

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka kesimpulan dalam penelitian ini yaitu :

- a. *Posgiro Mobile* merupakan aplikasi keuangan yang dikeluarkan oleh PT. Pos Indonesia untuk berbagai macam transaksi pembayaran seperti listrik, PDAM, Cicilan Kendaraan Bermotor, Isi pulsa, token listrik dan pembayaran pajak yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun sehingga mempermudah konsumen.
- b. PT. Pos Indonesia cabang Bukittinggi sudah melakukan beberapa segmentasi pasar yaitu segmentasi pasar berdasarkan geografis, demografis, dan psikografis.
- c. Pola segmentasi yang dipakai oleh PT. Pos Indonesia Cabang Bukittinggi adalah pola preferensi tersebar (*diffuse different*) dimana dalam pola ini, preferensi pelanggan sangat beraneka ragam atau berbeda-beda yang disesuaikan dengan kepribadian masing-masing konsumen. Sehingga PT. Pos Indonesia harus bersaing dengan kompetitor lain untuk menggaet konsumen.
- d. Pos Indonesia cabang Bukittinggi sudah melakukan berbagai cara untuk memperkenalkan aplikasi *Posgiro Mobile* kepada masyarakat khususnya Kota Bukittinggi seperti memperkenalkan produk kepada masyarakat

dengan melakukan sosialisasi kepada berbagai mitra Pos cabang Bukittinggi ke berbagai daerah. Pos Indonesia Cabang Bukittinggi memperkenalkan bahwa aplikasi *Posgiro Mobile* merupakan aplikasi *Smartphone* berbasis *android* yang diberikan kepada masyarakat sebagai saluran digital untuk mengakses layanan *Posgiro* dan layanan transaksi keuangan lainnya.

- e. Kendala dalam memasarkan aplikasi *Posgiro Mobile* ini, dalam hal ini juga dapat dijelaskan yaitu Minimnya pengetahuan masyarakat tentang aplikasi, Kurangnya fokus *Sales* Sumber Daya Manusia dalam melaksanakan Pemasaran Salah satu strategi dalam memasarkan aplikasi *Posgiro Mobile*.
- f. Solusi atau cara agar kendala dalam pemasaran aplikasi *Posgiro Mobile*, dapat teratasi yaitu dengan melakukan promosi-promosi, merekrut *sales* khusus yang lebih handal dan terampil.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat penulis berikan yaitu

:

- a. PT. Pos Indonesia perlu melakukan peningkatan promosi seperti sosialisasi kepada masyarakat mengenai keberadaan Aplikasi *Posgiro Mobile* sehingga lebih diketahui .

- b. PT. Pos Indonesia perlu melakukan inovasi terhadap Aplikasi *Posgiro Mobile* dengan menambah fitur-fitur produk PT. Pos Indonesia itu sendiri agar tidak kalah saing dengan kompetitor lainnya.
- c. PT. Pos Indonesia Cabang Bukittinggi harus lebih memperhatikan segmentasi pasar yang digunakan agar dapat menentukan target pasar dari *Posgiro Mobile*.

