

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dari uraian pembahasan bab-bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan dan mencoba memberi saran atas permasalahan yang ada pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Palembang.

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang penulis ambil dari uraian pembahasan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan data yang penulis peroleh, bauran promosi yang digunakan oleh PT Pegadaian (Persero) ada 3 yaitu Periklanan, Promosi Penjualan, dan Hubungan Masyarakat. Ketiga bauran promosi tersebut masih belum mencapai standar yang ditetapkan oleh PT (Pegadaian) Cabang Palembang yaitu sebesar 70%.
2. Berdasarkan perhitungan kuesioner yang telah dilakukan dengan menggunakan perhitungan *Interprestasi Scor* (IS) terhadap 3 bauran promosi yang digunakan diperoleh hasil yaitu:
 - Periklanan sebesar 51% sudah termasuk dalam kategori cukup dalam membantu upaya pencapaian target gadai emas,
 - Promosi penjualan sebesar 63% artinya promosi ini sudah dalam kategori kuat untuk membantu upaya pencapaian target gadai emas,
 - Hubungan masyarakat sebesar 41% masih termasuk dalam kategori lemah.

5.2 Saran

Adapun saran yang diberikan penulis kepada PT Pegadaian (Persero) Cabang Palembang dalam hal upaya pencapaian target gadai emas yaitu:

1. Perusahaan tetap melakukan kegiatan promosi dengan menggunakan ketiga bauran promosi melalui periklanan, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat.

2. Ada baiknya perusahaan melakukan kegiatan promosi dengan:
 - Membuat brosur khusus dan penjelasan yang detail mengenai jasa gadai emas.
 - Meng-*update* tampilan banner dan spanduk khusus gadai emas yang berbeda dari tampilan brosur dan membuat tampilan lebih menarik lagi.
 - Menetapkan karyawan khusus untuk bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan promosi melalui *Instagram* serta melakukan kegiatan promosi di televisi minimal dua atau tiga kali dalam satu hari.
 - Melakukan promosi dengan mengadakan kegiatan seperti seminar atau penyuluhan di kantor-kantor atau instansi-instansi.