

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah menyatakan pada bab dan halaman sebelumnya tentang penerapan *event* sebagai strategi promosi produk tabungan emas pada PT Pegadaian (Persero) Padang, maka dapat ditarik dari setiap berikut:

1. PT Pegadaian merupakan suatu badan usaha yang bergerak dalam bidang keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk persembahan 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 adalah Tabungan Emas yang merupakan layanan pembelian dan penjualan emas secara titipan dengan harga yang sangat terjangkau dengan pembelian mulai dari 7 ribuan.
2. Melalui produk Tabungan Emas PT Pegadaian menerapkan strategi promosi *event* yang mempunyai peranan penting dalam mempromosikan produk, yang bertujuan untuk memperkenalkan produk dan meningkatkan penjualan perusahaan. Keberhasilan strategi promosi *event* yang dilakukan PT Pegadaian cabang Terendam dengan cara menggunakan *step by step* langkah-langkah dari *event* yaitu pemasaran kegiatan *event*, lokasi, ruangan, suasana lingkungan. Produk Tabungan Emas ditujukan kepada semua kalangan nasabah yang ingin

menginvestasikan emas kepada pihak pegadaian, sehingga tidak ada batasan segmen atau target pasar tertentu.

3. Beberapa barang yang rusak PT Pegadaian cabang Terendam diantaranya kurang baik dalam melakukan promosi proxluk karena bukan produk inti dan termasuk dalam produk yang masih baru. Kendala lainnya karena menerima uang pecahan kecil yang membuat karyawan keteteran dalam melakukan penghitungan uang kecil karena tidak ada mesin penghitung koin, sehingga nasabah yang menabung uang kecil harus menunggu hingga uang selesai dihitung.
4. Untuk mengatasi masalah yang berhubungan PT Pegadaian cabang Terendam melakukan kegiatan literasi produk ke berbagai tempat seperti Instansi, Sekolah, Kampus, dan Event-event. Selain itu untuk menutupi kekurangan karyawan atau SDM PT Pegadaian cabang Terendam merekrut beberapa karyawan muda yang disebut BPO (*Business Production Outshourching*), dan juga selalu menerima siswa / mahasiswa magang yang melakukan penelitian.

5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang diberikan penulis kepada PT Pegadaian cabang Terendam dalam menerapkan Perluasan Lini Produk Tabungan Emas ini yaitu sebagian berikut:

1. Produk Tabungan Emas sudah berjalan dengan baik namun untuk terus memperkenalkan produk, PT Pegadaian sebaiknya tetap gencar melakukan promosi Produk Tabungan Emas ini, walaupun bukan merupakan produk inti namun melihat prospek produk yang cukup menjanjikan dan memiliki

jumlah yang lebih banyak dibanding produk lainnya, produk ini hendaknya di promosikan lebih lagi karena akan membantu peningkatan jumlah nasabah dan akan berefek pada peningkatan penjualan.

2. PT Pegadaian cabang terancam sebaiknya mengusulkan mesin penghitung uang pecahan kecil mengingat banyak nasabah yang menabung menggunakan uang pecahan kecil, sehingga karyawan tidak keteteran, dan juga menyediakan beberapa kepingan emas untuk nasabah yang sewaktu-waktu ingin menarik saldotabungan dalam bentuk emas, sehingga nasabah juga tidak perlu menunggu lama saat melakukan penyetoran maupun pengambilan tabungan, sesuai dengan tujuan produk yaitu memberikan keindahan bagi masyarakat untuk berinvestasi emas.

