

ABSTRAK

Dini Agustin: 2023, Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran, Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Madura, Pembimbing Dr. Sri Handayani, MM.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, Produk gadai emas

BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Pentingnya pemasaran dilakukan dalam rangka memenuhi dan keinginan akan produk jasa. Dalam melakukan pemasaran lembaga keuangan memiliki beberapa tujuan yaitu memperkenalkan dan mempertahankan produk dalam rangka menghadapi persaingan antara lembaga keuangan lainnya.

Berdasarkan hal tersebut maka yang menjadi fokus penelitian. Dalam penelitian ini adalah *pertama* bagaimana strategi pemasaran produk gadai emas yang di terapkan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran. *Kedua* peluang dan hambatan yang di hadapi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran. Tujuannya, pertama untuk menjelaskan strategi pemasaran produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran. Kedua untuk menjelaskan peluang dan hambatan yang di hadapi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama bandaran.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan analisis deskriptif. Data yang diperoleh melalui dua sumber, yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan, sedangkan data sekunder diperoleh dari sumber lain yang berkaitan dengan penelitian, data ini diperoleh dari buku maupun dari sumber lainnya.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang di lakukan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran pada produk gadai emas dalam menerapkan strategi pemasaran dengan menggunakan STP (*segmenting, targeting, positioning*). Segmentasi pasarnya adalah berfokus pada masyarakat Bandaran, targeting yaitu target pasar pada produk gadai emas adalah semua kalangan masyarakat Bandaran, dan positioning adalah menentukan posisi pasar yaitu tempatnya. Peluang dan hambatan dari strategi pemasaran yang mempengaruhi pada produk gadai emas BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran meliputi harga dan kompetitor atau pesaing dari perusahaan lain, dan juga dari turunnya harga emas melebihi dibawah nilai gadai. Harga yang di berikan oleh BPRS Bhakti Sumekar cabang pratama Bandaran relatif murah. Ada juga lokasi. Penentuan lokasi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran dilakukan dengan berbagai pertimbangan dengan alasan dekat dengan keramaian sekitar pasar, dan mudah di jangkai oleh masyarakat. Yang terakhir produk. BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran menawarkan beberapa produk gadai emas yang menjadi keinginan dan kebutuhan nasabah.