

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada setiap bab dan halaman sebelumnya tentang penjualan personal produk Mulia di PT Pegadaian cabang Terendam Padang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Pegadaian merupakan suatu badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk pemberian dana pada masyarakat sesuai dengan dasar hukum gadai. Seiring berjalan waktu dan perkembangan teknologi PT Pegadaian tidak hanya memberikan layanan pembiayaan dan jasa gadai, melainkan menambah layanan berupa investasi emas. Salah satu dari produk tersebut yaitu Produk Mulia yang merupakan layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai ataupun kredit dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel.
2. Melalui produk Mulia PT Pegadaian cabang Terendam menerapkan promosi penjualan personal yang mempunyai peranan penting dalam mempromosikan produk, yang bertujuan untuk memperkenalkan produk dan meningkatkan penjualan perusahaan. Agar mendapatkan keberhasilan penjualan yang efektif dan mencapai tujuan, tenaga penjual harus melalui tahapan secara *step by step* seperti: *prospecting, preapproach, approach, presentation and demonstrations, handling objections, closing the sale, follow up*.
3. Metode penjualan yang lebih efektif yang di gunakan oleh PT Pegadaian cabang Terendam menggunakan *Digital Marketing* karena memakan biaya yang jauh lebih murah dan juga lebih mudah menjangkau calon konsumen yang sangat luas dibandingkan dengan periklanan konvensional, selain itu *digital marketing*

menyediakan sejumlah informasi yang besar dibandingkan dengan media konvensional seperti media cetak, radio dan televisi.

4. Beberapa kendala yang dialami PT Pegadaian cabang Terendam diantaranya Kurangnya promosi dan pemahaman tentang produk. Kendala lainnya yaitu mengenai pengaturan waktu kunjungan dan waktu menghubungi nasabah, selanjutnya etika yang dilakukan oleh beberapa oknum tenaga penjual dapat berupa sikap yang tidak sopan sehingga menimbulkan rusaknya hubungan dengan nasabah yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.
5. Untuk mengatasi kendala yang dihadapi PT Pegadaian cabang Terendam lebih giat melakukan promosi dengan cara literasi produk di instansi, kampus, dan generasi milenials, selain itu untuk meningkatkan kinerja selanjutnya pemimpin cabang melaksanakan perbaikan secara berkelanjutan, memberikan arahan kepada seluruh anggota tenaga penjual serta mengevaluasi pencapaian secara berkala agar perusahaan bisa melakukan perubahan yang lebih baik, sehingga terciptanya budaya perusahaan yang sehat dan positif dalam upaya mencapai cita-cita bersama.

## 5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang diberikan penulis kepada PT Pegadaian cabang Terendam dalam menerapkan Penjualan Personal Produk Mulia ini yaitu sebagai berikut:

1. PT Pegadaian sebaiknya tetap giat melakukan promosi Produk Mulia ini, walaupun bukan merupakan produk inti namun melihat peluang produk yang cukup menjanjikan, produk ini hendaknya di promosikan lebih giat lagi karena akan membantu peningkatan jumlah nasabah dan akan berefek pada peningkatan penjualan.
2. Perusahaan sebaiknya dalam merekrut karyawan terutama tenaga penjual yang berperan penting dalam melakukan kegiatan penjualan personal yang setidaknya

memiliki pengalaman dibidang pemasaran produk sehingga *communication skill* sudah dikuasai dan perusahaan hanya memberikan pengarahan saja.

