BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka diperoleh kesimpulan bahwa

1. Implementasi komitmen pegawai di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Blauran sudah terlaksana dengan baik. Pegawai ikut terlibat dan berusaha bekerja keras agar target perusahaan terpenuhi. Ada beberapa faktor yang membangun terciptanya komitmen pegawai Pegadaian Syariah Kantor Cabang Blauran diantaranya persepsi yang baik terhadap kerjasama sesama rekan kerja, pemimpin yang tidak otoriter dan tingkat kepuasan terhadap imbalan yang diterima serta diberlakukan sanksi berupa infaq.
2. Peran komitmen pegawai tidak dapat meningkatkan penjualan produk arisan emas secara optimal dikarenakan beberapa faktor meliputi pegawai tidak dapat fokus karena harus menjalankan dua tugas sekaligus, perusahaan tidak memiliki divisi *marketing*, kurang menguasai ilmu tentang penjualan, Pegadaian Syariah hanya fokus pada unsur *People.* Faktor lain yakni bukan koor bisnis utama, dan adanya produk baru yang lebih sesuai dengan kondisi masyarakat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Saran

1. Dari hasil analisis, peneliti memberikan saran hendaknya Pegadaian Syariah membentuk divisi khusus pemasaran. Divisi ini akan lebih fokus menangani nasabah potensial sehingga dapat meningkatkan volume penjualan Pegadaian Syariah.
2. Dalam meningkatkan penjualan, hendaknya Pegadaian Syariah memperhatikan kondisi dan kemampuan penjual, segmen pasar yang dituju, modal perusahaan, dan promosi yang tepat sasaran sehingga akan lebih efektif dan efesien.

.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id