



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Perancangan promosi yang dilakukan oleh perusahaan *e-commerce* Blanja.com masih belum mengetahui keunggulan/keunikan dari perusahaannya dibandingkan dengan para pesaingnya yang sudah terkenal di masyarakat. Perusahaan Blanja.com justru hanya mempromosikan barang-barang yang juga dimiliki oleh perusahaan lainnya, bukan mempromosikan keunikannya yang tidak ada di perusahaan lain. Dengan dilakukannya proses pengumpulan data oleh penulis dengan wawancara terhadap narasumber yang bekerja sebagai karyawan di Blanja.com, melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) terhadap target audiens yang berusia 22-30 tahun, dan mengajukan beberapa pertanyaan melalui kuisioner *online* maka diperoleh keunikan dari Blanja.com. Keunikan tersebut yaitu perusahaan Blanja.com merupakan perusahaan satu-satunya milik pemerintah yang melakukan *join-venture* dengan Ebay (*e-commerce* terbesar kedua di dunia) sehingga memungkinkan konsumen untuk membeli barang dari luar negeri dengan mudah tanpa adanya kesulitan dari Bea Cukai dan sudah pasti masuk dan sampai di tempat tujuan. Oleh karena itu, perancangan strategi promosi untuk Blanja.com dibutuhkan agar masyarakat dapat melihat keunikan tersebut dan memanfaatkannya sebagai salah satu perusahaan *e-commerce* yang memiliki kelebihan dibandingkan dengan kompetitor.

## 5.2. Saran

Perusahaan Blanja.com diharapkan dapat mengetahui keunikan yang ditawarkan oleh perusahaannya sendiri sehingga dapat memberikan pelayanan yang baik untuk masyarakat yang berhubungan dengan proses transaksi ke luar negeri. Hal tersebut dikarenakan keunikan dan kesempatan untuk menjangkau masyarakat yang ditawarkan oleh Blanja.com yaitu dapat dengan mudah berbelanja ke luar negeri dan sudah pasti sampai di tempat tujuan tanpa adanya hambatan dan syarat, ketentuan lainnya. Oleh karena itu agar dapat mempercayai dan menggunakan Blanja.com sebagai salah satu perusahaan *e-commerce* yang berbeda dengan para kompetitor, masyarakat harus mengetahui terlebih dahulu kelebihan/keunikan yang dimiliki Blanja.com agar dapat terdiferensiasikan dengan yang lainnya.

