

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya yang diangkat subfokus yang menerangkan **Strategi Komunikasi Divisi Marketing PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang dalam Menarik Minat Nasabah**, maka peneliti menyimpulkan hasil penelitian yang telah dikemukakan, antara lain:

1. **Rencana Komunikasi** oleh Divisi Marketing PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang melalui Program Sobat Keday yaitu berdasarkan hasil *brainstorming* yang dilaksanakan oleh Divisi *Marketing* dengan membentuk mitra, edukasi kepada mitra dalam menghadapi nasabah serta adanya pembelajaran bagaimana menarik minat nasabah, Setelahnya berupa penjadwalan untuk persiapan Sosialisasi Program Sobat Keday dengan bertatap muka langsung oleh masyarakat yang berada di lingkungan tersebut serta adanya informasi-informasi bahwa di lingkungan tersebut mampu memenuhi segala kebutuhannya.
2. **Target Khalayak** Divisi Marketing PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang melalui Program Sobat Keday memiliki secara spesifik target utama mulai dari orang dewasa, mempunyai usaha atau penghasilan, dan pekerjaan jelas. Penetapan target kepada masyarakat yang sesuai akan di database dengan kriteria yang telah ditentukan sehingga komunikasi yang akan dilakukan dalam

penetapan target tersebut lebih mudah pada saat melakukan jasa pembiayaan di Kemitraan Berdaya tersebut.

- 1. Penetapan Tujuan** oleh Divisi *Marketing* PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang melalui Program Sobat Keday dalam menarik minat nasabah yaitu untuk hadir lebih dekat dengan masyarakat perkampungan yang sulit terjangkau dan jauh dengan kota, mempermudah nasabah dengan adanya multi produk, dan menciptakan sumber penjualan baru sehingga masyarakat yang berada dilingkungan tersebut bisa memanfaatkannya melalui Kemitraan Berdaya Adira dilingkungannya dan tidak memakan banyak waktu dan biaya.
- 2. Penyusunan Pesan** oleh Divisi *Marketing* PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang melalui Program Sobat Keday dalam menarik minat nasabahnya. Pesan yang disampaikan oleh Divisi *Marketing* kepada nasabah dengan mempengaruhi masyarakat bahwa dilingkungan tersebut mampu melakukan pembiayaan dan memenuhi segala kebutuhannya dalam menentukan isi pesan yaitu dengan adanya promo-promo, serta pembagian hadiah-hadiah jika melakukan pembiayaan langsung pada saat sosialisasi berlangsung. Dalam menentukan penyusunan pesan ini telah direncanakan pada awal *brainstorming* dengan beberapa pihak untuk isi pesan yang akan diberikan kepada nasabah.
- 3. Media** yang digunakan melalui Program Sobat Keday adalah media cetak seperti brosur atau *flyering*, spanduk, dan banner. Kemudian ada media audio seperti mikrofon, *sound system*. Dan media *Visual* menggunakan proyektor. Alasan menggunakan media tersebut dikarenakan masyarakat perkampungan

memiliki keterbatasan untuk mendapatkan informasi-informasi, kurang pahalannya akan media-media online terutama informasi untuk melakukan pembayaran online.

4. **Evaluasi** Program hasilnya Positif dan Cabang Karawang merupakan 2 besar dari program Keday di Jawa Barat. Adapun hambatan yang terjadi yaitu dari segi perizinan tempat dan adanya yang mengatas namakan lembaga untuk dibiayai (pungutan liar). Hasil evaluasi keseluruhan melalui Program Sobat Keday adalah meningkatnya minat nasabah dalam melakukan sosialisasi Program Sobat Keday PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang.
5. **Strategi Komunikasi** berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa Divisi Marketing PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang Melalui Program Sobat Keday melakukan perencanaan secara konsisten dari mulai rencana komunikasi, target khalayak, penetapan tujuan, pesan, media, dan evaluasi. sehingga berhasil menarik calon nasabah menjadi nasabah dalam mempermudah segala kebutuhannya dengan adanya multi produk. Meskipun adanya beberapa hambatan dalam melakukan Program Sobat Keday.

5.2. Saran

Setelah peneliti menyelesaikan pembahasan pada skripsi, maka pada bab penutup ini peneliti akan mengemukakan saran-saran sesuai hasil dari pengamatan peneliti dalam membahas skripsi ini.

5.2.1. Saran untuk PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang

Saran-saran yang sesuai dengan hasil pengamatan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Peneliti menyarankan dalam mengadakan Program Sobat Keday (Kemitraan Berdaya) ini bahwa PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang perlu adanya penambahan produk yang ditampilkan pada saat sosialisasi sehingga tidak hanya memasarkan produk kendaraan saja bahwasannya adanya multi produk yang dipasarkan dan masyarakatpun bisa lebih memahami bahwa di mitra tersebut adanya pembiayaan multi produk.
2. Sebaiknya Divisi Marketing PT. Adira Dinamika Multi Finance Cabang Karawang melakukan peninjauan lapangan yang lebih luas sehingga tidak terlalu sempit cakupan pelaksanaan Program Sobat Keday.
3. Peneliti menyarankan dalam mengadakan program Sobat Keday (Kemitraan Berdaya) ini diharapkan untuk memanfaatkan dan mengekspost kedalam media sosial sehingga lebih dikenal oleh masyarakat banyak.

5.2.2. Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Saran-saran yang diberikan untuk penelitin selanjutnya adalah:

1. Peneliti menyarankan untuk melakukan penelitian di perusahaan alangkah lebih baiknya mempersiapkan persyaratan yang diberikan oleh perusahaan dari waktu yang jauh sebelum melakukan penelitian tersebut sehingga waktu yang ditentukan bisa lebih efektif.

2. Bersikaplah yang ramah, dan menggunakan kata-kata yang sopan kepada semua pihak yang berada di perusahaan terutama kepada atasan. Sehingga penelitianpun dapat terjalan dengan lancar dan efektif.
3. Peneliti menyarankan untuk memanfaatkan waktu secara efektif selama di lapangan, dan mengoptimalkan banyak waktu untuk wawancara dikarenakan infroman yang sulit untuk ditemui.
4. Berpakaian yang rapih, dengan menggunakan pakaian yang sopan. Alangkah lebih baiknya untuk menggunakan pakaian kemeja untuk penelitian di perusahaan.