

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. PROFIL BPRS BHAKTI SUMEKAR CABANG PRATAMA BANDARAN**

##### **1. Sejarah BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran**

Dengan di keluarkan undang-undang no. 22 tahun 1999 tentang pemerintahan daerah dan peraturan pemerintah no. 25 tentang kewenangan pemerintah dan kewenangan profinsi sebagai daerah otonom, maka kewenangan otonom saat ini telah di serahkan kepada daerah kewenangan tersebut mencakup penanganan segala urusan rumah tangga daerah sebagai lembaga berikut perangkatnya. Serta meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah dalam rangka meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD). Bentuk dalam lembaga keuangan yang sesuai dengan kondisi daerah sumenep yang sangat ideal adalah lembaga keuangan mikro, dalam hal ini Bank pengkreditan rakyat syariah (BPRS).<sup>1</sup>

Sampai saat ini BPRS Bhakti Sumekar telah memiliki 1 Kantor cabang di pameksan. Dan 14 Kantor kas, masing-masing terdiri dari 12 Kantor kas yang berada di kabupaten sumenep dan 2 Kantor kas yang berada di kabupaten pamekasan. Kantor kas kecamatan bandaran kabupaten pamekasan merupakan Kantor kas yang terbaru, resmi beropersi pada 01 januari 2014.

---

<sup>1</sup> Annual Report, “*PT. BPRS Syariah Bhakti Sumekar: Laporan tahunan 2016*”, annual report di akses dari [annualreport.id/pt.-bpr-syariah-bhakti-sumekar-laporan-tahunan-2016](http://annualreport.id/pt.-bpr-syariah-bhakti-sumekar-laporan-tahunan-2016)” yang berbentuk pdf dalam ANNREPBPRSBHAKTISUMEKAR, Pdf, 12.

Gambar1.2 Logo Bank BPRS Bankti Sumekar Cabang Bandaran



## **2. Visi, Misi, Dan Motto BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran**

### **Visi:**

“Terwujudnya masyarakat yang semakin sejahtera dengan dilandasi nilai-nilai agama dan budaya”

### **Misi:**

- 1) Intermediasi antar pelaku ekonomi yang berlebih dan yang berkurang dalam permodalan berdasarkan syariah.
- 2) Membantu melaksanakan memberdayaan pengusaha ekonomi kecil menengah
- 3) Mengupayakan peningkatan pendapatan asli daerah (PAUD)

### **Motto:**

“Mitra Dalam Muamalah”.<sup>2</sup>

## **3. Status Hukum BPRS Bhakti Sumekar**

PT. DANA MERAPI didirikan berdasarkan akta notaris Yanita poerbo SH No 64 tanggal 30 juli 1992 dan telah disahkan oleh menteri kehakiman republic indoneia dalam surat keputusan nomor C2-392.HT.01.01.TH 1993 tanggal 22 januari 1993, serta telah di daftarkan di kantor pengadilan negeri sidoarjo dengan nomor 41/30/PT-1993 tanggal 6 february 1993. Rencana akuisi dari pemerintah

---

<sup>2</sup> <https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/tentang-bbs/#visi>, di akses pada tanggal 10 Mei 2023.

kabupaten sumenep telah memperoleh rekomendasi dan persetujuan dari dewan perwakilan rakyat daerah (DPRD) kabupaten tanggal 19 November 2001 dengan nomor 910/953/435.040/2001.

Dan di setuju pula oleh Bank Indonesia pada tanggal 20 februari 2002 dengan surat persetujuan nomor 4/5/DPBPR/P3BPR/Sb. Dalam perkembangannya PT. BPR Dana merapi telah mengalami perubahan nama menjadi PT. BPR Bhakti Sumekar dengan Akte nomor 24 tanggal 16 september 2002 oleh notaris karuniwan surjanto, SH notaris di sidoarjo dan persetujuan dari bank Indonesia no. 04/8/KEP/PBI/sb/2002 tanggal 11 november 2003, dan mendapat pengesahan departemen kehakiman RI dan HAM RI, No. C-19351 NT.0104 tahun 2002 tanggal 08 oktober 2002 tentang persetujuan akta perubahan anggaran dasar perseroan teerbbesar.<sup>3</sup>

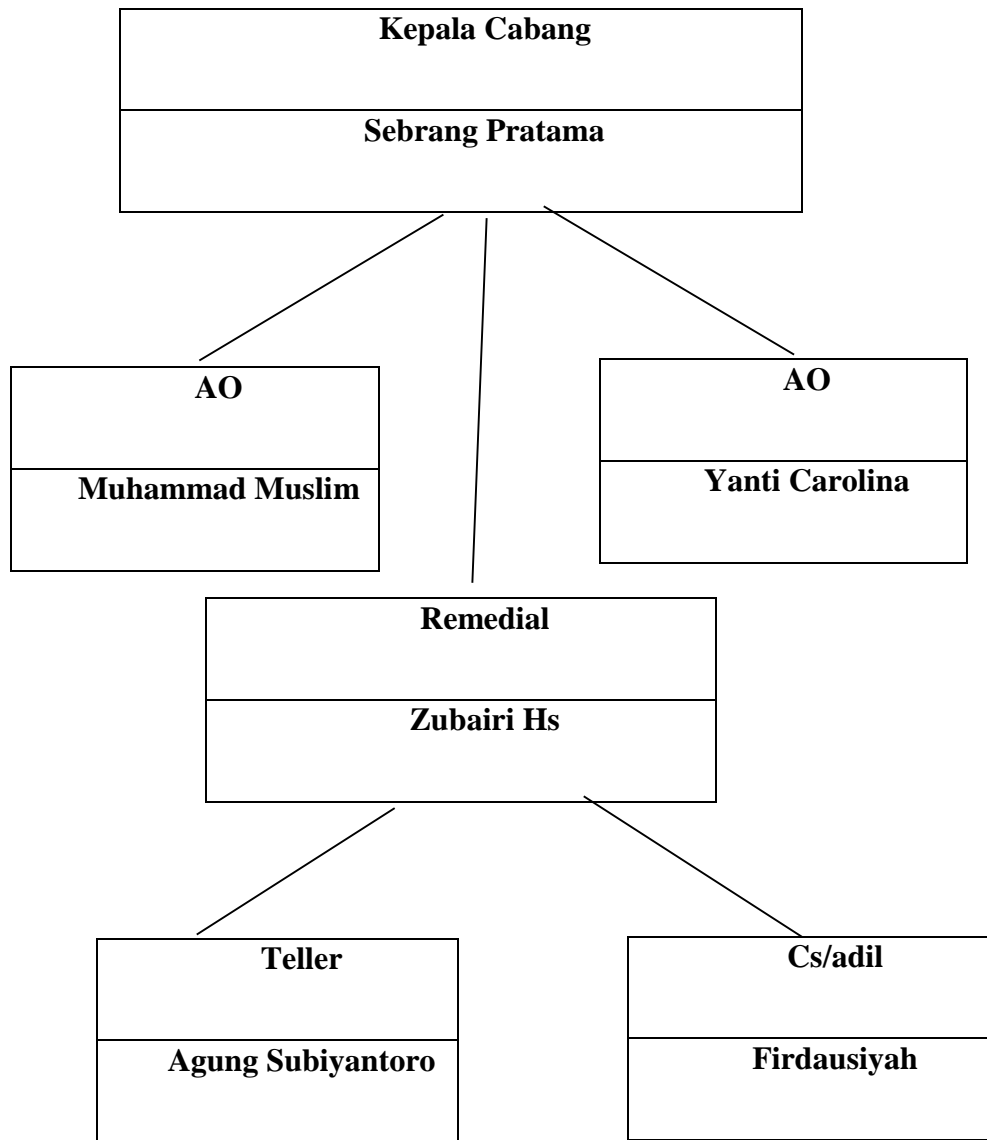
#### **4. Struktur Organisasi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran**

Struktur organisasi ialah saran untuk mengembangkan keadaan formal perusahaan untuk mengetahui tugas dan fungsi serta tanggung jawab para karyawan dengan adanya struktur organisasi tersebut semua orang dapat mengetahui tugas dan tanggung jawab para karyawan perusahaan

---

<sup>3</sup> <https://www.bhaktisumekar.co.id/v2/tentang-bbs/#latar>, di akses pada tanggal 10 mei 2023.

Gambar1.3 struktur organisasi BPRS Bhakti sumekar



## 5. Produk-produk BPRS Bhakti Sumekar

Keberadaan kantor pusat, kantor cabang maupun kantor kas (Kantor unit) untuk melayani produk jasa perbankan yang di sediakan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran. Antara lain:<sup>4</sup>

<sup>4</sup> <https://www.bhatisumekar.co.id/v2/>, di akses pada tanggal 10 Mei 2023.

**a. Simpanan:**

**1. Tabungan barokah**

Tabungan barokah ialah simpanan dana dalam bentuk tabungan rupiah dengan akad “wadi'aa'ah yad dhammanah” yaitu sebagai titipan murni yang akan membantu mengelola dana menjadi lebih barokah yang mempunyai keuntungan bebas dari biaya administrasi bulanan, setoran dan penarikan tidak dibatasi, setoran awal pembukaan rekening tabungan barokah yang ringan, 10.000.

**2. Tabungan Qurban**

Tabungan qurban adalah tabungan berencana yang siap memantapkan niat kita menjadi istiqomah untuk berqurban di hari raya yang mempunyai keuntungan setoran awal pembukaan rekening yang terjangkau, mulai dari Rp 50.000,- yang akan menjaga niat anda lebih baik.

**3. Tabungan simpel (simpanan pelajar)**

Tabungan simpel ialah sarana edukasi putra-putri kita mengenal perbankan dalam mengelola dana yang dimiliki sejak usia dini untuk mencapai cita-cita dan keinginan yang mempunyai keuntungan bebas dari biaya administrasi.

**4. Pembiayaan berupa:**

**a. Pembiayaan serbaguna**

Produk serba guna diperuntukkan bagi PNS/karyawan swasta yang berpenghasilan menengah dengan menggunakan akad murabahah (jual beli) hingga 150 juta, yang mempunyai keuntungan pelunasan dipercepat tidak dikenakan penalty, cicilan ringan, proses mudah dan cepat.

### **b. Pembiayaan sadar bersih (sanitasi dan air bersih)**

Produk sadar bersih (sanitasi dan air bersih) contohnya seperti pembuatan jamban sehat, penyaring air bersih, penyaring air, yang mempunyai ketentuan maksimal pembiayaan air bersih Rp 15.000.000, maksimal pembiayaan sanitasi Rp 10.000.000, sehingga jangka waktu maksimal 36 bulan.

### **c. Pembiayaan gadai emas (rahn)**

Rahn adalah solusi tepat kebutuhan Dana cepat sesuai syariah. Cepat prosesnya, aman penyimpanannya, jaminannya berupa produk emas dengan jangka waktu 4 bulan sehingga dapat diperpanjang 1 kali, jasa titip Rp 10.000 dari nilai taksiran jaminan, di bayar pada saat pelunasan.

1. Sistem harian Rp 6 per hari
2. (Rp 6 per hari Rp 10.000) maka nilai imbal jasa penyimpanan dan pemeliharaan adalah Rp 600 per hari.
3. Syarat dan ketentuan:
  - a) Fotocopy kartu identitas
  - b) Akta pendirian usaha
  - c) Legalitas usaha
  - d) Jaminan emas

Keunggulan yang dimiliki pada produk gadai emas, diantaranya:

- 1) Dari segi pelayanan
- 2) Murah nya jasa penyimpanan
- 3) Jasa perharinya lebih murah dibandingkan dengan kantor lain

4) Hitungan jasa menggunakan jasa harian setiap per 4 bulan dan di bayar saat pelunasan yaitu dalam 1 jutanya itu hanya 60 rupiah, apabila dilunasi dalam jangka 10 hari atau 15 hari ataupun belum sampai batas 1 bulan, maka itu tetap dianggap hitungan 10 hari ataupun 15 hari. Jadi tidak dianggap 1 bulan, beda dengan pegadaian yaitu menggunakan hitungan per 2 minggu, apabila dilunasi dalam jangka waktu 7 hari atau lebih 1 hari saja, maka hitungannya dianggap 1 bulan, itulah perbedaannya. selain itu, prosesnya cepat, dan tidak membuat nasabah menunggu lama, tidak ada biaya administrasi lainnya hanya biaya untuk taksir emas saja, kecuali pinjaman di atas 5 juta, maka itu dikenakan biaya materai saja dan yang akan kita jelaskan kepada nasabah harus jelas dan apa-apa pengurangannya, serta penerimaan dan nilai pinjamannya juga harus menjelaskannya secara rinci dan jelas

#### **d. Biaya kepemilikan rumah**

Kini memiliki rumah idaman untuk keluarga bahagia anda dalam waktu singkat bukan hanya minim semata. Wujudkan mimpi anda untuk segera memilikinya melalui produk pembiayaan kepemilikan rumah.

Syarat dan ketentuan:

1. PNS/Non PNS
2. Fotocopy KTP Suami
3. Fotocopy KSK
4. Fotocopy surat nika
5. Fotocopy daftar gaji dan slip gaji
6. Fotocopy SK pertama dan terakhir

7. Jangka waktu 15 tahun

**e. Pembiayaan UMKM**

Investasi atau layanan pembiayaan modal kerja untuk perorangan sehingga memiliki usaa kecil menengah dengan akad murabahah (jual beli) atau musyarakah (jual beli) atau mudharabah.<sup>5</sup>

Tabel 1.2 Jumlah Nasabah

NO	KODE	PRODUK	JENIS PRODUK	JUMLAH NASABAH 2023		
				JAN	FEB	MAR
1	305	Murobahah pembiayaan elektronik	Rahn	14	14 14	14

**B. Paparan Data**

Peneliti dalam paparan data ini akan memaparkan penelitiannya dari hasil yang telah diperoleh dari penelitian yang di lakukang tentang “Strategi pemasaran produk gadai emas” yang dilakukan di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran desa sumber wangi ini telah menghasilkan beberapa temuan di antaranya yang terkait dengan fokus penelitian skripsi ini berikut:

**1. Strategi pemasaran yang di terapkan oleh BPRS Bhakti sumekar Cabang Pratama Bandaran**

Keberhasilannya yang telah dicapai oleh suatu perusahaan tak lepas dari manajemen strategi yang dilakukan. Perusahaan merancang sebaik mungkin manajemen strategnya agar mencapai suatu keberhasilan, dan salah satu bentuk keberhasilan dalam suatu perusahaan tersebut dapat dilihat dari banyaknya

---

<sup>5</sup> Brousur BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran



penghargaan yang diperoleh, penghargaan tersebut merupakan salah satu bentuk aspirasi atau meunjukkan suau perusahaan tersebut berhasil. Disini yang menjadi salah satu fokus pembahasan yang hendak meneliti terutama dalam bidang proses manajemen strategi pemasaran produk.

Bank BPRS Bhakti sumekar adalah lembaga keuangan yang berbasis syariah dalam pembiayaan, memiliki perkembangan yang sangat pesat dan memiliki bayak penghargaan. Bank BPRS Bhakti sumeka ini salah satu prusahaan yang berhasil menunjukkan keberhasiannya dalam manajmen strategi yang dilakukan. Jadi dalam menetapkan strategi pemasaran yang akan dijlankan perusahaannya harus lebih dahulu melihat situasi dn kondisi pasar.<sup>6</sup>

Strategi pemasaran adalah upaya memasarkan produk, baik itu barang atau dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah jalan menjadi lebih tinggi.

Peneliti melakukan penelitian di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran untuk mengetahui manajemen strategi yang dilakukan. Tujuan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran manajemen strategi dengan tujuan adalah mewujudkan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran sebagai cabang penuh serta menjaring masyarakat untuk ke BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran. Oleh karena itu maka dibutuhkan manajemen strategi yang baik agar tujuan tersebut dapat dipenuhi. Berdasarkan data yang peneliti simpulkan dari hasil penelitian yang dilakukan, manajemen stratgei yang di lakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran yaitu dengan cara door to door (dari rumah rumah), menyebar brosur, mendatangi pelanggan lama, dan juga dengan cara Je to face (dengan cara menjelaskan langsung kepada nasabah tentang produk), tapi sebelum memasarkan

---

<sup>6</sup> Sofjan assauri, manajemen pemasaran, (Jakarta: PT. Grafindo persada, 2011), 12.

produknya BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran dahulu memperhatikan mengenai STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) pasarnya, setelah itu baru menjalankan strategi pemasarannya sebagai informasi yang telah dilaksanakan oleh pihak BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran sebagai berikut:

#### **A. Segmenting**

Segmentasi pasar sebagai langkah awal sebelum melakukan proses pemasaran, hal tersebut sangat penting untuk dilakukan. Langkah ini berfungsi untuk mempermudah proses pemasaran nantinya. Hal ini sesuai dengan Pemaparan dari Bapak Sebrang Pratama selaku ketua pimpinan tentang bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran dalam memasarkan produk gadai emas.

"Dalam strategi pemasaran yang akan dilakukan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran dalam memasarkan produk Gadai Emas yaitu: untuk strategi pemasaran yang akan disampaikan untuk dalam memasarkan produk sehingga yang harus dilakukan ialah melakukan segmentasi dimana dalam segmentasi suatu ini pihak Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran harus mengetahui apa yang diperlukan untuk setiap nasabah, sehingga kita memasarkan produk gadai emas ini, kita jangan datang ke sekolah-sekolah tetapi kita harus datang ke pasar untuk bersoliasasi, artinya pihak Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran harus memperlihatkan keunggulan didalamnya".<sup>7</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh ibu yanti Carolina selaku AO gadai, menyatakan:

"Sebelum melaksanakan strategi pemasaran memiliki langkah yang harus kita jalankan dulu dek, sehingga langkah tersebut ialah melakukan segmentasi pasar hal ini bertujuan untuk memasarkan/mempromosikan produk yang dilakukan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh nasabah, dan yang kedua kita perlu menentukan target pasar, merupakan mendatangi pasar untuk mengajaknya bergabung dengan pihak Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran maka targetnya ialah pasar. Dan langkah selanjutnya yaitu menentukan posisi pasar, dimana BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran harus mengetahui kelebihan yang

---

<sup>7</sup> Sebrang pratama, ketua pimpinan, wawancara langsung 17 April 2023.

ada pada produk gadai emas sehingga dapat memenangkan persaingan dengan lembaga keuangan”<sup>8</sup>.

Dari pendapat diatas dapat dipaparkan bahwasanya sebelum melaksanakan tentang strategi pemasaran dalam paparan pertama yang harus diketahui adalah segmentasi pasar sasaran mengetahui apa yang diinginkan oleh calon nasabah. Dan yang kedua ialah memastikan target yang akan menjadi sasarannya dalam transaksi Target dalam produk gadai emas ini merupakan semua kalangan masyarakat terutama bagi seorang remaja, dewasa, orang tua, sedangkan yang ke tiga yaitu menentukan posisi pasarnya dimana pihak Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran harus menjelaskan kelebihan-kelebihan yang terdapat dalam produk tersebut, sehingga nantinya strategi pemasaran yang dilakukan sesuai dengan apa yang diinginkan. Setelah itu strategi pemasarannya ditetapkan dengan menggunakan STP (*Segmenting, Targeting dan Positioning*) barulah BPRS Bhakti Sumekar cabang Pratama Bandaran melaksanakan strategi pemasarannya.

Pernyataan tersebut didukung oleh pernyataan dari pegawai yang lain yaitu Agung Subiantoro, dalam cuplikan wawancaranya, yaitu:

"Begini dek, untuk mendapatkan nasabah baru itu tidak semudah dengan halnya membolak-balikkan telapak tangan, strategi yang sangat membantu dalam menarik masyarakat merupakan dengan cara terjun langsung ke lapangan, supaya lebih mendapatkan feedback yang baik dari nasabah, sehingga apa yang diinginkan oleh pihak Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran ini tercapai, karena yang terpenting bagi nasabah yaitu pelayanan, maka dari itu, para marketing terjun ke lapangan dengan cara seperti halnya menyebarkan brosur, door to door (dari rumah ke rumah), mendatangi pelanggan lama, dan jaga dengan cara face to face (dengan cara menjelaskan langsung kepada nasabah tentang produk yang ada), dan mengajak mereka untuk bergabung menjadi nasabah di lembaga kami".<sup>9</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh ibu Firdausyiah, menyatakan:

"Untuk mendapatkan calon nasabah di masyarakat harus dengan cara telaten, yaitu dengan cara para marketing terjun langsung ke masyarakat dalam rangka

---

<sup>8</sup> Yanti Carolina, AO, wawancara langsung 17 April 2023.

<sup>9</sup> Agung subiantoro, teller, wawancara langsung 17 April 2023.

silaturahmi dan untuk mengajak para masyarakat bergabung di lembaga kami, dengan cara menyebarkan brosur, dan juga para marketing memberitahukan bahwa di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran memberikan bingkisan setiap tahunnya”.<sup>10</sup>

Dari hasil penelitian dalam wawancara sehingga dapat di simpulkan bahwa para marketing mempunyai caranya yang lebih efektif yaitu dengan cara mendatangi langsung seperti halnya menyebarkan brosur, door to door (dari rumah ke rumah), mendatangi pelanggan lama, dan jaga dengan cara face to face (dengan cara menjelaskan langsung kepada nasabah tentang produk yang ada), kepada calon nasabah atau nasabah yang sudah menjadi nasabah yang hal ini merupakan bagian dari strategi yang sudah diterapkannya oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran.

Penelitian melakukan wawancara langsung dengan bapak Syaiful Bhakri berikut petikan wawancaranya:

“Dalam menerapkan strategi pemasarannya, maka disesuaikan dengan segmentasi yang telah direncanakan yaitu sesuai dengan segmentasinya, yaitu harus paham segmentasi pasar yang sudah diklasifikasikan, segmentasi yang digunakan yaitu pada segmentasi berdasarkan geografik, yaitu berdasarkan letak tempat atau wilayah yaitu mencakup kabupaten dan kecamatan. Jadi pada Segmentasinya itu lebih dominan pada masyarakat Bandaran”.<sup>11</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh bapak Fakhial Ardiansyah, selaku marketing di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran:

"Sebenarnya seperti ini dek, dalam strategi pemasaran, itu pasti ada segmentasi berdasarkan apa, berdasarkan ini, atau itu, nah segmentasi yang dilaksanakan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran tersebut pada segmentasi berdasarkan geografik, yaitu berdasarkan tata letak tempat atau wilayah yaitu mencakup kabupaten dan kecamatan sedangkan pada segmentasi berdasarkan demografik yaitu berdasarkan jenis agama. Karena nilai rata-rata nasabah kami agama Islam".<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Firdausyiah, cs/adil, wawancara langsung 19 April 2023.

<sup>11</sup> Syaiful Bhakri, marketing, wawancara langsung, 19 April 2023.

<sup>12</sup> Sebrang Pratama ketua pimpinan, wawancara langsung 20 April 2023.

Pendapat di atas dapat di simpulkan bahwasanya segmentasi pemasaran yang perlu di lakukan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran yaitu pada segmentasi berdasarkan geografis yaitu berdasarkan tata letak tempat atau wilayah sedangkan pada segmentasi berdasarkan demografik yaitu berdasarkan agama.

## **B. Targeting**

Identitas peluang segmen pasar mengantarkan langkah selanjutnya yaitu evaluasi terhadap beragam pilihan segmen yang akan menjadi targeting. Dalam melakukan target sasaran, BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran dapat memilih beberapa segmen yang telah di tentukan sebelumnya, targeting sangat penting dalam melakukan untuk memberikan pemahaman yang lebih berarti dalam pelayanan masyarakat.

Pernyataan lain yang di lakukan oleh Firdausyiah selaku CS/adil di Bank BPRS Bhakti Sumekar cabang Pratama Bandaran.

“Strategi pemasaran selanjutnya yaitu pada targeting dimana targeting itu adalah proses menentukan pasar sasaran. Pada target pasar disini adalah pada cakupan pasar penuh. Pada targeting tersebut kita harus melayani semua masyarakat yang ada”.<sup>13</sup>

Hal ini senada dengan pernyataan bapak Mohammad Muslim:

“Sebenarnya dalam target pasar itu kan ada berdasarkan konstrentasi segmenting, ada spesialisasi selektif, termasuk yang ibu firda sebut tadi yaitu preting pada cakupan pasar penuh. Kita itu lebih memilih pada cakupan pasar penuh yaitu melayani semua segmen yang ada. Jadi targetnya itu dek pada semua kalangan masyarakat”.<sup>14</sup>

Dari yang disimpulkan di atas bahwa targetingnya yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran agar dapat menarik minat nasabahnya yaitu sargeting berdasarkan cakupan pasar penuh yaitu melaksanakan atau melayani

---

<sup>13</sup> Firdausyiah, CS/adil, wawancara langsung, 20 April 2023.

<sup>14</sup> Muhammad Muslim, AO, wawancara langsung, 20 April 2023.

segmen yang ada sehingga semua produk yang mungkin dibutuhkan oleh nasabah tanpa adanya pengecualian tertentu. Jadi, targetnya ialah pada kalangan semua masyarakat.

### **C. Positioning**

Menetapkan posisi pasar menjadi satu dari sekian banyak cara untuk merebut posisi produk di benak masyarakat. Upaya ini dilakukan oleh perusahaan dengan bertolak dari kebutuhan primer dan sekunder masyarakat. Penentuan posisi pasar sangatlah penting bagi semua perusahaan seperti halnya BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran. Hal ini dikarenakan perusahaan tersebut perlu menciptakan visualisasi dari produk agar tertanam dalam benak masyarakat.

Pernyataan lain dari sebrang pratama selaku ketua pimpinan di BPRS Bhakti Sumekar Cabanag Pratama Bandaran:

“Strategi pemasaran yang terakhir ialah positioning dimana positioning itu adalah proses menentukan posisi pasar sasaran. Pada positioning pasar disini adalah harus menetapkan keunggulan produk yang di miliki misalnya pada produk gadai emas keunggulannya itu harus di sebutkan”.<sup>15</sup>

Pernyataan tersebut di sampaikan oleh ibu yanti Carolina sebagai AO di Bank BPRS Bhakti sumekar Cabang Pratama Bandaran:

“sama halnya yang di sampaikan oleh bapak Sebrang pratama, positioning nya itu dek, kita menggunakan posisi pasar berdasarkan efektifitas hasil keunggulan dari produk yang di miliki. Misalnya pada produk gadai emas ya, jadi kita tampilkan keunggulannya sehingga nantinya nasabah akan benar-benar tertarik terhadap keunggulan yang terdapat pada produk gadai emas itu”.<sup>16</sup>

Dari pendapat di simpulkan bahwa positioning yaitu yang di lakukan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran yaitu pada positioningnya berdasarkan efektifitas penentuan posisi berdasarkan hasil keunggulan bersaing.

---

<sup>15</sup> Sebrang pratama, pimpinan cabang, wawancara langsung, 20 April 2023.

<sup>16</sup> Yanti Carolina, AO, wawancara langsung, 20 April 2023.

Pernyataan tersebut di dukung oleh nasabah Ibu Merina Ningsih di Bank BPRS

Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran:

“Saya sudah berkali-kali menggadaikan emas saya di bank untuk kebutuhan konsumsi, karena pekerjaan saya sebagai ibu rumah tangga, terkadang kekurangan dana dalam membeli kebutuhan sehari-hari, sehingga saya berkeinginan untuk menggadaikan emas yang saya bisa menebusnya kembali dalam waktu 1 bulan, karena pinjaman saya pun tidak banyak hanya sekitar 1 juta”.<sup>17</sup>

Hal senada juga di sampaikan oleh sodara Rofiqoh:

“Saya hanya seorang mahasisiwi sudah beberapa kali menggadaikan emas di Bank BPRS Bhakti sumekar cabang paratama bandaran, sayabmenggadaikan emas untuk menolong orang tua saya memenuhi kebutuhan konsuntif, tapi terkadang saya menggadaikan emas untuk tambahan biaya kuliah, saya membutuhkan dana sekitar 1 juta, dapat melunasi 3 bulan”.<sup>18</sup>

Kebutuhan konsumsi juga sebagai biaya pendidikannya.

Hal senada juga di sampaikan oleh Ibu Sunaryah mengatakan:

“Saya melakukan transaksi gadai emas sudah berkali-kali, biasanya saya membutuhkan dana tambahan untuk bisnis saya, hanya sekitar 1.500.000,- mungkin dalam waktu 1 bulan saya sudah bisa melunasinya, karena ya Alhamdulillah bisnis saya lancar, kadi tidak lama-lama untuk menebusnya”.<sup>19</sup>

Hal senada juga di sampaikan oleh ibu Erna selaku nasabah di bank BPRS

Bhakti sumekar Cabapng Pratama bandaran:

“Saya melakukan gadai emas di BPRS berkali-kali, biasanya saya membutuhkan dana ketika menjelang Ramadhan kira-kira 3-5 juta untuk modal usaha jualan di rumah, dan setelah lebaran saya kembali menebus emas saya”.<sup>20</sup>

Dari penjelasan ke 2 nasabah di atas, nasabah menggadaikan emas sama-sama untuk tambahan modal. Karena membutuhkan dana yang cukup besar untuk usahanya.

---

<sup>17</sup> Merina Ningsih, Nasabah,. Wawancara langsung, 20 April 2023.

<sup>18</sup> Rofiqoh, nasabah, wawancara langsung, 20 April 2023.

<sup>19</sup> Ibu Sunaryah, nasabah, wawancara langsung, 20 April 2023.

<sup>20</sup> Ibu Erna, nasabah, wawancara langsung, 20 April 2023.

Kebijakan yang sangat penting ialah penentuan lokasi. Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran dilakukan dengan berbagai pertimbangan untuk mencari lokasi yang strategis, berdasarkan pernyataan yang di sampaikan oleh Bapak Agung Subiantoro:

"Penentuan lokasi Bank BPRS Bhakti sumekar cabang bandaran dilakukan dengan berbagai pertimbangan untuk mencari lokasi yang strategis. Pertimbangan yang dilakukan dengan berbagai alasan yaitu, dekat dengan tempat keramaian seperti pasar yang mudah dijangkau".<sup>21</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh Bapak Mohammad Muslim:

"Yang menjadi pertimbangan yaitu kami harus tahu dulu daerah mana yang kami kunjungi untuk pengembangan produk gadai emas atau produk lainnya atau mencari daerah potensi yang aman".<sup>22</sup>

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa Bank BPRS Bhakti sumekar cabang bandaran sangat strategis dilihat dari tempat yang mudah dijangkau oleh anggota, dan dekat dengan pusat keramaian seperti pasar.

Bank BPRS Bhakti sumekar cabang bandaran meninjau dari segi keunggulan produk yang dimiliki, serta hasil yang didapat. Berdasarkan wawancara yang disampaikan oleh Bapak Moh. Muslim:

"Semua produk disini ada keunggulannya, salah satunya yaitu produk gadai emas dimana keunggulannya itu dilihat dari, murah nya jasa penyimpanan, jasa perharinya lebih murah dibandingkan dengan kantor lain, hitungan jasa menggunakan jasa harian, mungkin itu dek salah satunya".<sup>23</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Yanti Carolina:

"Dalam produk gadai emas, keunggulannya, yaitu jasa penyimpanannya murah, tidak ada biaya administrasi, kecuali biaya taksir emas saja, kecuali pinjaman diatas 5 juta, maka itu dikenakan biaya materai saja, menggunakan hitungan harian, setiap per 4 bulan dan dibayar pada saat pelunasan yaitu dalam per 1 jutanya itu hanya 600 rupiah, prosesnya cepat, dan tidak membuat nasabah menunggu lama".<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Agung Subiantoro, teller, wawancara langsung, 20 April 2023.

<sup>22</sup> Muhammad Muslim, AO, wawancara langsung 20 April 2023.

<sup>23</sup> Muhammad Muslim, AO, wawancara langsung, 20 April 2023.

<sup>24</sup> Yanti Carolina, AO, wawancara langsung, 20 April 2023.



Berdasarkan wawancara diatas disimpulkan bahwa keunggulan produk gadai emas di Bank BPRS Bank BPRS Cabang Bandaran diantara yaitu dari segi pelayanan, jasa penyimpana yang murah, tanpa biaya administrasi kecuali biaya taksir emas, menggunakan hitungan harian, prosesnya cepat dan tidak membuat nasabah menunggu lama.

## **2. Peluang dan hambatan yang di hadapi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama**

### **Bandaran**

#### **a. peluang**

Bank syariah kebanyakan memiliki produk jasa yang senada, sebelum adanya surat edaran yang di terbitkan oleh Bank Indonesia, jumlah transaksi gadaisangat melonjak, karena para penggadai bukan melaksanakan kegiatan spekulasi yang ada di transaksi gadai emas tersebut.

Transaksi gadai adalah produk yang unggul dari Bank syariah, maka Bank Indonesia tidak ingin di dalam transaksi bank atau lembaga keuangan syariah yang berpedoman syariah Islam terdapat adanya spekulasi, tetapi transaksi gadai ini akan tetap diminati oleh masyarakat indonesia karena transaksi gadai ini dapat di jadikan sumber pembiayaan para penggadai untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Berdasarkan wawancara tentang peluang di BPRS yang di sampaikan oleh Ibu Firdausyiah:

“Peluang dari gadai emas ini akan tetap stabil dengan adanya hari-hari besar seperti hari raya untuk umat muslim (Idul fitrih), serta hari-hari besar lainnya yang membuat para nasabah membutuhkan uang untuk melaksanakan atau untuk meramaikan hari besar tersebut dengan keluarga mereka, sehingga transaksi gadai emas ini salah satu cara bagi rahin untuk mendapatkan keuntungan”<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Firdausyiah, CS/adil, wawancara langsung, 20 April 2023.

Berdasarkan pernyataan di atas dapat di simpulkan peluang dari gadai emas ini akan tetap banyak di minati oleh masyarakat (*rahin*) meskipun sudah tercantum surat edaran yang intinya membatasi para rahin dalam melakukan transaksi gadai eams ini.

#### **b. Hambatan**

Dalam transaksi gadai yang pasti mengalami penurunan harga sehingga bisa dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai ajang investasi, spekulasinya merupakan cara trading untuk mendapatkan keuntungan yang besar namun dengan mengambil resiko kerugian yang tidak kalah besar.

Hal senada yang di sampaikan oleh Ibu firdausyiah:

*“Dalam bisnis hambatannya yang di hadapi adalah competitor atau pesaing seperi BMT, NU dan juga masyarakat memanfaatkan penurunan harga emas untuk ajang investasi, ketika harga emas turun melebihi di bawah nilai gadai”.*<sup>26</sup>

Berdasarkan wawancara yang di sampaikan di atas adalah dari segi nasabah di BPRS terlihat bahwa ada perubahan paradigma bagaiman gadai emas ini di jadikan sebagai suatu langkah agar memperoleh emas lain dari hasil menggadaikan emas seperti turunnya harga emas melebihi di bawah nilai gadai.

#### **C. Temuan Penelitian**

Strategi pemasaran merupakan suatu langkahnya yang perlu dilaksanakan oleh setiap organisasi untuk mencapai suatu tujuan organisasi yaitu kebutuhan produk untuk nasabah. Strategi yang dijalankan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran untuk menggunakan strategi pemasarannya dengan menggunakan STP (*Sgmentasi, Targeting, Positioning*) sehingga setelah itu barulah Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran akan menerapkkn strategi pemasarannya. Melihat hasil penelitian

---

<sup>26</sup> Firdausyiah, CS/adil, wawancara langsung, 20 April 2023

yang dapat ketahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran pada produk gadai emas.

## **1. strategi pemasaran produk gadai emas yang di terapkan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran?**

### **a. Segmentasi.**

#### 1) Geografik

Segmentasi berdasarkan tata letak tempat atau wilayah yang dibidik Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran ialah mencakup daerah kabupaten dan kecamatan Bandaran. Yang menjadi segmentasi di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran ialah lebih dominan pada masyarakat Bandaran. Jadi bagaimana Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran dalam memastikan keperluan pasar yang sama dengan produk yang ditawarkan oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran.

#### 2) Demografik

Segmentasi berdasarkan kependudukan agama. Jenis agama yang diterapkan di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran dikelompokkan pada agama Islam.

#### 3) Psikografi

Segmentasi berdasarkan kependudukan dalam gaya hidup. Dalam hal ini BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran dominan dari segi gaya hidupnya apakah masyarakat mampu membayar atau tidak.

#### 4) Perilaku

Segmentasi berdasarkan tanggapan terhadap suatu produk. BPRS Bhakti Sumekar cabang Pratama melihat dari segi suatu produk, melihat dari kebutuhan masyarakat apakah ingin menabung atau menggadaikan emas.

## **b. Targeting**

Targeting berdasarkan Cakupan Pasar Penuh. sehingga alternatif tersebut perusahaan melakukan atau melayani semua segmen sudah ada. Dimana target pasar harus sesuai dengan produk yang akan Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran tawarkan misalnya gadai emas kepada semua kalangan masyarakat tidak terkecuali.

## **c. Positioning**

Positioning berdasarkan efektifitas penentuan posisi berdasarkan hasil keunggulan bersaing lainnya yaitu Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran harus menampakkan keunggulan yang ada pada produk gadai emas ini sehingga nantinya calon nasabah akan minat terhadap keunggulan yang perlu didapat dibandingkan lembaga keuangan yang lain dalam produk yang sama.

Keunggulan yang dimiliki pada produk gadai emas, diantaranya:

- 1) murahnya jasa penyimpanan
- 2) jasa perharinya lebih murah dibandingkan dengan kantor lain
- 3) hitungan jasa menggunakan jasa harian setiap per 4 bulan dan dibayar pada saat pelunasan yaitu dalam per 1 jutanya itu hanya 600 rupiah, apabila dilunasi dalam jangka 10 hari atau 15 hari ataupun belum sampai batas 1 bulan, maka itu tetap dianggap hitungan 10 hari ataupun 15 hari. Jadi tidak dianggap hitungan 1 bulan, beda dengan Pegadaian yaitu menggunakan hitungan per 2 minggu, apabila di lunasi dalam jangka waktu 7 hari atau lebih 1 hari saja, maka hitungannya itu dianggap 1 bulan, itulah perbedaannya. Selain itu, prosesnya cepat, dan tidak membuat nasabah menunggu lama, tidak ada biaya administrasi lainnya hanya biaya untuk taksir emas saja, kecuali pinjaman di atas 5 juta, maka itu dikenakan

biaya materai saja, dan akad yang kita jelaskan kepada nasabah harus jelas dan apa-apa pengurangannya, serta penerimaan dan nilai pinjamannya juga harus menjelaskannya secara rinci dan jelas.

## **2. Peluang dan hambatan yang di hadapi BPRS bhakti sumekar cabang pratama bandaran**

### **a. Peluang**

#### 1) Tetap banyak peminatnya

Transaksi Gadai adalah suatu produk dari Bank syariah, sehingga Bank Indonesia tidak ingin di dalam transaksi bank atau lembaga keuangan syariah yang berpedoman syariah Islam terdapat pada adanya spekulasi, namun transaksi gadai tersebut akan tetap di minati untuk masyarakat indonesia karena transaksi gadai ini dapat di jadikan sumber pembiayaan para penggadai untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Seperti adanya hari raya (idul Fitrih) sehingga banyak masyarakat yang melakukan transaksi gadai emas untuk menyelenggarakan hari raya dan juga BPRS menyediakan diskon (minyak goreng) kepada masyarakat yang menggadaikan emas.

### **b. Hambatan**

#### 1) Competitor atau pesaiang dari perusahaan lain seperti BMTNU.

#### 2) harga emas turun melebihi di bawah harga nilai gadai

Dalam transaksi gadai yang pasti mengalami penurunan harga sehingga bisa dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai ajang investasi, spekulasinya adalah cara trading ketika harga turun melebihi di bawah harga nilai gadai dan juga pesaingan dari perusahaan lain.

## **D. Pembahasan**

### **1. Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Yang Diterapkan Oleh Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran**

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan untuk menahan dan berkembang, tujuannya tersebut hanya agar bisa mencapai melalui usaha untuk mempertahankan untuk meningkatkan tingkat keuntungan/laba perusahaan. Usaha ini perlu dilaksanakan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya, melalui usaha dan Pembina langganan, serta usaha menguasai pasar.<sup>27</sup>

Strategi pemasaran adalah salah satu faktor penting dalam proses kegiatan perusahaan terutama lembaga keuangan, dimana kegiatan pemasaran secara langsung mengarahkan pada pencapaian tujuan perusahaan yang salah satunya adalah pencapaian target penjualan. Pencapaian target ialah pencerminan dari keberhasilan aktivitas pemasaran Bank BPRS Bhakti sumekar Cabang Bandaran itu sendiri.

Strategi pemasaran pada dasarnya ialah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran tersebut, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaannya.<sup>28</sup> Dalam menetapkan strategi pemasarn yang akan dijalankan, perusahaan harus terlebih dahulu melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai posisinya di pasar. Dengan mengetahui keadaan dan situasi pasar dari produknya, serta posisi perusahaan dalam memasarkan produknya di pasar, maka dapatlah ditentukan tujuan dan sasaran apa yang diharapkan akan dapat dicapai dalam bidang

---

<sup>27</sup> Sofjan assauri, manajemen pemasaran dasar, konsep & strategi, (Jakarta: PT. Raja grafindo Persada, 2011), 167.

<sup>28</sup> Ibid, 167-168.

dan kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran pemasaran, tersebut.

Bank BPRS Bhakti sumekar Cabang Bandaran dalam upaya pencapaian target penjualan produk gadai emas melakukan langkah-langkah strategi pemasaran diantaranya adalah:

#### **a. Segmentasi**

Segmentasi pasar ialah kegiatan mengidentifikasi dan memilih kelompok-kelompok pembeli yang berbeda-beda yang mungkin memerlukan produk atau ramuan pasar tersendiri.<sup>29</sup> Adanya interaksi bertukar pikiran dengan nasabah serta memperhatikan betul pengalaman-pengalaman sebelumnya di lapangan, sebenarnya hal itu adalah tahap survei yang dilakukan oleh Bank BPRS Bhakti sumekar Cabang Bandaran, kemudian dari hasil survei tersebut pihak Bank BPRS Bhakti sumekar Cabang Bandaran menganalisis kembali terkait persoalan yang ada, sehingga menghasilkan sebuah segmen yang pada gilirannya barulah tahap pembentukan dilakukan seperti pembentukan berdasarkan geografik, dan demografik, seperti dibawah ini:

##### 1) Geografis

Segmentasi pasar perlu melakukan mengelompokkan konsumen dengan nasabah untuk bagian pasar berdasarkan tata letak tempat atau wilayah yang dibidik Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran ialah mencakup daerah kabupaten dan kecamatan Bandaran. Yang menjadi segmentasi di Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran adalah lebih dominan pada masyarakat Bandaran. Jadi bagaimana Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran dalam mengatasi kebutuhan pasar yang sesuai dengan produk yang ditawarkan oleh

---

<sup>29</sup> Fajar Laksana, manajemen pemasaran: Pendekatan Praktis; (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 33

BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran. Segmentasi tersebut perlu dijalankan untuk mengetahui sejauh mana daerah-daerah yang berpotensi untuk dapat di datangi oleh perusahaan dalam memasarkan produknya. Di wilayah Bandaran sendiri adalah segmentasi yang diperhatikan betul, mengingat di wilayah ini lebih mudah mengenal dan memahami keadaan nasabahnya ketimbang wilayah lainnya. Segmentasi berdasarkan tata letak geografik, menurut peneliti, menciptakan pasar yang lebih terstruktur dan terarah mengingat masyarakat disetiap daerah memiliki karakter dan kebutuhan yang tidak sama. Misalnya antara daerah pesisir tidak mungkin sama kebutuhannya dengan daerah yang lokasinya jauh dari pesisir.

## 2) Demografik

Pada segmentasi demografik, seperti pendapat Assauri sehingga pasar sasarannya dibagi menjadi beberapa kelompok-kelompok berdasarkan variabel-variabel demografis seperti usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, jenis kelamin, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, geberasi, dan sebagainya, yang dianggap relevan dengan keadaan demografik hanya saja yang lebih dominan di BPRS Bhakti sumekar Cabang Bandaran adalah dari segi agama.

## 3) Psikografik

Psikografi dalam segmentasi adalah metode dalam mengelompokkan pasar berdasarkan gaya hidup, kepribadian, serta minat. Sehingga BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran melihat masyarakat dari segi suatu gaya hidupnya.

## 4) Perilaku



Prilaku dalam segmentasi adalah pengelompokan pasar yang di dasarkan kepada tingkah laku para pembeli yang di bagi dalam kelompok-kelompok yang berbeda berdasarkan pengetahuan, sikap, pemakaian, atau tanggapan mereka terhadap suatu produksi sesungguhnya. Sehingga BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran melihat nasabah dari segi tanggapan mereka dalam suatu produk yang dibutuhkan.

#### **b. Targeting**

Targeting yaitu menentukan target pasar, cara yang kedua disini adalah untuk menentukan target pasar, dimana marketing harus menetapkan target pasar yang sesuai dengan produk gadai emas. Sebagaimana menurut pendapat Kotler dan Armstrong, setelah perusahaan melakukan segmentasi, kegiatan selanjutnya yaitu menetapkan pasar sasaran. Adapun penetapan pasar sasaran yang dipilih pihak Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran adalah berdasarkan pada cakupan pasar penuh. Namun alternatif perlu perusahaan melakukan atau melayani semua segmen yang ada. Dimana target pasar harus sesuai dengan produk yang akan Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran tawarkan misalnya gadai emas kepada semua kalangan masyarakat tidak terkecuali.

#### **c. Positioning**

Selanjutnya setelah perusahaan melakukan segmentasi dan targeting, kemudian langkah selanjutnya adalah menetapkan posisi pasar. Penetapan posisi pasar bagi produk atau jasa suatu perusahaan sangat perlukan. Positioning berdasarkan efektifitas penentuan posisi berdasarkan hasil keunggulan bersaing lainnya yaitu Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran harus menampakkan keunggulan sehingga terdapat pada produk gadai emas tersebut, kemudian nantinya calon nasabah mulai tertarik pada keunggulan terhadap apa

yang didapat dibandingkan produk yang sama dari lembaga keuangan yang berbeda.

Keunggulan yang dimiliki pada produk gadai emas, diantaranya:

- 1) murahnya jasa penyimpanan
- 2) jasa perharinya lebih murah dibandingkan dengan kantor lain
- 3) hitungan jasa menggunakan jasa harian setiap per 4 bulan dan dibayar pada saat pelunasan yaitu dalam per 1 jutanya itu hanya 600 rupiah, apabila dilunasi dalam jangka 10 hari atau 15 hari ataupun belum sampai batas 1 bulan, maka itu tetap dianggap hitungan 10 hari ataupun 15 hari. Jadi tidak dianggap hitungan 1 bulan, beda dengan Pegadaian yaitu menggunakan hitungan per 2 minggu, apabila di lunasi dalam jangka waktu 7 hari atau lebih 1 hari saja, maka hitungannya itu dianggap 1 bulan, itulah perbedaannya. Selain itu, prosesnya cepat, dan tidak membuat nasabah menunggu lama, tidak ada biaya administrasi lainnya hanya biaya untuk taksir emas saja, kecuali pinjaman di atas 5 juta, maka itu dikenakan biaya materai saja, dan akad yang kita jelaskan kepada nasabah harus jelas dan apa-apa pengurangannya, serta penerimaan dan nilai pinjamannya juga harus menjelaskannya secara rinci dan jelas.

## **2. Peluang dan hambatan yang di hadapi oleh BPRS bhakti sumekar cabang pratama Bandaran**

### **a. Peluang**

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah perusahaan atau organisasi.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Fajar Nur'aini Dwi Fatimah, *Teknik Analisis SWOT*, (Yogyakarta: Quadrant, 2016), 14

Dalam bahasa Inggris kata “peluang” disebut dengan *opportunity* memiliki arti “kesempatan”. Secara singkat, peluang dikatakan sebagai kesempatan yang muncul atau terjadi pada suatu peristiwa. Peluang usaha adalah peluang kesempatan yang dapat dimanfaatkan seseorang untuk mendapatkan apa yang diinginkannya. Seperti keuntungan, kekayaan, serta dengan memanfaatkan berbagai faktor, baik internal maupun eksternal.

Yang dijadikan peluang bagi Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran adalah produk gadai emas yang masih akan terus banyak peminatnya meskipun sudah ada surat edaran tersebut yang intinya membatasi para nasabah dalam melaksanakan transaksi gadai emas ini. Karena transaksi gadai ialah salah satu dalam produk dari Bank syariah, maka Bank Indonesia tidak menginginkan transaksi bank atau lembaga keuangan syariah dalam suatu pedoman syariah Islam terdapat adanya spekulasi, tetapi transaksi gadai ini akan tetap diminati oleh masyarakat Indonesia karena transaksi gadai tersebut dapat dijadikan sumber dari pembiayaan para penggadai untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

#### **b. Hambatan**

Hambatan ialah usaha yang ada sehingga berasal dari dalam diri sendiri dan memiliki sifat atau memiliki tujuan untuk melemahkan dan menghalangi secara tidak konvensional.

Hambatan ialah bagian dari faktor eksternal perusahaan. Faktor ancaman meliputi berbagai unsur yang berkaitan dengan ancaman-ancaman dari situasi di luar perusahaan yang mungkin untuk menghambat perusahaan,

menempatkan perusahaan dalam situasi sulit, atau menimbulkan masalah yang sulit untuk dihadapi oleh perusahaan.<sup>31</sup>

Adapun hambatan yang ada pada Bank BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran adalah nasabah yang menjadikan gadai emas untuk memperoleh emas lain. Karena dalam transaksi gadai yang pasti mengalami penurunan harga sehingga bisa dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai ajang investasi, spekulasinya adalah ketika harga emas turun melebihi di bawah nilai gadai dan juga competitor atau pesaing dari perusahaan lain.

---

<sup>31</sup> Hasna Wijayati, *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis*, (Yogyakarta: Quadrant, 2019), 10.