

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis perilaku pengguna kartu telepon selular di Kelurahan Jatinegara Jakarta Timur yang didapat dari hasil kuesioner, dari hasil penelitian ini dapat menarik kesimpulan bahwa :

Merek Kartu Telepon Selular, hasil penelitian mengenai merek/ provider kartu telepon selular di Kelurahan Jatinegara Jakarta Timur menunjukkan bahwa sebagian besar pengguna kartu telepon selular adalah merek/provider Simpati. Dalam pengisian pulsa pada telepon selular sebagian besar pengguna telepon selular menjawab dengan cara prabayar dan menggunakan provider simpati. Sementara itu pengeluaran minimum perbulan untuk pembelian pulsa pada telepon selular oleh pengguna, sebagian besar responden menjawab antara Rp 50.000-Rp 100.000, Telepon selular yang banyak digunakan oleh pengguna adalah GSM.

Siapa yang sering dihubungi adalah rekan kerja, siapa yang mempengaruhi memilih telepon selular adalah tidak ada yang mempengaruhi, yang memutuskan pada saat membeli kartu telepon selular adalah pengguna sendiri, dapat dilihat pada ranking bahwa kebanyakan pengguna menggunakan kartu telepon selular alasannya adalah dilihat dari merek provider, fasilitas, dan kemudahan dalam menggunakan telepon selular.

B. Saran-Saran

Berdasarkan pada penelitian terhadap perilaku pengguna kartu telepon selular, maka penulis memberikan saran-saran kepada perusahaan yang bergerak dalam bisnis ini antara lain :

1. Harus lebih bisa menguasai target pasar, jika ingin selalu menjadi yang terbaik dimata konsumen, terutama pada perusahaan kartu telepon selular.
2. Informasi yang benar tentang jaringan, tarif, harga, kualitas, warna, desain, kemudahan, fasilitas, agar pengguna yakin bahwa dalam pengambilan keputusan akan mendapatkan kepuasan sendiri terhadap produk yang digunakan.
3. Melakukan promosi yang dapat membuat konsumen dan calon konsumen mengetahui produk yang dikeluarkan sebuah perusahaan.



DAFTAR PUSTAKA

- Budiarto, Teguh. 1993. *Dasar-Dasar Pemikiran*. Seri Diklat Kuliah, Jakarta : PT.Gunadarma.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong.2003. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid 2, Jakarta : PT. Prehallindo.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong.2003. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*.edisi ke-8, Jakarta : PT. Erlangga.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong.1997. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid 2, Jakarta : PT. Prehallindo.
- Lamb, Hari, MC Daniel. 2001. *Pemasaran*. Jilid 1 Jakarta : PT. Salemba Emban.
- Mangkunegara Prabu Anwar.2002.*Perilaku Konsumen*. Edisi Revisi Editor Ahli H.lili Rasjidi, editor : Aep Gumarsa, Bandung : PT. Rafika Aditama.
- Peter, J. Palul, Alson, C. Jerry. 1999. *Consumer Behavior : Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Edisi Keempat, Jakarta : PT. Prehalindo.
- Prasetijo, Ristiyanti. 2005. *Perilaku Konsumen*. Cetakan ke-2, Yogyakarta : PT. Andi.
- Sutisna. 2002. *Perilaku dan Komunikasi Pemasaran*. Catatan ke-2, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya offset Bandung.
- Umar, Husein. 2002. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Cetakan ke-2, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.