

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya maka penulis dapat menyimpulkan bahwa strategi komunikasi pemasaran melalui promosi penjualan yang dilakukan oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) Kantor Wilayah Pekanbaru melewati 6 tahapan, yakni menentukan tujuan promosi penjualan, menyeleksi alat-alat promosi penjualan, menyusun program promosi penjualan, melaksanakan pengujian pendahuluan atas program, melaksanakan dan mengendalikan program, dan mengevaluasi program.

Bentuk kegiatan promosi penjualan yang telah dilakukan BRI Kantor Wilayah Pekanbaru adalah dengan mengadakan pameran produk, pemberian diskon di Solaria dan Holland Bakery, mengadakan acara (*sponsorship*) *event Junior Basketball League*, dan memasang materi *Point of Purchase* (POP) di *merchant* yang bekerjasama dengan mereka. Hal ini dilakukan untuk menarik animo masyarakat dan meningkatkan jumlah pengguna serta jumlah transaksi kartu Brizzi.

Promosi penjualan dapat berjalan dengan optimal jika dilakukan selaras dengan periklanan. Selama ini dalam memasarkan kartu Brizzi, BRI Kantor Wilayah Pekanbaru belum memanfaatkan media periklanan secara optimal. Masih minimnya informasi dan sosialisasi tentang kartu Brizzi membuat masyarakat masih awam tentang produk *e-money* ini. *E-money* produk bank lain pun masih

mengungguli kartu Brizzi. Selain itu pemasaran kartu Brizzi juga terkendala karena kurangnya dukungan dari *merchant* dalam mempromosikan kartu Brizzi dan terjadinya masalah teknis berupa gangguan jaringan. Jadi secara keseluruhan strategi komunikasi pemasaran kartu Brizzi melalui kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh BRI Kantor Wilayah Pekanbaru belum dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

## **B. Saran**

Sebagai langkah terakhir dalam penyelesaian penelitian ini maka penulis mencoba memberikan beberapa masukan yang berkaitan dengan masalah yang penulis angkat, sesuai dengan kemampuan dan pemahaman penulis mengenai strategi komunikasi pemasaran, yaitu antara lain:

1. BRI Kantor Wilayah Pekanbaru harus lebih aktif memberikan informasi, sosialisasi dan edukasi tentang kartu Brizzi kepada masyarakat dan *merchant-merchant*. Khusus kepada penjual (*merchant*) harus diberikan edukasi (*sales training*) agar mereka memahami cara menggunakan kartu Brizzi dan ikut aktif mempromosikan dan menjual produk *e-money* tersebut.
2. BRI Kantor Wilayah Pekanbaru harus memperbanyak kerjasama dengan *merchant-merchant* yang dapat menggunakan kartu Brizzi sebagai alat pembayaran, termasuk sebagai pembayaran parkir dan transportasi.
3. BRI Kantor Wilayah Pekanbaru harus merancang konsep promosi yang lebih kreatif dan menarik untuk menarik animo masyarakat terhadap kartu Brizzi. Pengoptimalan penggunaan media periklanan bisa lebih

ditingkatkan agar perluasan penyebaran informasi mengenai kartu Brizzi bisa lebih efektif. Selain itu Bank BRI Kantor Wilayah Pekanbaru dapat melakukan sebuah survei terlebih dahulu untuk mengetahui program promosi apakah yang dibutuhkan dan diinginkan oleh khalayak.

4. BRI Kantor Wilayah Pekanbaru hendaknya melakukan sosialisasi di kampus-kampus yang ada di Pekanbaru terutama di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.