

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis Strategi Pemasaran Tabungan Emas pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Simpang Patal Palembang, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Strategi yang diterapkan untuk memasarkan produk tabungan emas pada pegadaian syariah tersebut diantaranya adalah: Produk yaitu segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan dan yang dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan konsumen. Harga dalam hal ini adalah tarif administrasi, dan fasilitas titipan. Tarif biaya administrasi setiap transaksi pembukaan rekening tabungan emas yaitu Rp.10.000 dan biaya fasilitas titipan selama 12 bulan yaitu Rp 30.000,- sedangkan uang muka tidak ditetapkan akan tetapi saldo minimal 0,1 gr. Tempat yaitu penentuan lokasi suatu Cabang atau Unit merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Perusahaan yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan baik. Promosi, dalam proses promosi produk tabungan emas itu sendiri dilakukan oleh pegadaian dengan cara sosialisasi langsung kepada masyarakat, seperti kepada para pedagang di pasar, perumahan, pegawai dan sebagainya. Selain itu juga memberikan selebaran pemberitahuan tentang produk tabungan emas yang sekarang dipasarkan atau dengan cara menyebarkan brosur, spanduk, media cetak, papan penunjuk arah, radio, dan televisi.
2. Sedangkan Kendala yang dialami oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Simpang Patal Palembang dalam memasarkan produk Tabungan Emas ialah : Faktor *Internal* meliputi Sumber Daya Manusia pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Simpang Patal Palembang belum memadai baik dari segi kuantitas dan kemampuan atau pemahaman tentang produk

Tabungan Emas. Serta Faktor *Eksternal* yaitu Cuaca Ekstrem yang dapat merusak perantara promosi, juga keterbatasan jangkauan baik dari segi jarak dan juga waktu bagi para pegawai dalam mempromosikan produk Tabungan Emas ke Masyarakat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil Pembahasan dan Kesimpulan di atas, maka penulis akan memberikan saran yang mungkin akan bermanfaat, adapun saran yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan :
 - a. Perlu adanya peningkatan strategi pemasaran produk Tabungan Emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang Simpang Patal Palembang, karena produk tabungan emas memiliki harapan yang baik.
 - b. Sebaiknya pihak pegadaian harus lebih banyak lagi melakukan sosialisas tentang investasi emas, khususnya pada produk tabungan emas. Tabungan emas dapat memberikan nilai lebih bagi masyarakat. Produk tabungan emas yang berupa penjualan emas batangan kepada masyarakat dengan jangka waktu yang fleksibel.
 - c. Sebelum mempromosikan, sebaiknya Pegadaian Cabang Simpang Patal Palembang membuat suatu ide atau rencana untuk mengedukasi masyarakat yang menjadi target sasaran Tabungan Emas tentang apa itu produk Tabungan Emas yang ada Pegadaian Cabang Simpang Patal Palembang terlebih dahulu, sehingga mindset masyarakat tentang Pegadaian Cabang Simpang Patal Palembang yang berpikir tentang Pegadaian hanya tempat gadai saja tetapi agar masyarakat bisa tahu bahwa Pegadaian juga bisa menjadi tempat berinvestasi.
 - d. Menambah jumlah SDM (sumber daya Manusia) yang ahli dan fokus dalam bidang marketing atau pemasaran produk Tabungan Emas.
2. Bagi Penulis Selanjutnya :

- a. Menambah jumlah nasabah Tabungan Emas Untuk dijadikan narasumber pelengkap, sehingga tingkat keabsahan data akan lebih valid
- b. Menambah keabsahan mengenai prospek perdagangan jual beli emas yang akan datang.