

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah penulis melakukan penelitian melalui penyebaran 100 kuisioner kepada responden, dari hasil analisis data dan pembahasan dari bab sebelumnya mengenai pengaruh ekuitas merek terhadap minat beli pada produk telepon genggam *Nokia* di lingkungan mahasiswa/i Universitas Kristen Maranatha Bandung, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Responden menilai bahwa ekuitas merek pada produk *Nokia* dapat dikatakan baik. Hal ini dibuktikan dengan mayoritas responden yang menyatakan setuju pada tiap pernyataan yang diajukan penulis dalam kuisioner mengenai kinerja (*performance*) akan produk *Nokia*, citra social (*social image*) yang diberikan Nokia, nilai (*value*) yang didapat responden dari *Nokia*, kepercayaan (*trustworthiness*) terhadap produk dan perusahaan *Nokia*, serta rasa suka (*attachment*) yang timbul terhadap produk *Nokia*.
2. Minat beli para responden akan produk *Nokia* juga dikatakan baik, karena dalam hasil penelitian ini mayoritas responden tertarik untuk mencari informasi lebih lanjut ketika melihat promosi-promosi yang ditawarkan oleh *Nokia*, kemudian pertimbangan responden yang tinggi untuk membeli produk Nokia jika responden menyadari membutuhkan suatu alat komunikasi, yaitu telepon genggam *Nokia* tersebut. Kemudian langkah yang paling pasti adalah tindakan pembelian yang dilakukan responden, selain itu juga mayoritas responden menyarankan calon

konsumen lain untuk membeli produk *Nokia* juga. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya pengguna telepon genggam *Nokia*.

3. Berdasarkan hasil analisis yang telah penulis lakukan, penulis menyatakan bahwa antara ekuitas merek dan minat beli mempunyai hubungan yang kuat dan bernilai positif sebesar 0,791. Sedangkan besarnya pengaruh ekuitas merek terhadap minat beli responden pada produk *Nokia* sebesar 62,6%, dan sisanya sebesar 37,4% dipengaruhi oleh faktor lain.

5.2 Saran

Peneliti merasa perlu memberikan saran berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan, dengan harapan bahwa ekuitas merek dari telepon genggam *Nokia* dapat bertahan dengan baik atau bahkan bisa semakin meningkat lagi. Beberapa saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan agar perhatian *Nokia* terhadap konsumen dapat ditingkatkan lagi, walaupun sudah terbukti bahwa *Nokia* mempunyai perhatian terhadap konsumen yang cukup tinggi. Perhatian itu bisa dimulai dari hal-hal kecil, seperti cepat tanggap akan keluhan konsumen, menerima kritik dan saran, serta pelayanan yang cepat. Karena mulai dari hal kecil seperti itu konsumen dapat merasa nyaman menggunakan produk *Nokia*.
2. Meningkatkan dan menjaga kualitas dari produk-produk *Nokia* yang diproduksi, agar konsumen merasa tidak rugi atau menyesal setelah membeli produk *Nokia*.
3. Penulis juga menyarankan agar produk *Nokia* dapat mengikuti perkembangan jaman yang semakin maju seperti saat ini, misalnya program *Nokia messenger*, berupa program yang memungkinkan para pengguna *Nokia* lebih mudah dalam

berkomunikasi antara satu dengan yang lainnya, mengingat pentingnya komunikasi sekarang ini.

4. Menambah lagi beberapa tipe produk *Nokia* yang baru dengan fitur-fitur yang lebih lengkap serta harga yang dapat dijangkau semua kalangan, mengingat minat beli yang tinggi pada produk-produk *Nokia*.