

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5. Kesimpulan Dan Saran

5.1 Kesimpulan

1. Pola Pengembangan Usaha

Salah satu yang menjadi strategi pengembangan PT.PFI cabang Gorontalo adalah perluasan wilayah jangkauan usaha dengan mendirikan posko-posko kerja guna menjaring kebutuhan masyarakat yang berada jauh dari wilayah kota Gorontalo.

2. Strategi Pemasaran Sebagai Usaha Peningkatan Daya Saing

PT.PFI melakukan beberapa strategi pemasaran dengan menawarkan produk jasa lewat media cetak Gorontalo seperti Gorontalo Post, penyebaran brosur perusahaan yang dilaksanakan secara berkala di ruas-ruas jalan protokol dan menjadi sponsorship untuk acara-acara atau kegiatan-kegiatan yang sifatnya massal. Langkah ini dilakukan sebagai upaya pengenalan kepada masyarakat tentang brand PT.PFI Gorontalo dan produk jasa usahanya.

3. Strategi Loyalitas Konsumen

Pada hakikatnya apa yang telah dilakukan oleh PT.PFI Gorontalo memiliki keunggulan kompetitif serta mampu memuaskan konsumen dengan baik. Hal ini terlihat dari kemudahan yang ditawarkan PT.PFI Gorontalo dengan tidak memberikan batasan waktu pelunasan bagi konsumen yang ingin melakukan pelunasan lebih awal (prepayment).

5.2 Saran

1. Sebaiknya sosialisasi melalui penyebaran brosur lebih ditingkatkan dan tidak hanya dilakukan oleh karyawan kantor cabang. Upaya memperluas jaringan lebih ditingkatkan dengan memperbanyak agen dan memperbesar reward untuk para agen.
2. Perlu ditingkatkan pelayanan prima terhadap konsumen yang datang langsung di kantor maupun konsumen yang dibawa agen. Karena selain untuk pencitraan, juga memberikan preseden baik bagi perusahaan.