

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih operator selular yaitu:
  - Harga yang terjangkau
  - Tarif telepon murah sesama operator atau antar operator
  - Tarif sms murah
  - Paket sms murah (misal: sms sesama operator)
  - Paket GPRS/ internet murah
  - Jangkauan signal
  - Kemudahan mencari *service centre*
  - *Online Customer Service* mudah dihubungi
  - Kemudahan mencari voucher isi ulang di berbagai outlet
  - Tersedianya berbagai nilai voucher isi ulang
  - Kemudahan menemukan iklan media cetak (Koran, majalah, dll)
  - Harga yang terjangkau
  - Kemudahan menemukan iklan media elektronik (tv, radio, internet)
  - Ketersediaan brosur di outlet-outlet handphone maupun penjual voucher isi ulang
  - Kejelasan isi promo dalam iklan
  - Iklan mudah dimengerti
  - Iklan dibuat menarik
  - Adanya hadiah atau *merchandise* untuk setiap pembelian produk tertentu

- 
- Adanya potongan harga untuk setiap pembelian paket promo
  - Adanya pameran penjualan di pusat perbelanjaan (*stand promo*)
  - Disediaknya sampel produk yang dapat dicoba pada saat pameran penjualan
  - Ketersediaan semua jenis produk yang dipromosikan pada pameran penjualan
  - Menjadi sponsor acara kegiatan sekolah
  - Menjadi sponsor acara kegiatan tradisional tahunan (pameran pembangunan)
  - Menjadi sponsor kegiatan pemuda (konser musik, pameran otomotif)
  - Setiap promo yang diadakan diinformasikan melalui berbagai media
  - Penampilan *seller*
  - *Seller* menguasai pengetahuan produk
  - Keramahaan *seller*
  - Kesopanan *seller*
  - Kejujuran *seller*
2. Keunggulan AXIS dibandingkan dengan pesaingnya (Simpati dan IM3) adalah sebagai berikut:
- Menjadi sponsor kegiatan pemuda (konser musik, pameran otomotif)
  - Tersedianya berbagai nilai voucher isi ulang
  - Keramahaan *seller*
  - *Seller* menguasai pengetahuan produk
  - Penampilan *seller*
  - Iklan dibuat menarik
  - Harga yang terjangkau
  - Kesopanan *seller*
  - Kejujuran *seller*
  - Setiap promo yang diadakan diinformasikan melalui berbagai media

- Tarif telepon murah sesama operator atau antar operator
  - Paket sms murah (misal: sms sesama operator)
3. Usulan-usulan berdasarkan prioritas perbaikan gabungan hipotesis, *Importance Performance Analysis (IPA) Correspondence Analysis (CA)* atribut yang menjadi prioritas adalah:
- Memaksimalkan penyebaran AXIS di wilayah yang memiliki jaringan cukup baik
  - Menyediakan jasa perantara *service* antara konsumen dengan *service centre* sehingga jika terjadi keluhan dari konsumen maka CV. Sinar Matahari yang bertugas untuk menyampaikan keluhan konsumen kepada *service centre*
  - Memperhatikan penayangan iklan di media cetak lokal terutama sumedang express
  - Melakukan pengontrolan ketersediaan dan pendistribusian brosur di outlet-outlet
  - Memperbaiki poin-poin promo dalam iklan sehingga konsumen dapat mengerti promo yang sedang berlangsung
  - Memperbaiki penggunaan bahasa dalam iklan
  - Memberikan potongan harga untuk setiap pembelian paket promo dalam jumlah tertentu
  - Menentukan ide-ide yang kreatif untuk melakukan penayangan iklan
  - Memberikan *training* kepada *seller* terutama dalam *attitude* untuk menghadapi konsumen

Dari prioritas perbaikan diatas diharapkan CV. Sinar Matahari sebagai distributor lokal dapat memperbaiki strategi promosinya sehingga perusahaan dapat mencapai target penjualan yang sudah ditentukan.

## **6.2 Saran**

### **6.2.1 Saran Bagi Perusahaan**

Dengan banyaknya persaingan dibidang operator selular, CV. Sinar Matahari diharapkan dapat mempertahankan dan terus meningkatkan kualitas sebagai distributor lokal AXIS. Selain itu diharapkan juga CV. Sinar Matahari dapat menentukan strategi promosi yang tepat agar target penjualan dapat terpenuhi.

### **6.2.2 Saran Bagi Penelitian Yang Akan Datang**

Sebaiknya penelitian yang akan datang melakukan pembahasan mengenai pemasaran agar memperoleh data yang lebih spesifik mengenai produk dan perusahaan sehingga dapat melakukan analisis mengenai kualitas produk dan pelayanan perusahaan secara menyeluruh.