

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Dari hasil uraian yang telah dikemukakan diatas pada tiap halaman mengenai diversifikasi produk pada PT. Pegadaian dapat ditarik kesimpulan. Dengan adanya produk atau jasa yang bervariasi dapat meningkatkan volume penjualan pada PT. Pegadaian Cabang Terendam dari tahun 2016- 2018. Diversifikasi produk yang terdapat di PT. Pegadaian Cabang terendam hanya memiliki 2 yaitu diversifikasi terfokus dan diversifikasi horizontal. Pentingnya diversifikasi yang dilaksanakan perusahaan dapat menutupi dan mengatasi kerugian produk lainnya.

Produk atau jasa yang ditawarkan oleh PT. Pegadaian cabang terendam yaitu bisnis gadai, bisnis kredit berbasis fidusia, dan bisnis emas.

1. Bisnis gadai yang dikembangkan oleh PT. Pegadaian cabang terendam saat ini masih digunakan oleh nasabah untuk memenuhi keperluan konsumtif maupun produktif. Produk atau jasa yang ditawarkan oleh PT. Pegadaian bervariasi yaitu: KCA Reguler, KCA Flexi, dan KCA Bisnis dan Krasida yang menjadi solusi pendanaan bagi nasabah.
2. Bisnis kredit mikro fidusia merupakan program dari PT. Pegadaian untuk memberikan solusi pinjaman dana kepada pelaku UMKM dengan menawarkan agunan berupa kendaraan bermotor serta BPKB. Produk atau jasa yang ditawarkan oleh PT. Pegadaian: Kreasi, Kreasi Multiguna, Kreasi Flexi.

3. Bisnis Investasi Emas merupakan produk atau jasa yang berfungsi bagi nasabah untuk memikirkan dana dimasa yang akan datang. Investasi emas ditujukan kepada semua kalangan nasabah yang ingin menginvestasikan emas kepada pihak pegadaian. Produk yang ditawarkan bervariasi yakni: Emasku, Tabungan Emas Pegadaian, Gadai Tabungan Emas, dan Mulia.

Kendala yang dialami oleh pihak PT. Pegadaian adalah beberapa staff belum menguasai pengetahuan produk sehingga sulitnya penyampaian produk kepada nasabah baru, PT. Pegadaian Cabang Terendam menerapkan kegiatan roleplay pelayanan dimana karyawan berperan sebagai nasabah, satpam, dan pengelola pelayanan didalam sebuah video, setelah itu karyawan membagikan video tersebut disebuah grup, maka karyawan yang lain terpacu untuk memberikan penjelasan produk terhadap nasabah. Kegiatan roleplay pelayanan dilakukan sebulan sekali agar karyawan terbiasa untuk menyampaikan produk kepada konsumen dengan jelas.

5.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada PT. Pegadaian Cabang Terendam, dalam melakukan penerapan diversifikasi produk untuk meningkatkan volume penjualan adalah:

1. Pihak PT. Pegadaian perlu mempertahankan kegiatan roleplay pelayanan (kegiatan memainkan sebuah karakter) dimana karyawan berperan sebagai nasabah dan karyawan sebulan sekali membuat video agar karyawan bisa menjelaskan produk kepada nasabah, jika nasabah keliru dengan produk yang ditawarkan maka dapat diatasi oleh karyawan sehingga tidak terjadinya simpang siur informasi yang disampaikan karyawan kepada nasabah atau pelanggan.

2. Sebaiknya PT. Pegadaian Cabang terancam perlu melakukan perbaikan terhadap produk yang telah ditawarkan dengan mengurangi jumlah produk karena terlihat dari volume penjualan bahwa produk baru yang diperkenalkan masih banyak nasabah yang belum mengetahuinya dan tidak sesuai dengan keinginan nasabah.
3. Dengan banyaknya produk yang ditawarkan oleh perusahaan, PT. Pegadaian perlu memperluas media promosi melalui social media yang pada saat ini banyak digunakan oleh kalangan anak muda, dan melakukan sosialisasi produk.

