

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat di simpulkan bahwa Cinepolis Blu Plaza menggunakan komunikasi pemasaran melalui *direct marketing*, *sales promotion*, *public relation*, *personal selling* dan *advertising*. Dalam *direct marketing* yang sudah dijalankan oleh Cinepolis Blu Plaza yaitu dengan menelepon konsumen. *Sales promotion* yang digunakan yaitu menggunakan promo debit, buy1get1, promo aplikasi dan website Cinepolis dan aplikasi ketiga Tix ID. *Public relation* yang digunakan yaitu dengan media Instagram dan memberikan pelayanan yang terbaik serta konsisten dalam kebersihan. *Personal selling* yang dilakukan melalui interaksi langsung dengan konsumen di kasir dan melalui *mobile conce* di dalam cinema dan area mall. *Advertising* Cinepolis Blu Plaza banyak melakukan periklanan yaitu melalui *direct sign* dan bekerja sama dengan hotel Red Planet, kedai kopi dan sekolah. Dengan menerapkan strategi komunikasi pemasaran, Cinepolis Blu Plaza menciptakan kesadaran, mempengaruhi sikap konsumen, dan meningkatkan penjualan serta kepuasan konsumen. Dari kelima komunikasi pemasaran tersebut yang berkontribusi banyak dalam menarik minat penonton yaitu dengan komunikasi pemasaran *sales promotion*.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan terhadap strategi komunikasi pemasaran bioskop Cinepolis Blu Plaza dalam menarik minat penonton. Peneliti menyadari banyak kekurangan dalam penelitian ini. Maka peneliti akan memberikan saran berharap untuk memberikan saran kepada peneliti agar penelitian selanjutnya yang serupa akan lebih baik. Adapun saran tersebut sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan untuk coba membuat media sosial lainnya untuk menjangkau konsumen lebih luas lagi seperti membuat Tiktok, Twitter, Youtube dan coba untuk diadakannya humas khusus untuk pemasaran agar

pemasaran yang di lakukan oleh Cinepolis bisa lebih maksimal dan dapat mendatangkan konsumen lebih banyak lagi.

2. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian serupa. Saran yang dapat diberikan berkaitan dengan penelitian ini yaitu, diharapkan untuk membahas dampak strategi terhadap kinerja perusahaan, seperti peningkatan penjualan, pertumbuhan pasar, dan tingkat kepuasan konsumen. Pada peneliti selanjutnya juga agar dikembangkan dan lebih memperdalam lagi dari hasil penelitian yang sudah dibuat.

