

TUGAS AKHIR

Penerapan *Personal Selling* Dalam Meningkatkan Minat Produk Kreasi Di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Tarandam Padang

Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk tugas akhir pada Program Studi Manajemen Pemasaran dari Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Andalas



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2022**

ABSTRAK

Dimasa pandemic ini PT. Pegadaian tarandam cabang Padang membentuk *personal selling* untuk meningkatkan minat produk kreasi. *Personal selling* yaitu komunikasi personal bayaran yang mencoba menginformasikan kepada konsumen tentang suatu produk dan membujuknya untuk membeli produk tersebut. Peran *personal selling* dalam meningkatkan produk Kreasi pada PT. Pegadaian Cabang Terandam adalah untuk menginformasikan lebih lanjut bagaimana produk Kreasi dapat diterima oleh nasabah pegadaian. Contoh program area yang bisa meningkatkan minat nasabah dalam memilih Kreasi pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Terandam Padang adalah program Kreasi Multi Guna. Pada program ini calon nasabah diberikan kebebasan biaya administrasi. Selain itu ada yang namanya program Kreasi Makro dimana nasabah menggadaikan emasnya dimana cicilan dibayar setiap bulannya. Walaupun produk Kreasi bukan produk utama dari PT. Pegadaian, namun prospek produk ini cukup menjanjikan. Diharapkan kedepannya PT. Pegadaian lebih giat lagi dalam mempromosikan produk Kreasi ini. Sehingga total kredit yang disalurkan akan meningkat dan bisa membantu lebih banyak pengusaha mikro.

