STRATEGI PEMASARAN JASA WARUNG INTERNET

(Studi Kasus pada Warung Internet *Smiley Internet* Jl. Kalimantan No. 08, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember)

Fajar Pangky Raharjo, Joko Widodo, Pudjo Suharso
Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan IPS, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember (UNEJ)
Email: fajarpangky@gmail.com
d7oko@yahoo.com

Abstrak

Warung internet atau yang biasa disebut dengan warnet adalah badan usaha yang bergerak di bidang jasa dengan usaha penyewaan komputer yang terkoneksi dengan jaringan internet. Di Kabupaten Jember sendiri banyak terdapat usaha warnet.Usaha warnet di Jember banyak terdapat di Kecamatan Sumbersari, hal ini mengakibatkan timbulnya persaingan yang ketat diantara pengusaha bisnis warnet di daerah tersebut.Belum lagi persaingan dengan banyaknya tempat umum yang dilengkapi dengan sinyal Wi-Fi, juga persaingan secara tidak langsung dengan Telkom yang memiliki produk andalan Speedy Internet.Salah satu warnet yang ada di daerah Kecamatan Sumbersari yaitu warnet Smiley Internet.Warnet ini harus melakukan strategi pemasaran tertentu sebagai antisipasi terhadap berbagai persaingan yang muncul.Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh warnet Smiley Internet Jember serta dampaknya.Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif.Subjek penelitiannya adalah manajer dan operator warnet Smiley Internet. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan tiga cara yaitu, observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis data kualitatif dengan tahapan mereduksi data, menyajikan data hingga penarikan kesimpulan.Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa warnet Smiley Internet menggunakan strategi pemasaran STP (*Segmenting, Targetting, Positioning*), dengan dampaknya yaitu tingginya omzet yang didapat oleh warnet.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Warung Internet, STP

Abstract

Internet cafe is a corporation by serving computers rent which are connected with internet network. Nowadays there are so many internet cafes in Jember, especially in the Sumbersari district. Consequently, it causes of the higher number of competitors among the internet café owners. Moreover competitor also come from other factors such as free Wi-Fi area and Speedy Internet, one of best product of Telkom. In this case, one of internet cafe in Jember, Smiley Internet have to do some strategies to anticipate the other competitors. The goal of this research are to find out what is marketing strategy that is used by Smiley Internet Jember its impact. This research is categorized as qualitative research because descriptive method is used to analize the data in this research. The subject of this research are the manager and operators of the Smiley Internet Cafe. Observation, in-depth interviews and documentary method are use in the collecting data. In detail the data are analyzed through some steps. Those are categorizing, analyzing and making a conclusion. The results of this thesis show that the Smiley Internet Cafe uses STP marketing strategy (Segmenting, Targetting, Positioning), and the impact of this strategy is the high number of the income.

Key words: *Marketing Strategy, Internet Cafes, STP*

PENDAHULUAN

Saat ini, dunia telah mengenal suatu teknologi yang dinamakan internet. Melalui internet, manusia dapat memperoleh dan menyampaikan berbagai informasi yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja. Baik melalui *PC (Personal Computer), Notebook,* atau *Handphone* sekalipun. Internet memanfaatkan jaringan *global,* dengan jaringan *global* ini internet dapat diakses 24 jam sehari. Ketika kita memerlukan informasi tertentu, hanya dalam hitungan detik kita dapat memperolehnya hanya dengan mengakses internet. Bisa kita bayangkan besarnya peran media internet dalam kehidupan kita.

Tingginya permintaan masyarakat akan layanan internet membuat orang melihatnya sebagai peluang bisnis. Tahun 2012 saja pengguna internet di Indonesia sudah mencapai 63 juta orang atau 24,23 persen dari total populasi penduduk negara ini. Tahun 2013 angka itu diprediksi akan naik 30 persen menjadi 82 juta pengguna dan terus tumbuh menjadi 107 juta pengguna pada tahun 2014 dan 139 juta pengguna pada tahun 2015 atau 50 persen dari total populasi penduduk di negara ini (APJII, Kompas.com 2012).

Peluang ini kemudian diwujudkan menjadi sebuah usaha yang disebut "Warung Internet (Warnet)".Warnet merupakan salah satu peluang bisnis di sektor jasa dengan pasar potensial yang terus berkembang.Bisnis warnet banyak bermunculan dimana-mana menjadi salah satu bukti bahwa bisnis ini benar-benar sangat potensial.Kondisi seperti inilah yang dimanfaatkan oleh wirausahawan tersebut untukmembuka usaha penyedia jasa interrnet yang terletak di Jalan Kalimantan Nomer 08 Tegal Boto, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember yaitu Warnet *Smiley Internet*.Pemilihan lokasi yang tepat mengingat daerah tersebut merupakan daerah strategis karena merupakan salah satu pusat pendidikan, perkantoran dan perdagangan di daerah Jember.

Warnet *Smiley Internet* adalah sebuah badan usaha yang bergerak di bidang jasa dengan usaha penyewaan komputer yang terkoneksi dengan jaringan internet.Banyak keunikan dan kelebihan yang dimiliki oleh warnet ini, keunikan yang pertama dari warnet *Smiley Internet* adalah semua ruangan yang ada di warnet ini bisa digunakan untuk merokok, sehingga konsumen laki-laki merasa nyaman. Kedua, kecepatan koneksinya termasuk kedalam kategori cepat jika dibandingkan dengan warnet lain yang ada disekitar warnet tersebut, apalagi untuk aktivitas *download*, karena server atau penyedia layanan internet mengutamakan arus lalu lintas internetnya untuk aktivitas *download* bagi para konsumen atau pelanggannya. Ketiga, konsumen akan memiliki rasa aman apabila menggunakan layanan jasa internet di warnet ini karena kendaraan para konsumen atau langganan akan aman berkat adanya tukang parkir yang selalu menjaga tempat parkir yang lokasinya tepat berada didepan warnet ini. Berbagai kelebihan dan keunikan inilah yang menyebakan warnet *Smiley Internet*tetap ramai dikunjungi atau oleh konsumennya, terutama konsumen laki-laki dewasa.

Warnet *Smiley Internet* Jember juga sadar akan layanan penunjang agar bisnis warnetnya mampu bertahan ditengah persaingan usaha dunia warnet yang semakin kompetitif. Warnet *Smiley Internet* Jember memiliki beberapa layanan penunjang disamping layanan utamanya yaitu akses internet.Layanan penunjang tersebut dapat dikategorikan sebagai layanan penunjang yang sederhana, cukup mendasar dan tidak rumit hingga harus membutuhkan keahlian khusus. Seorang operator warnet lulusan SMA/SMK tentunya akan mampu melakukannya dengan baik. Tetapi meskipun demikian, operator warnet tersebut harus mendapat pelatihan agar dapat melakukan layanan penunjang tersebut dengan baik. Adapun jasa yang ditawarkan oleh warung internet *Smiley Internet* Jember yaitu sebagai berikut:

1. Pencetakan (*Printing*)
2. Pemindaian (*Scanning*)
3. Pengunduhan Berkas
4. Pengetikan
5. Pembakaran berkas ke CD/DVD

Seiring dengan berjalannya waktu dan potensi yang dimiliki oleh bisnis ini, maka semakin banyak bisnis warnet lain yang bermunculan di kabupaten Jember, khususnya di daerah sekitar kampus Universitas Jember. Semakin banyak perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa yang sejenis, maka akan menyebabkan semakin tajamnya persaingan diantara perusahaan dan perusahaan akan terus berusaha memuaskan konsumen guna merebut perhatian konsumen untuk menggunakan produk jasa mereka. Saat ini saja warnet *Smiley Internet* bersaing langsung dengan warnet *Maxima* yang lokasinya berjarak hanya sekitar 20 meter dari lokasi warnet *Smiley Internet*. Banyaknya pilihan yang dapat diambil dalam membeli produk jasa sewa Warnet membuat konsumen semakin selektif dalam memilih produk jasa yang akan dibelinya.

Berdasarkan kondisi yang telah dikemukakan diatas dan sesuai fakta yang terjadi dilapangan, peneliti tertarik terhadap strategi yang dilakukan oleh Warnet Smiley Internet sehingga perlu diadakan sebuah penelitian ilmiah agar menemukan sebuah gambaran strategi yang digunakan oleh Warnet Smiley Internet serta dampaknya bagi warnet. Oleh karena itu perlu dirumuskan dan dijadikan sebuah judul penelitian yaitu"*Strategi Pemasaran Jasa Warung Internet (Studi kasus pada Warnet Smiley Internet Jl. Kalimantan No. 08, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember)"*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif.Metode penentuan lokasi dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive* dengan menentukan perusahaan jasa warung internet *Smiley Internet* Jember sebagai tempat penelitian.Subjek penelitiannya adalah manajer dan operator warnet.Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.Metode pengumpulan data dengan menggunakan teknik observasi, wawancara mendalam serta dokumentasi. Data yang telah diperoleh dianalisis dengan cara direduksi atau dipilih pada hal-hal pokok dan memfokuskan pada hal-hal penting yang ada dalam perusahaan tersebut. Kemudian peneliti menyajikan data dalam bentuk uraian singkat atau narasi mengenai strategi pemasaran yang dilakukan oleh warnet *Smiley Internet* Jember serta dampak dari strategi tersebut.Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan pada warnet *Smiley Internet*Jember.

HASIL

Strategi Pemasaran Warnet Smiley Internet Jember

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan manajer dan karyawan (operator) warnet, peneliti mendapati strategi pemasaran yang digunakan oleh warnet *Smiley Internet* Jember yaitu strategi STP (*Segmenting, Targetting, Positioning*), *segmenting* atau mensegmentasi pasar, *targeting* atau penentuan pasar sasaran, *positioning* atau membentuk citra *Smiley Internet* Jember dimata para konsumennya serta dampaknya yaitu semakin banyaknya pengunjung warnet yang ditandai dengan meningkatnya omzet warnet.

Segmenting

Menurut hasil wawancara dengan narasumber di warnet *Smiley Internet* Jember, bahwa manajemen dalam menetapkan sebuah strategi harus melihat terlebih dahulu karakter konsumen yang akan dilayani serta melihat warnet lain yang menjadi saingan, karena beda segmen bisa berarti beda pula pelayanan yang mereka butuhkan akan akses layanan internet. Tentunya dalam melihat konsumen dan memilih konsumen yang akan menjadi target sasaran harus disesuaikan dengan sumber daya produksi yang dimiliki oleh warnet *Smiley Internet* Jember. Warnet *Smiley Internet* Jember melakukan segmentasi pasar untuk mengetahui kondisi atau karakteristik dari konsumen warnet secara umum. Warnet ini membagi calon konsumen tersebut kedalam beberapa segmen antaralain:

1. Jenis Kelamin

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan sebagian besar konsumen warnet Smiley Internet adalah laki-laki dewasa. Konsumen laki-laki umumnya membutuhkan akses internet yang cepat untuk menunjang aktivitas internetnya seperti browsing, download, gamming dan yang lain. Fasilitas penunjang yang dimiliki oleh warnet juga mendukung sebagai warnet pilihan bagi laki-laki, misalnya tempar parkir yang aman. Selain itu semua ruangan pada warnet Smiley Internet diperbolehkan untuk merokok sehingga disukai oleh konsumen laki-laki yang memang sebagian besar adalah perokok. Keunggulan-keunggulan itulah yang menyebabkan warnet ini banyak dipilih oleh konsumen warnet berjenis kelamin laki-laki.

2. Usia

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, konsumen warnet Smiley Internet berada pada rentang usia antara 17 tahun-40 tahun. Kebanyakan dari mereka menggunakan layanan internet untuk mengakses social media (Facebook dan Twitter), sebagian lagi menggunakannya untuk menonton video di situs Youtube, dan yang lain menggunakan layanan internet untuk aktivitas download (film, music, dokumen, aplikasi, dll).

3. Pendidikan

Konsumen warnet Smiley Internet ada yang berasal dari kalangan siswa SMA/SMK dan ada pula dari kalangan mahasiswa. Konsumen dari latar belakang siswa biasanya menggunakan layanan internet di warnet ini sebagai hiburan, misalnya untuk mengakses media social seperti Facebook dan Twitter, bermain game online, menonton video di Youtube, download (music, film, game, aplikasi dan lain-lain). Namun tidak sedikit pula siswa yang menggunakan akses internet diwarnet tersebut untuk mengerjakan tugas dari sekolah. Tidak jauh beda dengan siswa SMA, mahasiswa juga biasanya menggunakan layanan internet di warnet ini untuk hiburan dan mengerjakan tugas kuliah.

4. Geografis

Lokasi warnet Smiley Internet yang berada di Jalan Kalimantan Nomer 08 Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember membuat sebagian besar konsumen warnet adalah mereka yang tempat tinggalnya di Kecamatan Sumbersari, baik mereka yang tinggal dirumah sendiri maupun mereka yang kos. Sumbersari merupakan salah satu kecamatan terpadat di Jember karena disana banyak berdiri fasilitas pendidikan seperti perguruan tinggi dan sekolah-sekolah, fasilitas perkantoran, dan fasilitas perdagangan, sehingga membuat daerah ini banyak memiliki rumah kos untuk pelajar dan karyawan.

Targetting

Berbagai keunggulan yang dimiliki warnet Smiley Internet sangat sesuai dengan keinginan target pasar dari warnet Smiley Internet yaitu segmen konsumen laki-laki. Konsumen laki-laki sangat menyukai akses internet yang cepat ketika mereka menggunakan layanan internet, apalagi saat mereka melakukan kegiatan download atau bermain game online. Biasanya konsumen warnet Smiley Internet memilih paket hemat yang berarti mereka minimal menggunakan layanan internet selama dua jam, dalam kurun waktu tersebut tentunya mereka membutuhkan jaminan keamanan akan kendaraan pribadi yang mereka bawa ketika menuju warnet. Tempat parkir yang dimiliki oleh warnet Smiley internet terjamin keamanannya sehingga konsumen warnet dapat menggunakan layanan internet tanpa harus khawatir akan keamanan kendaraan pribadinya. Ruangan pada warnet Smiley Internet yang diperbolehkan untuk merokok membuat konsumen warnet yang sebagian besar laki-laki semakin merasa nyaman karena memang sebagian besar konsumen warnet adalah pecandu rokok. Bagi konsumen laki-laki sulit untuk menemukan warnet lain yang memperbolehkan mereka untuk merokok dalam ruangan karena sebagian besar warnet yang ada di Sumbersari sudah dilengkapi dengan AC. Berbagai keunggulan itulah yang tidak dimiliki oleh warnet lain sehingga banyak konsumen warnet yang masih setia menggunakan layanan internet di warnet Smiley Internet.

Positioning

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa warnet Smiley Internet identik sebagai warnet laki-laki. Image tersebut muncul dibenak konsumen berdasarkan kelebihan, keunggulan, dan keunikan yang dimiliki oleh warnet Smiley Internet jika dibandingkan dengan warnet lain yang menjadi saingannya. Banyaknya konsumen laki-laki yang menjadi pelanggan di warnet ini sangat beralasan karena segala bentuk fasilitas dan pelayanan yang diberikan warnet Smiley Internet kepada konsumennya bisa dibilang sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh konsumen laki-laki warnet pada umumnya. Ruangan warnet tanpa AC membuat konsumen laki-laki bebas untuk merokok, hal seperti ini tidak bisa mereka dapatkan pada warnet lain yang menjadi saingan dari warnet Smiley Internet, karena warnet lain sudah dilengkapi dengan AC sehingga bagi konsumen laki-laki dilarang untuk merokok.

Kelebihan yang kedua yaitu, tempat parkir yang luas dan terjamin keamanannya.Adanya paket hemat yang ditawarkan oleh warnet Smiley Internet kepada konsumennya membuat konsumen memilih untuk menggunakan layanan internet dengan paket hemat tersebut, alasannya karena harga dari paket yang ditawarkan lebih murah daripada harga normal.Ketika mereka menggunakan paket hemat hal ini berarti mereka menggunakan layanan internet minimal dua jam, dalam kurun waktu tersebut konsumen laki-laki membutuhkan fasilitas tempat parkir yang aman untuk kendaraan pribadinya.Tempat parkir yang dimiliki oleh warnet Smiley Internet sangat terjamin keamanannya karena ada petugas parkir yang selalu siap untuk menjaga kendaraan pribadi para konsumen. Sampai saat ini belum pernah terjadi kasus konsumen kehilangan kendaraan pribadinya ketika menggunakan layanan internet di warnet Smiley Internet, beda dengan warnet lain disekitar warnet Smiley Internet yang sudah pernah kehilangan kendaraan pribadi konsumennya sehingga konsumen merasa khawatir jika menggunakan layanan internet di warnet lain tersebut.

Kelebihan ketiga akses internet yang cepat. Warnet Smiley Internet memiliki akses internet yang cepat, apalagi bagi mereka yang suka dengan aktivitas download, baik itu lagu, film maupun dokumen. Akses internet pada warnet Smiley Internet memang dikhususkan untuk aktivitas download. Selain itu konsumen laki-laki biasanya menggunakan layanan internet untuk bermain game online. Game online juga membutuhkan akses internet yang cepat agar permainan yang dimainkan bisa berjalan dengan lancar tanpa loading yang lama. Konsumen warnet Smiley Internet juga bisa memainkan permainan online dengan cepat dan lancar di warnet ini.

Berbagai kelebihan ini disesuaikan dengan kebutuhan konsumen warnet laki-laki yang memang menjadi target pasar sasaran dari warnet Smiley Internet. Sesuai dengan teori bahwa positioning tidak hanya sekedar membujuk atau menciptakan citra dibenak para konsumen, tetapi juga bagaimana merebut kepercayaan pelanggan.Selanjutnya, untuk merebut kepercayaan pelanggan maka warnet Smiley Internet harus konsisten dengan mempertahankan berbagai kelebihan yang mereka miliki.

Dampak Strategi yang Digunakan Warnet Smiley Internet

Menggunakan strategi pemasaran STP mulai awal mengelola warnet Smiley Internet sejak dibeli dari pemilik pertama seharga 125 juta rupiah, strategi ini bisa dikatakan memberikan dampak yang positif bagi warnet. Dengan omzet sekitar 20 juta rupiah dalam waktu satu bulan, dalam kurun waktu satu tahun pemilik warnet sudah bisa mengembalikan modal dan tinggal menikmati keuntungan dari warnet ini.

Dampak kedua yang dirasakan oleh warnet adalah ketika warnet menerapkan paket hemat bagi para konsumennya.Sejak menerapkan paket hemat ini warnet Smiley Internet sangat ramai dikunjungi konsumen untuk menggunakan layanan internet pada jam-jam tertentu. Jam yang paling ramai dikunjungi oleh

konsumen adalah pada jam 9 pagi sampai 4 sore dan pada jam8 malam sampai pukul 1 dini hari. Kebanyakan konsumen yang menggunakan layanan warnet pada jam tersebut memakai paket hemat yang memang lebih murah daripada tarif normal.

PEMBAHASAN

Strategi yang Dilakukan oleh Warung Internet *Smiley Internet* Jember

Warnet *Smiley Internet* Jember fokus untuk melayani segmen tertentu yang dirasa akan memberikan keuntungan maksimal bagi warnet dan disesuaikan dengan sumber daya produksi yang dimilik oleh warnet Smiley Internet. Segmen yang dipilih oleh warnet Smiley Internet untuk dilayani secara maksimal sesuai dengan sumber daya produksi yang mereka miliki antaralain, konsumen laki-laki yang berusia 17 tahun hingga 40 tahun baik yang masih berstatus sebagai siswa, mahasiswa ataupun mereka yang sudah bekerja dan berdomisili didaerah kecamatan Sumbersari.

Langkah selanjutnya setelah melakukan segmentasi pasar adalah menentukan target pasar. Menurut teori ada tiga kriteria bagi perusahaan yang ingin menentukan target pasarnya. Kriteria pertama yaitu perusahaan harus memastikan bahwa segmen pasar yang dibidik itu cukup besar dan akan cukup menguntungkan bagi perusahaan. Pada penelitian ini warnet Smiley Internet memilih konsumen laki-laki sebagai target pasarnya. Warnet Smiley Internet melihat bahwa konsumen laki-laki akan mendatangkan keuntungan yang besar bagi warnet.

Kriteria kedua yaitu harus didasarkan pada keunggulan kompetitif perusahaan yang bersangkutan. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dipaparkan dalam sub bab sebelumnya tentang targeting, kelebihan dan keunikan warnet Smiley Internet dibanding dengan warnet lain yaitu akses internet yang cepat untuk berbagai aktivitas dunia internet, ruangan bebas AC sehingga konsumen bebas untuk merokok, koleksi lagu dan film yang lengkap dan bisa diakses selama 24 jam penuh, tempat parkir yang aman, lokasi yang strategis, memiliki layanan penunjang lain. Keunggulan yang dimiliki oleh warnet Smiley Internet ini sangat sesuai dengan apa yang dibutuhkan dan diharapkan oleh konsumen laki-laki warnet pada umumnya.

Kriteria ketiga yaitu segmen pasar yang dibidik harus didasarkan pada situasi persaingannya. Dalam memilih konsumen laki-laki sebagai target pasarnya, warnet Smiley Internet telah melihat terlebih dahulu peta persaingan antar warnet di daerah Sumbersari. Setelah melihat peta persaingan, barulah warnet Smiley Internet menentukan layanan yang cocok diberikan untuk konsumen laki-laki.Layanan tersebut yaitu layanan seperti yang telah diungkapkan diatas.

Strategi terakhir yang dilakukan yaitu positioning atau membentuk citra atau image dibenak pelanggan.Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan informan, mereka menyebutkan bahwa warnet *Smiley Internet* Jember identik sebagai warnet laki-laki.Hal ini dikarenakan hampir seluruh konsumen warnet Smiley internet adalah kaum laki-laki. Konsumen laki-laki tertarik untuk menggunakan layanan internet di warnet ini dengan alasan fasilitas dan pelayanan yang diberikan oleh warnet Smiley Internet sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh laki-laki kebanyakan.

Dampak Strategi yang Digunakan Oleh Warnet *Smiley Internet* Jember

Warnet ini dibeli dari pemilik awal seharga 125 juta rupiah, tujuan dari Bapak Soni sebagai pemilik warnet yang baru tentunya adalah mengembalikan modal awal dan mendapatkan keuntungan dari usaha warnet yang baru dimilikinya ini. Warnet Smiley Internet menggunakan strategi pemasaran STP sejak pertama kali mengambil alih warnet ini dari pemilik asal. Apabila dilihat dari tujuan awalnya maka strategi yang dilakukan oleh manajer dan operator warnet memberikan dampak yang positif bagi warnet. Hal ini bisa dilihat dari hasil wawancara dengan manajer warnet bahwa dalam waktu satu hari saja warnet Smiley

Internet bisa mendapatkan omzet sekitar 500-800 ribu rupiah, berarti dalam satu bulan omzet yang diperoleh berkisar 20 juta rupiah. Omzet tersebut masih dalam hitungan kotor, belum dipotong biaya opersional warnet yang berjumlah sekitar 9 juta rupiah per bulan. Berarti dalam kurun waktu satu bulan Bapak Soni bisa mendapatkan keuntungan bersih sekitar 10-11 juta rupiah. Dengan demikian dalam waktu satu tahun saja pemilik warnet yaitu Bapak Soni sudah bisa mendapatkan modalnya kembali, dan tahun berikutnya tinggal menikmati keuntungan yang didapat dari warnet.Apabila melihat tujuan awal warnet sudah tercapai bisa dikatakan bahwa strategi pemasaran STP yang dilakukan oleh manajer warnet Smiley internet telah berhasil dan memberikan dampak yang positif dari sisi finansial.

PENUTUP

Kesimpulan

Warnet *Smiley Internet* merupakan sebuah usaha jasa yang bergerak di bidang pelayanan internet yang ada di Kabupaten Jember. Agar mampu bersaing dengan warnet lainyang berada disekitarnya warnet *Smiley Internet* Jember melakukan strategi STP (Segmenting, Targetting, Positioning) untuk menarik konsumen warnet menjadi pelanggannya. Hal ini dilakukan karena warnet *Smiley Internet* Jember ingin fokus untuk melayani segmen tertentu dengan kebutuhan tertentu dengan harapan nantinya konsumen tersebut akan loyal terhadap warnet. Segmen yang dipilih oleh warnet Smiley Internet yaitu konsumen laki-laki. Mereka dilayani dengan berbagai kelebihan dan keunikan yang dimiliki oleh warnet Smiley Internet, seperti lokasi warnet yang strategis, memiliki tempat parkir yang dijamin keamanannya, akses internet yang sangat cepat, harga yang relatif murah, ruangan bebas untuk merokok, koleksi lagu dan film yang lengkap, aplikasi permainan online, serta layanan penunjang lain. Berbagai keunggulan yang dimiliki warnet Smiley Internet ditambah lagi sebagian besar konsumennya yang laki-laki membuat banyak orang menilai bahwa warnet Smiley Internet identik sebagai warnetnya laki-laki.

Dampak dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh manajer warnet Smiley Internet yaitu tingginya omzet yang didapat warnet sehingga warnet mampu memenuhi target atau tujuan awal dibelinya warnet yaitu mengembalikan modal awal untuk membeli warnet.

Saran

Setelah melakukan penelitian ini, saran yang bisa dipakai oleh warnet *Smiley Internet* Jember adalah memperbarui unit komputer yang dipakai oleh pelanggan agar konsumen lebih puas dalam menggunakan jasa internet di warnet Smiley Internet.

DAFTAR PUSTAKA

Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran,* Edisi Ketiga, Cetakan Pertama. Yogyakarta: CV Andi Offset.

Rangkuty, Fredy. 2002. *Riset Pemasaran.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Riduwan. 2009. *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian.* Bandung: Alfabeta.

Sekaran, Uma. 2006. *Metode Penelitian Untuk Bisnis,* Edisi 4, Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.

http://www.apjii.or.id/v2/index.php/read/page/halaman-data/9/statistik.html (diakses tanggal 10 September 2013).