



## RINGKASAN

I L H A M M I N D A K U R N I A R I Z K I, STRATEGI PEMASARAN PRODUK DAN JASA PEGADAIAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA CABANG PERUM PEGADAIAN BINJAI. (Di Bawah Bimbingan Drs. H. A Aziz Hasan, MM ; selaku Pembimbing I dan Amrin Mulia U, SE, MM, selaku Pembimbing II)

Kemampuan perusahaan untuk tetap berdiri dan bertahan dalam situasi perekonomian yang terkadang stabil maupun kurang stabil, menuntut perusahaan untuk dapat memiliki perencanaan-perencanaan dalam menentukan suatu strategi yang paling akurat. Dimana perencanaan-perencanaan maupun penyusunan strategi tidak hanya terjadi dalam kegiatan perusahaan yang menghasilkan barang saja, namun perusahaan yang menghasilkan layanan berupa jasa seperti pegadaian yang juga memperhatikan dan menerapkan suatu strategi sebagai alat tercapainya tujuan perusahaan. Salah satu strategi tersebut adalah strategi pemasaran.

Dan adanya strategi pemasaran ini diharapkan perkembangan usaha berjalan dengan baik dan mampu mengikuti arus permintaan dan penawaran sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar guna kemajuan dalam meningkatkan jumlah nasabahnya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengenai strategi pemasaran yang diterapkan pegadaian sebagai alat dalam meningkatkan jumlah nasabahnya maka

didapati masalah sebagai berikut : “Sejauh mana strategi pemasaran yang diterapkan berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah sehingga pegadaian mampu mencapai target.

Berdasarkan analisis dan evaluasi atas deskripsi bab sebelumnya tentang Strategi Pemasaran Produk dan Jasa Pegadaian Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Cabang Perum Pegadaian Binjai, maka diambil kesimpulan diantaranya :

1. Secara umum Perum Pegadaian didirikan pada tanggal 1 April 1901, dengan semakin berkembangnya usaha Pegadaian, maka Perum Pegadaian mendirikan Kantor Cabang yang salah satunya terdapat di Pulau Sumatera yaitu Kantor Cabang Perum Pegadaian Binjai yang saat ini diklasifikasikan kedalam Kantor Cabang Kelas III yang disesuaikan dengan jumlah barang jaminan yang ditangani, omset yang dicapai surplus dan formasi pegawai Kantor Cabang.
2. Cabang Perum Pegadaian Binjai sebagai **“Pelanggan Now (Nomor Wahid)”** selalu memperhatikan pelayanan yang diberikannya, untuk itulah Cabang Perum Pegadaian Binjai selalu mengikuti kegiatan pendidikan dan pelatihan yang diadakan oleh Kantor Wilayah I Perum Pegadaian Medan maupun Kantor Pusat Perum Pegadaian di Jakarta.
3. Didalam meningkatkan pelayanannya Cabang Perum Pegadaian Binjai memiliki berbagai sarana yang menunjang kegiatan usahanya seperti faximile file cabinet, telepon, mesin penaksir, computer, dan lain-lain.

4. Untuk menghadapi situasi persaingan yang semakin kompetitif pada saat ini Cabang Perum Pegadaian Binjai melakukan berbagai strategi pemasaran yaitu
  - a. Strategi produk yang ditawarkan oleh Cabang Perum Pegadaian Binjai telah mengikuti rancangan produk-produk yang beragam (diversifikasi produk) untuk memenuhi kebutuhan dan kepentingan semua nasabahnya seperti : Kredit Cepat Aman, Jasa Taksiran, Kreasi dan Krasida. Dimana dengan dibuktikan atas perkembangan yang diperoleh melalui salah satu jenis produk andalannya yang telah berhasil memberikan layanan tersebut. Dengan diikuti peningkatan para nasabahnya yang terus menerus mengalami peningkatan.
  - b. Strategi harga yang dilakukan oleh Cabang Perum Pegadaian Binjai sangat kompetitif untuk bersaing dipasar. Dimana Cabang Perum Pegadaian Binjai menyesuaikan dengan kondisi perekonomian pada saat itu, hal ini berarti penetapan harga disesuaikan kebutuhan para nasabahnya dengan terfokus pada harga barang setempat.
  - c. Strategi tempat sebagai saluran distribusi yang diupayakan dapat menjangkau seluruh masyarakat. Untuk mempertahankan jumlah nasabah yang telah ada maka Perum Pegadaian Binjai menetapkan strategi promosi untuk beberapa produknya terutama untuk produk-produk yang sering digunakan oleh nasabahnya.

5. Berdasarkan analisis, yaitu :

a. Hubungan antara peningkatan jumlah nasabah pada umumnya menaikkan penawaran terhadap jasa taksiran yang dibutuhkan dengan tingkat korelasi mendekati  $r = 1$  yaitu  $r = 0,858$ .

b. Persamaan garis lurus yaitu :

1.  $Y = a + b X$

$$a = \text{Rp. } 10.635.000$$

$$b = \text{Rp. } 2.513.750$$

$$\text{maka, } Y = \text{Rp. } 10.635.000,- + \text{Rp. } 2.513.750,-X$$

2.  $Y = a + bX$

$$a = \text{Rp. } 12.641.104.000$$

$$b = \text{Rp. } 5.700.769.250,-$$

$$\text{maka, } Y = \text{Rp. } 12.641.104.000,- + \text{Rp. } 5.700.769.250,-X$$

Berdasarkan beberapa kesimpulan diatas, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Disarankan pada Perum Pegadaian Binjai agar lebih memperhatikan kemampuan dan keterampilan karyawannya yang ada di Kantor Cabang sehingga karyawan yang ada di Kantor Cabang dapat meningkatkan keprofesionalismenya dalam bidang pekerjaannya masing-masing sehingga mereka dapat mampu mengantisipasi dan menghadapi setiap perubahan yang ada dengan cepat dan tepat.

2. Dalam masalah promosi hendaknya lebih ditingkatkan lagi untuk setiap produknya.
3. Untuk lebih meningkatkan pelayanannya Cabang Perum Pegadaian Binjai dalam pengklasifikasiannya sebagai Kantor Cabang Kelas III yang sebelumnya tidak memiliki petugas khusus pelayanan konsumen maka harus ada setiap Kelas Cabang, khususnya petugas pelayanan konsumen.
4. Diharapkan dalam memasuki ulang tahun Perum Pegadaian ke 107 pada tahun ini maka sebagai salah satu Kantor Cabang yang tersebar di Pulau Sumatera Utara diharapkan Kantor Cabang Perum Pegadaian Binjai mampu terus menjalankan visi dan misi Pegadaian sebagaimana citranya dimasyarakat yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” terus dikembangkan sebagai motivasi dalam meningkatkan prestasinya dimasyarakat guna menumbuhkan loyalitas para nasabahnya.
5. Selain promosi Cabang Perum Pegadaian Binjai hendaknya memberikan potongan bunga kredit atau sewa modal bagi nasabah tetap dan nasabah yang terbaik yang melunasi pinjamannya lebih cepat dari waktu yang telah disepakati.

