

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Yang menjadi sumber-sumber diferensiasi PT. Cahaya Global Vision yaitu diferensiasi produk, diferensiasi pelayanan, diferensiasi personil, dan diferensiasi citra. Risiko yang timbul pada strategi diferensiasi yang diterapkan PT. Cahaya Global Vision yaitu keunikan yang tidak bernilai, diferensiasi yang terlalu *simple*, siklus hidup produk yang tidak berkembang, mengabaikan perlunya mengisyaratkan nilai, berfokus pada produk, bukan pada seluruh rantai nilai, dan gagal mengenali segmen konsumen. Manfaat atas strategi diferensiasi PT. Cahaya Global Vision yaitu diferensiasi akan memperpanjang siklus hidup produk, diferensiasi akan membuat produk atau jasa kita lebih diingat oleh konsumen, diferensiasi akan membuat produk atau perusahaan terlihat lebih baik dibandingkan dengan produk atau perusahaan lain, diferensiasi akan membuat nilai dari produk yang PT. Cahaya Global Vision tawarkan menjadi lebih tinggi, mengatasi masalah kejenuhan pasar, dan membantu terciptanya *brand image*.

PT. Cahaya Global Vision memproses sumber-sumber diferensiasi yang ada untuk menciptakan strategi diferensiasi yang efektif sebagai keunggulan bersaing. Salah satunya adalah dengan menciptakan produk baru yang inovatif yaitu Videoproperti.com. Dimana produk tersebut diciptakan untuk membantu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen di bidang properti. Videoproperti.com adalah situs iklan jual-beli-sewa *online* yang berbasis 3D atau displai video properti. Selain itu PT. Cahaya Global Vision menggunakan salah satu sumber diferensiasi untuk membangun *brand image* yang kuat, agar dapat unggul dalam persaingan. Dan strategi diferensiasi yang diterapkan PT. Cahaya Global Vision sebenarnya juga untuk menghindari persaingan secara frontal antara perusahaan-perusahaan lainnya di dunia bisnis properti.

4.2 Saran

Strategi diferensiasi yang diterapkan oleh PT. Cahaya Global Vision mempunyai risiko dan manfaat yang perlu diperhatikan. Karena hal tersebut mempengaruhi efektivitas strategi diferensiasi dalam implementasinya. Jika risiko yang dianalisa lebih diminimalisir maka akan dapat membantu efektivitas strategi diferensiasi menjadi lebih baik.

Untuk produk Videoproperti.com oleh PT. Cahaya Global Vision akan jauh lebih baik jika dilakukan *maintenance* secara berkala dengan mengembangkan fitur-fitur pada produk Videoproperti.com menjadi lebih baik agar dapat memaksimalkan nilai yang dihantarkan kepada konsumen. Inovatif dapat membantu mendukung efektivitas produk tersebut. Atribut atau fitur yang terdapat pada produk Videoproperti.com dapat dikembangkan lebih baik dan menarik, juga memberi segmen yang spesifik pada produk tersebut.