

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan hasil pembahasan mengenai meningkatkan daya saing bidang handphone melalui pengembangan produk handphone Nokia pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengembangan produk ponsel Nokia yang dilakukan oleh PT. Nokia Mobile Phone Indonesia selama 5 tahun yaitu dari tahun 2000 sampai dengan 2004 terdiri dari:
 - a. Bentuk
 - b. Warna
 - c. Ukuran
 - d. Teknologi
2. Beberapa produk handphone yang diproduksi oleh PT. Nokia Mobile Phone Indonesia sudah terbilang banyak pilihannya. Keadaan seperti ini sangat menguntungkan karena konsumen yang berada di Indonesia sangatlah banyak.
3. Faktor-faktor yang mendorong PT. Nokia Mobile Phone Indonesia melakukan pengembangan produk adalah sebagai berikut:
 - a. Adanya keinginan untuk memperluas pasar.
 - b. Persaingan dari perusahaan yang sejenis.

- c. Kemajuan di bidang Teknologi
 - d. Kebutuhan dan keinginan pasar yang berubah
 - e. Agar terjadi pembelian kembali
 - f. Keinginan perusahaan untuk berkembang
4. Untuk mengembangkan produknya PT. Nokia Mobile Phone lebih dipusatkan pada pengembangan teknologi terkini dan secara teknis dapat meningkatkan mutu hasil produksi dan kebutuhan masyarakat terhadap tuntutan komunikasi

E. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan tersebut diatas, maka penulis mencoba memberikan beberapa saran kepada perusahaan dengan harapan dapat menjadi bahan pertimbangan dan berguna bagi perkembangan usaha PT. Nokia Mobile Phone Indonesia di masa yang akan datang.

1. Pengembangan produk yang selama ini sudah berjalan dengan baik dan terus dipertahankan serta dikembangkan lebih baik lagi, karena jika dilihat tiap tahun terdapat kenaikan penjualan.
2. Seharusnya pendistribusian produk-produk ponsel merk Nokia lebih ketat lagi, agar tidak dijumpai produk-produk ponsel tidak resmi Nokia di pasaran, hal ini akan berdampak kepada mutu/kualitas produk tersebut.
3. Harga produk-produk ponsel Nokia, masih sangat tinggi dibandingkan dengan produk lainnya yang menggunakan teknologi yang lebih baik, oleh karena itu

sebaiknya PT. Nokia Mobile Phone Indonesia bisa menurunkan harga dan meningkatkan teknologinya sehingga dapat bersaing dengan produk lainnya.

4. Semakin berjamurnya ponsel produk Nokia di pasaran, PT. Nokia Mobile Phone Indonesia seharusnya memperbanyak layanan service resmi di daerah-daerah pelanggan potensial guna memperluas pasar, dikarenakan produk-produk ponsel Nokia tersebut memberikan garansi terhadap kerusakan yang disebabkan kesalahan produksi.



DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha dan T. Hari Handoko. Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku. Yogyakarta : BPFE, 1997.
- Buhari Alma, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung : Alfabeta 1998.
- Kotler, Philip. Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Jakarta : Salemba Empat, 1995.
- Kotler, Philip dan Armstrong Gary. Dasar – Dasar Pemasaran. Jakarta : Prenhalindo, 1997.
- McDonald, Malcolm H. B dan Warren. J. Keegen. Marketing Plan That Work. Jakarta : Erlangga, 1999.
- Muckian, Michael. One – Day MBA Bidang Pemasaran. Batam : Interaksara, 2002.
- Pernama, C. M Lingga. Strategic Marketing Plan. Jakarta : Gramedia, 2000.
- Sofyan Assuari, Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi. Jakarta : CV Rajawali. 1992.
- Timpe. A Dale. Manajemen Pemasaran. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo, 1990
- William, J Stanton. Prinsip Pemasaran. Jakarta : Erlangga, 1993.

SURAT KETERANGAN

No.126 /SR/254/NMPI/VIII/05

tanda tangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

: Pudya Kalbu Adi

va : Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Darma Persada

asiswa : 00410026


kripsi : Pemasaran

ripsi : Meningkatkan Daya Saing Produk Ponsel Melalui Pengembangan Produk
Ponsel Nokia pada PT. Nokia Mobile Phone Indonesia

va tersebut telah selesai melakukan riset/pengumpulan data di PT. Nokia Mobile
donesia dengan materi yang telah disetujui.

1 kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.



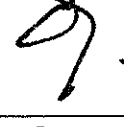
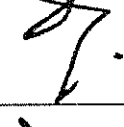
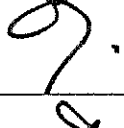

Jakarta, 3 Agustus 2005

NOKIA
Connecting People 

Rudi Handoko
HRD dan GA

LEMBAR KEGIATAN PENYUSUNAN SKIRPSI

NAMA MAHASISWA : Puda Kalbar
 NIM : 00410024
 DOSEN PEMBIMBING : Drs. Soetoso

KONSULTASI KE	TANGGAL KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING
I	12 Mei 2005	Perubahan judul dan pembahasan Mekanik	
II	25 Mei 2005	Bab I; II diteliti untuk di evaluasi, bekal dan	
III	8 Juni 2005	Bab I; II selesai dibahas/diperbaiki	
IV	26 Juni 2005	Bab III; IV diteliti untuk dibahas	
V	10 Juli 2005	Bab III; IV selesai dan Bab V diteliti	
VI	25 Juli 2005	Bab I; II; III; IV siap di cetak /copy.	

Tanggal mulai bimbingan : 10 Mei 2005
 Tanggal selesai bimbingan : 27 Juli 2005

CATATAN :

Tanggal mulai bimbingan dicantumkan sejak dikeluarkannya surat ini.