

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dari hasil penelitian pada bab-bab sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Upaya promosi uang elektronik Brizzi oleh Bank BRI Kanca Marabahan, adalah:
 - a. Melakukan Promosi (*Promotion*)
 - b. Melakukan Periklanan (*Advertising*)
 - c. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)
 - d. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)
 - e. Melakukan Publisitas (*Publicity*)

Memperhatikan semua upaya promosi uang elektronik Brizzi pada Bank BRI Kanca Marabahan yang telah dilakukan tersebut, maka berbagai upaya promosi uang elektronik brizzi tersebut telah dilakukan secara maksimal dengan tujuan memperoleh dan meningkatkan jumlah nasabah. Promosi optimal yang telah dilakukan telah dijalankan sesuai prinsip-prinsip pemasaran yang baik, dan tindakan demikian mencerminkan usaha bank untuk menjalankan fungsinya menghimpun dana dari masyarakat (*funding*) serta memberikan pelayanan jasa bank (*service*).

2. Faktor-faktor yang menjadi kendala dalam upaya promosi uang elektronik Brizzi oleh Bank BRI Kanca Marabahan, adalah:

- a. Kehadiran bank lainnya yang juga memasarkan uang elektronik (*electronic money*).
- b. Terbatasnya pemahaman masyarakat terhadap uang elektronik Brizzi
- c. Terbatasnya dana dalam melakukan kegiatan promosi uang elektronik Brizzi.

Faktor penghambat yang dihadapi tersebut harus diminimalisir dan diatasi dan tenaga *marketing* (pemasaran) memang telah berusaha menjalankan strategi bisnisnya, yaitu melihat *segmentasi* pasar dengan upaya kreatif, *targeting* yang mampu dicapai, mampu melaksanakan *positioning* sebagai perbankan yang baik, memberikan *service* maksimal, agar masyarakat luas lebih *aware* dan faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam upaya promosi dapat dikurangi bahkan dihilangkan.

B. Saran

1. Kepada pimpinan Bank BRI Kanca Marabahan dan karyawannya di bidang pemasaran (*marketing*) hendaknya lebih meningkatkan lagi promosi dan disediakan dananya karena masih banyak segmen pasar pengguna uang elektronik Brizzi yang tidak terjangkau, seperti kegiatan majelis taklim yang banyak jemaahnya dan lain, yang merupakan peluang bisnis yang mesti diraih.
2. Hendaknya pula segmen pasar pengguna uang elektronik Brizzi tidak hanya pada Bank BRI Kanca Marabahan yang bersifat konvensional, juga dilakukan oleh pihak perbankan syariah, yang tentunya harus dikemas dalam format bank syariah pula.