

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan analisis yang telah diperoleh dikemukakan pada bab-bab sebelumnya mengenai analisis citra produk terhadap strategi pemasaran perusahaan dengan menggunakan perbedaan semantik (studi kasus: kartu perdana GSM simPATI dan IM3) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penilaian konsumen terhadap citra produk dari kedua kartu perdana GSM simPATI dan IM3 tersebut. Dari tingkat pengetahuan, secara keseluruhan konsumen yang mengetahui kartu perdana GSM simPATI, sebesar 90% dan secara keseluruhan yang mengetahui kartu perdana GSM IM3, sebesar 76.66%. Dari tingkat kesukaan, secara keseluruhan konsumen yang menyukai kartu perdana GSM simPATI, sebesar 73.33% dan yang menyukai kartu perdana GSM IM3, sebesar 63.33%.
2. Dimana citra produk simPATI lebih sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen dibandingkan dengan IM3. Hal ini terlihat dari jawaban responden berdasarkan kuesioner yang telah disebar, sebagai berikut :
  - Secara keseluruhan faktor-faktor yang tertanam pada kartu perdana GSM simPATI lebih unggul dibandingkan faktor-faktor yang tertanam pada kartu perdana GSM IM3.

- Walaupun kartu perdana GSM simPATI memiliki kekurangan pada faktor layanan dan bonus yang tersedia, tetapi sebagian faktor-faktor kartu perdana GSM simPATI memiliki keunggulan sehingga masih tetap memiliki citra produk yang bagus di benak konsumen.
- Walaupun kartu perdana GSM IM3 memiliki kekurangan pada faktor fitur, gerai pelayanan, jenis provider, nomor kartu, sinyal, tingkat pengguna jenis provider, jenis pembayaran, dan area jangkauan. Tetapi kartu perdana GSM IM3 memiliki keunggulan pada faktor tarif layanan dan bonus yang tersedia, dikarenakan dari tabel perimbangan dapat dilihat bahwa faktor tarif layanan, bonus yang tersedia dan sinyal merupakan faktor utama konsumen dalam memilih kartu perdana GSM. sehingga sebagian kecil konsumen masih menyukai kartu perdana GSM IM3 dan memiliki citra produk yang cukup bagus di benak konsumen.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, penulis mencoba memberikan saran-saran serta masukan-masukan sebagai bahan pertimbangan. Adapun saran-saran sebagai berikut:

- Sebaiknya kartu perdana GSM simPATI harus melakukan perubahan pada tarif layanannya agar lebih murah dan bonus yang tersedianya diperbanyak

agar para konsumen merasakan puas sehingga para konsumen tetap betah menggunakan kartu perdana GSM simPATI dan tidak beralih ke produk lain.

- Sebaliknya kartu perdana GSM IM3 harus melakukan perubahan pada faktor-faktor yang tertanamnya, seperti:
  - Fitur yang tersedia lebih lengkap, seperti menyediakan 3G, dan sebagainya.
  - Gerai pelayanan yang lebih unggul melalui pelatihan pada karyawan.
  - Jenis provider yang khusus dicari melalui promosi secara besar-besaran.
  - Nomor kartu yang lebih cantik.
  - Sinyal yang lebih bagus melalui penambahan BTS (*base transceiver station*).
  - Tingkat pengguna jenis provider yang lebih banyak melalui promosi secara besar-besaran.
  - Jenis pembayaran (pra-bayar) yang lebih banyak melalui penyediaan voucher yang banyak agar mudah didapati oleh konsumen.
  - Area jangkauan yang lebih luas.

Agar para konsumen bisa merasakan bahwa produk IM3 tidak memiliki kelemahan dari kartu perdana GSM simPATI, sehingga para konsumen tetap betah menggunakan kartu perdana GSM IM3 dan tidak beralih ke produk lain.