

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang pengaruh harga barang, harga barang substitusi, pendapatan, dan kualitas produk terhadap permintaan, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan berikut:

1. Gambaran umum harga, harga barang substitusi, pendapatan, kualitas, dan permintaan berada pada kategori yang tinggi. Hal tersebut dapat dilihat dari semakin bervariasinya harga dan harga barang substitusi *smartphone* serta pendapatan konsumen yang semakin meningkat sehingga konsumen dapat membeli *smartphone* dengan kualitas baik. Dengan begitu permintaan *smartphone* merek Nokia semakin meningkat.
2. Harga barang secara parsial berpengaruh negatif terhadap permintaan *smartphone* merek Nokia. Artinya jika harga *smartphone* meningkat maka permintaan *smartphone* merek nokia pada counter dalam mal di kota bandung akan turun, begitu juga sebaliknya.
3. Harga barang substitusi berpengaruh positif terhadap permintaan *smartphone* merek nokia. Artinya harga *smartphone* merek BlackBerry sebagai *smartphone* pengganti akan berpengaruh terhadap permintaan *smartphone* merek nokia pada counter dalam mal di kota Bandung.

4. Pendapatan konsumen mempunyai pengaruh positif terhadap permintaan *Smartphone* merek Nokia. Artinya, semakin tinggi pendapatan konsumen akan mempengaruhi peningkatan permintaan *smartphone* merek Nokia.
5. Kualitas tidak berpengaruh terhadap permintaan *smartphone* merek Nokia. Artinya seberapa besar pun kenaikan ataupun penurunan kualitas *smartphone*, tidak akan berpengaruh terhadap permintaan *smartphone* merek Nokia pada counter-counter pada mal di Kota Bandung.
6. Harga, harga barang substitusi, pendapatan berpengaruh positif terhadap permintaan *smartphone* merek Nokia pada counter pada mal di kota Bandung. Sedangkan kualitas tidak berpengaruh terhadap permintaan *smartphone* merek Nokia.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan dan kesimpulan yang diperoleh penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Harga merupakan faktor yang paling berpengaruh bagi seorang konsumen dalam menentukan pembelian. Oleh karena itu untuk meningkatkan permintaan *smartphone* merek Nokia, dalam menetapkan harga harus sesuai dengan fasilitas dan barang yang ditawarkannya. Bila perlu dengan harga yang rendah tapi bisa memberikan kualitas bagus sehingga konsumen bisa melirik Nokia lagi.
2. Kualitas produk, dalam hal ini tipe tiap *smartphone* merek Nokia harus memiliki kualitas lebih baik dibanding dengan merek *smartphone* lainnya. Sehingga kepuasan konsumen dalam menggunakan *smartphone* merek

Nokia dapat kembali meningkat, yang akan menaikkan permintaan terhadap *smartphone* merek *Nokia*. *Nokia* harus menerapkan strategi baru untuk mengembalikan kejayaan *Nokia* seperti dulu diantaranya :

- *Nokia* berkolaborasi dengan *Microsoft* dengan platform *Windows Phone*. Kolaborasi ini berupaya menciptakan suatu ekosistem baru. Ekosistem disini maksudnya adalah dari sistem operasinya (OS) maupun *services* secara keseluruhan dengan *Windows Phone*.

- *Connecting the Next Billion*. Artinya *Nokia* harus membantu secara global untuk memberdayakan orang-orang yang berada di kelas paling bawah yang menjadi pasar terbesar untuk bisa terkoneksi ke internet atau bisa tetap online. Dengan cara menawarkan produk yang lebih *affordable*, tapi tetap memiliki konektivitas yang sama dengan perangkat *smartphone*.

- Menciptakan teknologi masa depan atau *disruption technology*, artinya *Nokia* harus berupaya menemukan teknologi-teknologi baru masa depan atau RND (*research and development*) *Nokia*.

3. Untuk meningkatkan permintaan *smartphone* merek *Nokia*, diperlukan adanya perhatian dari pengusaha/pedagang *smartphone* terhadap harga barang substitusi. Barang substitusi disini yaitu *smartphone* merek *Blackberry*. Harga dari *smartphone* merek *Blackberry* ini turut mempengaruhi permintaan *smartphone* merek *nokia* secara signifikan, dan pengusaha/pedagang *smartphone* merek *Nokia* perlu untuk memperhatikannya sehingga dapat cepat tanggap dalam menghadapi berbagai perkembangan.

4. Agar produk Nokia dapat diterima oleh masyarakat sebaiknya dalam menetapkan harga produk *smartphone* perusahaan Nokia menyesuaikan dengan pendapatan masyarakat yang menjadi target pemasaran *smartphone* merek Nokia tersebut. Sehingga produk Nokia dapat dijangkau oleh para calon pembelinya.

