

BAB V

PENUTUP

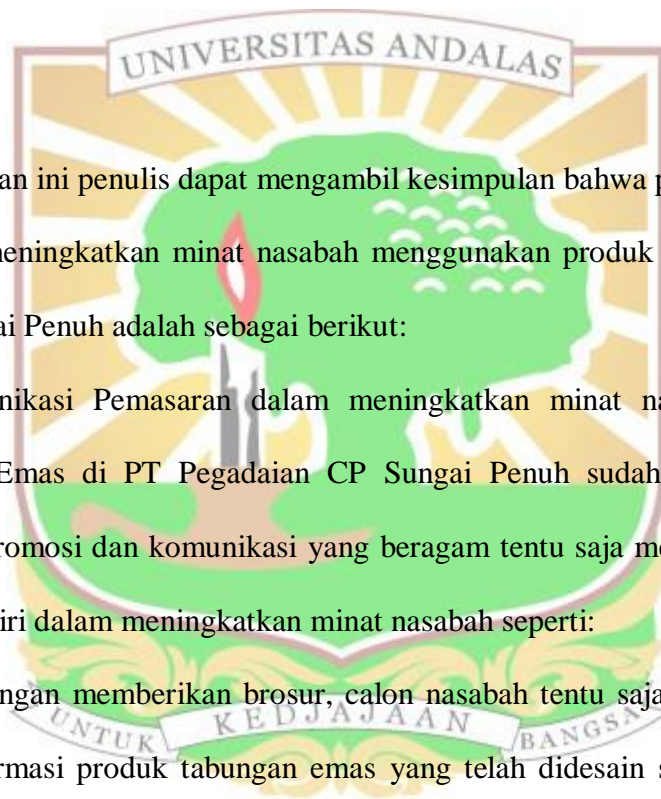
Berdasarkan pembahasan yang telah disajikan oleh penulis, pada bagian akhir laporan ini penulis mencoba menarik kesimpulan tentang penelitian yang telah dilakukan oleh penulis dan beberapa saran yang disajikan guna memberi manfaat bagi perkembangan dan kemajuan instansi terkait.

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian ini penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa penerapan komunikasi pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah menggunakan produk tabungan emas di PT Pegadaian CP Sungai Penuh adalah sebagai berikut:

1. Penerapan Komunikasi Pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah menggunakan produk Tabungan Emas di PT Pegadaian CP Sungai Penuh sudah sangat baik, karena banyaknya media promosi dan komunikasi yang beragam tentu saja mempunyai keunggulan dan manfaat tersendiri dalam meningkatkan minat nasabah seperti:

- a. Brousur: Dengan memberikan brosur, calon nasabah tentu saja akan merasa tertarik dengan informasi produk tabungan emas yang telah didesain sederhana dan mudah dimengerti.
- b. Bazar stand: Adanya bazar stand yang dilakukan juga berdampak pada minat calon nasabah menggunakan produk tabungan emas, selain pameran emas dan lelang emas PT Pegadaian CP Sungai Penuh juga memberikan pernak-pernik bagi calon nasabah yang mengisi form tabungan emas. Lokasi yang diadakan bazar stand pun tergolong sangat ramai dan padat pengunjung.



- c. Periklanan: Papan iklan tabungan emas yang digunakan Pegadaian memiliki kesan tersendiri bagi nasabah yang melakukan transaksi ke outlet Pegadaian, karena letak dari papan iklan tersebut berada di sebelah meja penaksir dan kasir. Hal ini menjadikan nasabah tertarik untuk membaca papan iklan tersebut selagi menunggu antrian.
- d. Media sosial: Melakukan komunikasi dan promosi melalui media sosial sangat ampuh untuk menarik calon nasabah karena seperti yang kita ketahui media sosial memiliki jangkauan yang luas dan tidak terbatas. Jadi para calon nasabah akan mengetahui harga emas terkini dan info promo lainnya.
- e. Aplikasi: Adanya aplikasi Pegadaian Digital Service (PDS) akan memudahkan calon nasabah dalam bertransaksi produk Pegadaian terutama tabungan emas tanpa perlu harus ke outlet Pegadaian.
- f. Hubungan masyarakat: Salah satu media komunikasi terakhir yang dilakukan PT Pegadaian CP Sungai Penuh adalah melakukan hubungan masyarakat (Humas). Bekerja sama dengan beberapa media cetak untuk menyebarkan produk tabungan emas kepada calon nasabah akan berdampak baik bagi Pegadaian dalam meningkatkan minat calon nasabah. Sosialisasi juga digunakan dalam bentuk memperkenalkan produk tabungan emas dan apa saja manfaatnya bagi calon nasabah.

2. Produk tabungan emas Pegadaian saat ini menjadi salah satu produk terbaik untuk dijadikan sebagai investasi, mengingat harga emas yang terus naik setiap tahunnya. Selain itu, pegadaian bisa dibuka mulai dari Rp.10.000 dan hanya membayar Rp.30.000 dalam setahun, tidak seperti tabungan bank biasa yang memiliki biaya administrasi bulanan. Selain itu, saat menggunakan aplikasi Pegadaian Digital Service, calon nasabah tidak dikenakan biaya administrasi pembukaan rekening tabungan emas.

3. Selain untuk ditabung, tabungan emas dapat ditransfer ke antar rekening lain seperti mentransfer uang antar bank. Tabungan emas juga dapat digadaikan kembali dengan ketentuan mempunyai saldo minimal 0,1 gram direkening lalu bisa dicairkan menjadi uang atau emas batangan. Ada 3 jenis batangan emas yang dapat dicetak yaitu batangan Antam, UBS, dan Galeri. Tabungan emas juga bisa dijual kembali ke Pegadaian dengan istilah *buyback*.

5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang dapat diberikan penulis kepada PT Pegadaian CP Sungai Penuh dalam Penerapan Komunikasi Pemasaran Pada Produk Tabungan Emas yaitu sebagai berikut:

1. Kepada PT Pegadaian CP Sungai Penuh dan Pegadaian Unit Pelayanan Cabang Sungai Penuh untuk lebih meningkatkan kerja sama satu sama lain agar lebih optimal dalam meningkatkan minat nasabah menggunakan produk tabungan emas.
2. PT Pegadaian CP Sungai Penuh diharapkan menambah karyawan dibidang *sales promotion* karena karyawan dibidang pemasaran Tabungan Emas hanya beberapa orang saja, sehingga komunikasi pemasaran yang dilakukan tidak berjalan dengan lancar ke calon nasabah.
3. PT Pegadaian CP Sungai Penuh diharapkan mempunyai *event* atau promosi yang menarik untuk calon nasabah menggunakan produk tabungan emas, seperti memberi hadiah kepada nasabah yang mempunyai nilai saldo emas yang besar.
4. PT Pegadaian CP Sungai Penuh seharusnya lebih berhati-hati dalam menyimpan emas, karena kurangnya pengamanan dari satpam saat mengambil emas digudang akan beresiko besar bagi perusahaan.