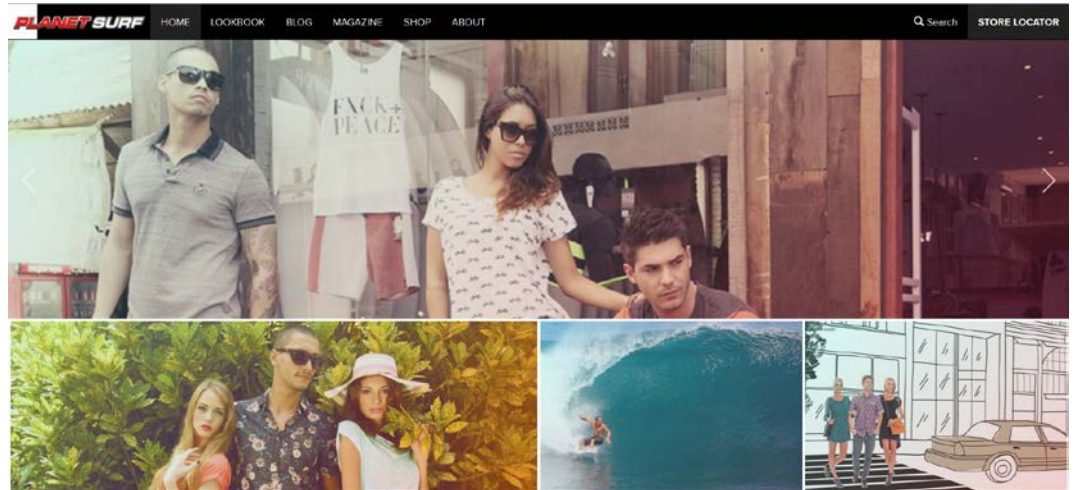
Peneliti : Apa yang dibeli dan yang disukai mas Lukas dari produk ini?

Bapak Lukas : Tas. awet dan kualitas bahannya.

Peneliti : Merek apa yang disukai?

Bapak Lukas : DC dan Volcom.

## B. Dokumentasi Wawancara



[www.planetsurfonline.com](http://www.planetsurfonline.com)



Merek Produk Planet Surf ([www.planetsurfonline.com](http://www.planetsurfonline.com))









