

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Pospay PT POS Indonesia Palembang merupakan salah satu produk layanan yang ada di PT POS, Pospay adalah tempat pembayaran tagihan rutin rumah tangga. Jenis tagihan yang saat ini sudah bekerja sama dengan pospay dan ini akan terus dikembangkan agar bisa memenuhi kebutuhan masyarakat secara lebih meluas lagi. Adapun pelayanan yang sudah tersedia saat ini antara lain :

- a. PLN
- b. Multi Finance (Angsuran Kredit)
- c. Pajak dan Penerimaan Negara
- d. PAM
- d. Pulsa dan Telco
- e. Perbankan dan Asuransi (Kartu Kredit, Personal Loan)
- f. Belanja Online
- g. Pembayaran lainnya seperti Zakat, TV Kabel, Ticketing..

Volume Penjualan Pospay dua tahun terakhir (2015-2016) mengalami penurunan sebanyak 13% dari total keseluruhan tahun 2015 ke tahun 2016. Hal ini disebabkan karena kurangnya promosi dari setiap cara penjualan yang dilakukan yaitu cara langsung, online dan melalui agen pospay. Promosi yang dilakukan yaitu periklanan dan promosi penjualan. Periklanan meliputi radio dan koran, promosi penjualan dilakukan saat ada event dengan membagikan brosur, memasang spanduk, poster tentang pospay dan ada juga website pospay. Bauran promosi yang belum dilakukan oleh PT POS Indonesia Cabang Merdeka yaitu *personal selling* dan Publisitas pada ketiga cara penjualan yang telah ada. Keuntungan dari agenpospay belum sepenuhnya di ketahui masyarakat baik agen pospay itu sendiri, syarat menjadi agen pospay, cara mendaftar, dan cara deposit pospay.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka sebaiknya perusahaan melakukan kegiatan promosi *personal selling* dan publisitas terhadap ketiga cara penjualan pospay yaitu secara langsung, online dan melalui agenpospay. *Personal selling* yaitu komunikasi promosi dengan cara tatap muka, hal ini dapat dilakukan dengan melakukan orasi di lapangan ketika mengadakan event atau bisa juga mempekerjakan satu orang disetiap kantor pos untuk melakukan aktivitas *personal selling* kepada pelanggan PT POS Indonesia Cabang Palembang. Menjelaskan apa itu pospay, keuntungan menggunakan produk pospay dan sekarang individu maupun organisai bisa menjadi agenpospay.

Sedangkan Publisitas dapat dilakukan dengan cara melakukan aktivitas promosi melalui tabloid, majalah, televisi lokal. PT POS Indonesia Cabang Merdeka Palembang bisa melakukan kerjasama dengan tabloid dan majalah yang ada di Palembang maupun bekerjasama dengan stasiun televisi Palembang untuk memasang iklan didalamnya. Dan juga pihak POS dapat melakukan pemasangan iklan di koran Sumatera Ekspres, dengan memasang iklan di koran Sumatera Ekspres diharapkan dapat meningkatkan penjualan pospay karena banyak masyarakat berlangganan koran Sumatera Ekspres. Bisa juga memasang iklan di koran Berita Pagi, karena tarif iklan lebih murah. Maka pemasangan iklan di koran tersebut bisa diatur misalnya 2 bulan sekali pasang iklan pospay di koran Sumatera Ekspres, sebulan sekali memasang iklan di koran tribun, bisa juga memasangnya di berita pagi sebulan dua kali.

Diharapkan dengan dilakukannya aktivitas *personal selling* dan publisitas diatas dapat meningkatkan volume penjualan jasa keuangan pospay PT POS Indonesia Cabang Merdeka Palembang.