BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka kesimpulan yang dapat penulis sampaikan pada Tugas Akhir ini meliputi beberapa hal dalam pelaksanaan promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung terdiri dari 4 (empat) indikator dalam promosi penjualan yaitu : Tawaran Pengembalian Uang, Hadiah Pelanggan, Potongan Harga, Pameran Dagang, sudah dilaksanakan dengan baik oleh pihak PT Pesona Putra Perkasa Bandung sehingga para nasabah dapat merasa puas yang di inginkan oleh setiap para nasabah.
2. Di dalam pelaksanaan promosi penjualan tersebut di perlukan target yang optimal dari setiap marketing yang sedang melakukan promosi kartu kredit BNI – Lotte Mart adapun jumlah *final Report* premiere PT Pesona Putra Perkasa pada tahun 2011 total 1931 nasabh yang terlah di terima dan bisa menikmati fasilitas dan dapat di gunakan yang di berikan oleh kartu kredit BNI-Lotte Mart.
3. Fenomena yang terjadi adalah pameran dagang yang dimana lokasi pameran selalu kosong sehingga para nasabah kurangnya informasi sehingga para pesaing dari Bank lain seperti: Bank Mandiri, Bank Mega, Bank permata, Bank BCA. lebih gencar promosi yang di lakukan, banyak nya nasabah yang merasa kurang puasnya dari

pengajuan kartu kredit BNI - Lotte Mart di karenakan para marketing selalu mempromosikan dan menawarkan *Gimnic* atau hadiah pelanggan untuk pengajuan kartu kredit BNI - Lotte Mart, akan tetapi hadiah berupa *gimnic* kadang tidak ada, dan terjadilah ketidak puasan konsumen terhadap apa yang sudh di tawarkan oleh para marketing

4. Tanggapan responden terhadap pelaksanaan promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung yaitu:

- **Tawaran pengembalian uang**

  Tawaran pengembalian uang kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung yang mempunyai skor 94,4% berada diantara 84% - 100%, Hal ini menunjukan bahwa tawaran pengembalian uang yang ditawarkan perusahaan kepada nasabah adalah sangat baik.

- **Hadiah pelanggan**

  Hadiah pelanggan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung yang mempunyai skor 81,7% berada diantara 68% - 84%, Hal ini menunjukan bahwa hadiah pelanggan yang ditawarkan perusahaan kepada nasabah adalah Baik.

- **Potongan harga**

  Potongan harga kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung yang mempunyai skor 98,1% berada diantara 84% - 100%, Hal ini menunjukan bahwa hadiah pelanggan yang ditawarkan perusahaan kepada nasabah adalah sangat Baik.

- Pameran dagang

  pameran dagang kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung yang mempunyai skor 97,3% berada diantara 84% - 100%, Hal ini menunjukan bahwa hadiah pelanggan yang ditawarkan perusahaan kepada nasabah adalah sangat Baik.

5. Analisa pelaksanaan promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pasa PT Pesona Putra Perkasa Bandung dapat dikatakan memenuhi harapan para nasabah. Ini dapat diketahui dengan melihat skor yang di berikan oleh para nasabah terhadap promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung sebesar 3688. Dengan persentasi sebesar 92,2% , dimana hal ini menunjukan bahwa promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung berada pada kriteria sangat baik.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah di lakukan pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung, maka penulis menyarankan hal-hal sebagai berikut dengan harapan dapat memberikan manfaat dan menjadi masukan bagi pihak PT Pesona Putra Perkasa Bandung diantaranya sebagai berikut:

1. Pihak PT Pesona Putra Perkasa Bandung harus lebih kegencaran dalam promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung pada saat pameran dagang agar di harapkan para pesaing dari Bank lain seperti Bank Mandiri, Bank Mega, Bank Permata,Bank Bca, agar para nasabah tidak berpaling kepada Bank lain di karenakan oleh marketing yang kurang dalam memberikan infomasi kartu kredit BNI-Lotte Mart dalam pelaksanaan promosi penjualan.

2. PT Pesona Putra Perkasa Bandung sebaiknya melakukan evaluasi dan perbaikan promosi penjualan pada indikator hadiah pelanggan yang di anggap kurang baik, seperti pemberian hadiah pelanggan *gimnic* untuk para nasabah pada saat melakukan apply kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung nasabah sering dan banyak dari beberapa nasabah yang tidak mendapatkan hadiah pelanggan *gimnic* tersebut sehingga menimbulkan ketidak puasan nasabah terhadap hadian pelanggan promosi penjualan kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung. Untuk itu di harapakan para marketing selalu menyiapakan hadiah pelanggan berupa *gimnic* untuk para nasabah yang melakukan apply kartu kredit BNI-Lotte Mart , dan tidak selalu

memberi informasi kepada nasabah akan mendapatkan hadiah pelanggan berupa *gimnic* agar di harapkan para nasabah tidak kecewa dan mendapatkan sifat positif dari para nasabah

3. Harus sering di adakan evaluasi untuk para marketing agar para marketing yang belum tau dan paham betul tentang penjelasan produk kartu kredit BNI-Lotte Mart agar di harapkan ketika ada nasabah yang ingin tau tentang kartu kredit dapat menjelaskan dengan baik dan benar kepada nasabah dan meyakinkan nasabah untuk mau melakukan apply aplikasi kartu kredit BNI-Lotte Mart pada PT Pesona Putra Perkasa Bandung.