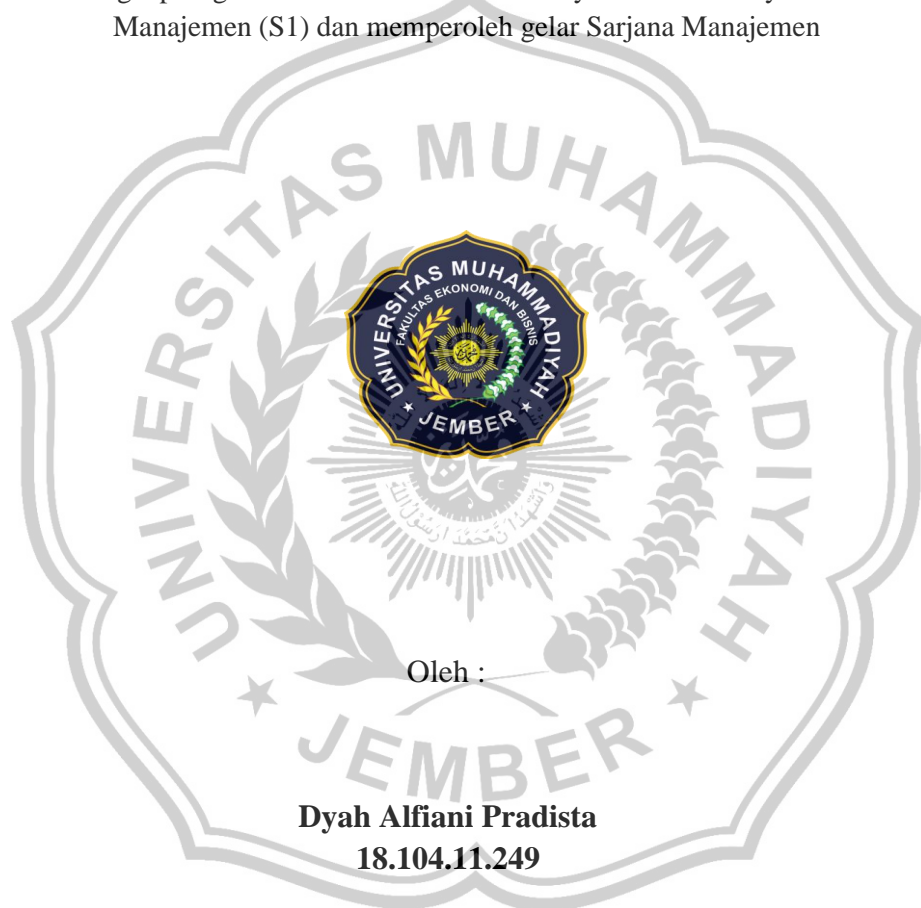


**ANALISIS SWOT STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TABUNGAN
EMAS DI PT PEGADAIAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH (STUDI KANTOR PT. PEGADAIAN AREA JEMBER)**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi
Manajemen (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Manajemen



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI MANAJEMEN

2022

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dyah Alfiani Pradista
NIM : 1810411249
Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa karya ilmiah berupa skripsi yang berjudul: ANALISIS SWOT STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TABUNGAN EMAS DI PT PEGADAIAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (STUDI KANTOR PEGADAIAN AREA JEMBER), adalah hasil karya sendiri. Kecuali jika dalam beberapa kutipan substansi telah saya sebutkan sumbernya. Belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya plagiat atau jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keaslian, keabsahan, dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta saya bersedia memperoleh sanksi akademik dan siap dituntut dimuka hukum, jika ternyata dikemudian hari ada pihak-pihak yang dirugikan dari pernyataan yang tidak benar tersebut.

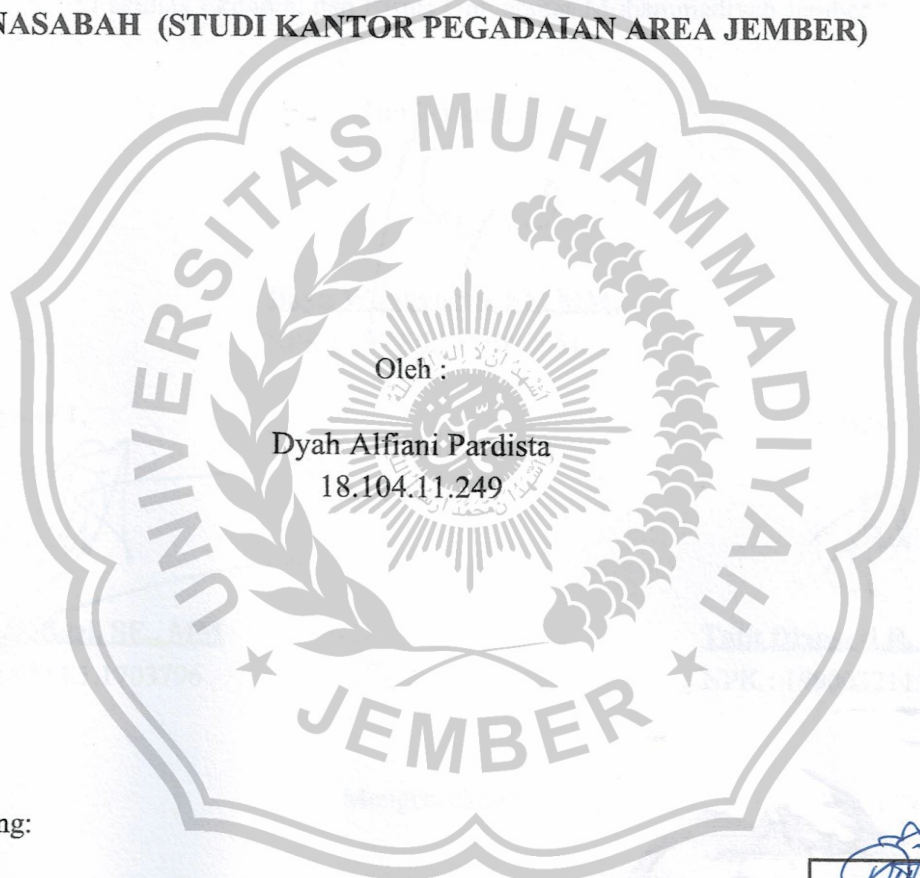
Jember, 17 Juni
Yang menyatakan,



Dyah Alfiani Pradista
NIM. 1810411249



ANALISIS SWOT STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TABUNGAN EMAS DI PT PEGADAIAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (STUDI KANTOR PEGADAIAN AREA JEMBER)



Oleh :

Dyah Alfiani Pardista
18.104.11.249

Pembimbing:

Dosen Pembimbing Utama : A. Hasan Hafidzi, SE., MM

Dosen Pembimbing Pendamping : Tatit Diansari R, SE., MM

PENGESAHAN

Skripsi berjudul: ANALISIS SWOT STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TABUNGAN EMAS DI PT PEGADAIAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH (STUDI KANTOR PEGADAIAN AREA JEMBER), telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember pada :

Nama : Dyah Alfiani Pradista
NIM : 1810411249
Hari : Kamis
Tanggal : 14 Juli 2022
Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji,

Bayu Wjiavantini, SE. MM.

NPK : 1979021711009661

Anggota 1,



A. Hasan Hafidzi, SE., MM

NPK. 19860514.1.1703796

Anggota 2,



Tatit Diansari R. SE. MM.

NPK : 1990032111703804

Mengesahkan :

Dekan,



Maheni Ika Sari, SE. MM

NPK : 197708112005012001

Ketua Program Studi,



A. Hasan Hafidzi, SE. MM

NPK : 19860514.1.1703796

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur aku panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat kesehatan, pemahaman dan kasih-Nya kepadaku dalam mengerjakan skripsi ini, tidak lupa aku ucapkan banyak-banyak terima kasih kepada semua yang telah membantu aku di dalam menyelesaikan skripsi ini, diantaranya:

1. Orang tuaku tercinta, Bapak dan Ibukku yang selama ini mendidik dan membimbingku dan tiada henti-hentinya menyayangiku. Dan selalu menuntun ke jalan dunia dan akhirat. Mereka merupakan inspirasiku untuk melangkah dalam hidup ini.
2. Adikku yang amat aku sayangi yang selalu mendukungku sampai selesainya skripsi ini.
3. Almamaterku Universitas Muhammadiyah Jember yang kubanggakan.
4. Untuk teman-teman seangkatan dan seperjuangan Manajemen 2018 terima kasih kekompakan dan kebersamaan selama kita kuliah.



MOTTO

*Success is a bad teacher
Success tempts persistent people into thinking they can't fail*

Bill Gates



KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbilalamin, banyak nikmat yang Allah berikan, tetapi sedikit sekali yang kita ingat. Segala puji hanya layak untuk Allah Tuhan seru sekalian alam atas segala berkah, rahmat, taufik, serta hidayah-Nya yang tiada terkira besarnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul ” Analisis Swot Strategi Pemasaran Pada Produk Tabungan Emas Di Pt Pegadaian Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kantor PT. Pegadaian Area Jember)”.

Maksud dan tujuan dari penulisan dan penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen (SM) pada Program Studi Ekonomi (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jember. Dalam penyusunannya, penulis memperoleh banyak bantuan dari berbagai pihak, karena itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Maheni Ika Sari, SE., MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
2. Achmad Hasan Hafidzi. SE., MM, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
3. Achmad Hasan Hafidzi. SE., MM, selaku dosen pembimbing I dan Tatit Diansari Reskiputri, SE., MM, selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, saran, bantuan dan pengarahan hingga tersusunnya skripsi ini.
4. Bayu Wijyantini, SE., MM, selaku dosen penguji skripsi yang bersedia memberikan saran, bimbingan, dan arahan yang bermanfaat demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Seluruh Staf Pengajar/dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Jember yang telah memberikan segenap ilmunya kepada penulis, khususnya Staf Pengajar Jurusan Manajemen.
6. Kedua orang tua tercinta, untuk semua cinta yang mengagumkan, doa, integritas, dukungan, dan perhatiannya yang tak terbatas. Terimakasih untuk segalanya, baru ini yang bisa saya persembahkan, semoga menjadi awal yang baik.
7. Saudara-saudaraku, atas dukungan dan doanya, semoga kalian sukses dalam menjalani hidup.
8. Teman-teman seperjuangan Prodi Manajemen angkatan 2018 yang telah memberikan semangat dan dukungan.
9. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan semua namanya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dari sanalah semua kesuksesan ini berawal, semoga semua ini bisa memberikan sedikit kebahagiaan dan menuntun pada langkah yang lebih baik lagi. Meskipun penulis berharap isi dari skripsi ini bebas dari kekurangan dan kesalahan, namun selalu ada yang kurang. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun agar skripsi ini dapat lebih baik lagi. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi semua pembaca.

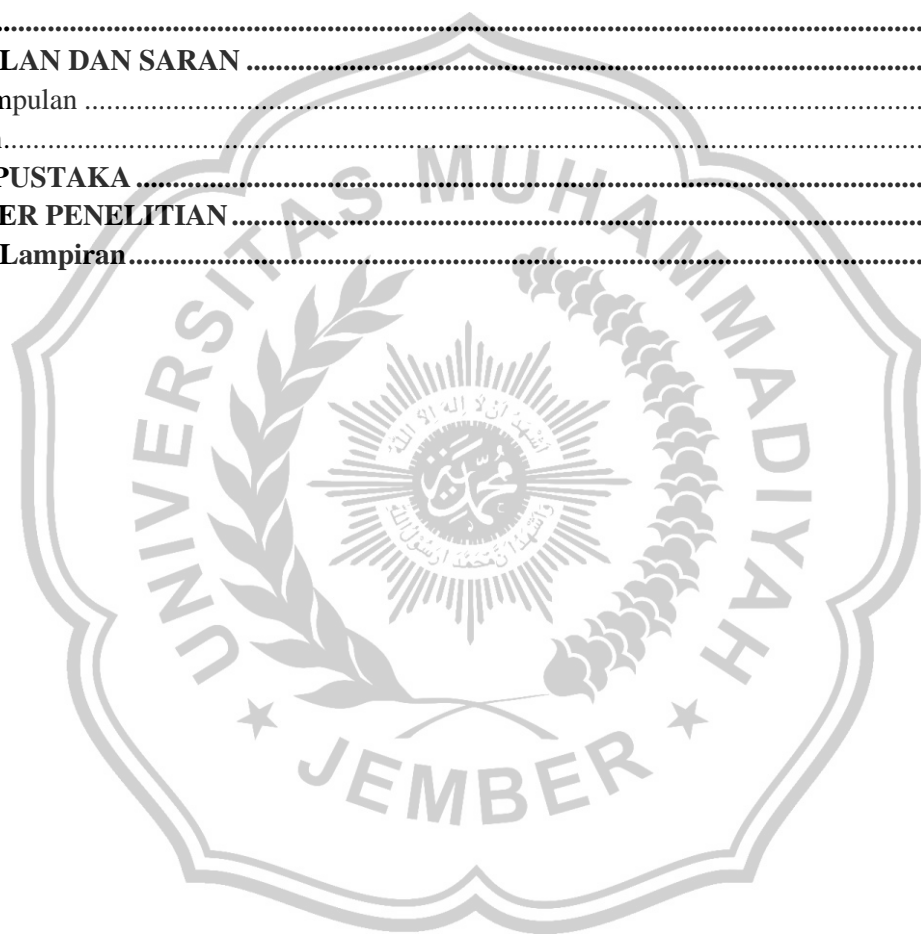
Jember, 17 Juni 2022

Penulis

DAFTAR ISI

PERNYATAAN	i
PENGESAHAN	iii
PERSEMBAHAN	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Pembatasan Masalah Penelitian	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
BAB 2	5
TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Tinjauan Teori.....	5
2.1.1 Pengertian Strategi.....	5
2.1.2 Pengertian Pemasaran.....	6
2.1.3 Pengertian Strategi Pemasaran.....	7
2.1.4 Bauran Pemasaran.....	8
2.1.5 Manajemen Strategis.....	11
2.1.6 Tabungan Emas.....	13
2.1.7 Analisis SWOT.....	14
2.2 Penelitian Terdahulu	18
2.3 Kerangka Konseptual	20
BAB 3	22
METODOLOGI PENELITIAN	22
3.1 Identifikasi Variabel.....	22
3.2 Definisi Operasional Variabel.....	22
3.3 Desain penelitian.....	23
3.4 Jenis data dan Sumber	24
3.5 Populasi dan Sampel	24
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.7 Teknik Analisis Data.....	26
3.7.1 Analisis SWOT.....	26
BAB 4	32
HASIL DAN PEMBAHASAN	32
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	32
4.1.1 Sejarah PT. Pegadaian.....	32

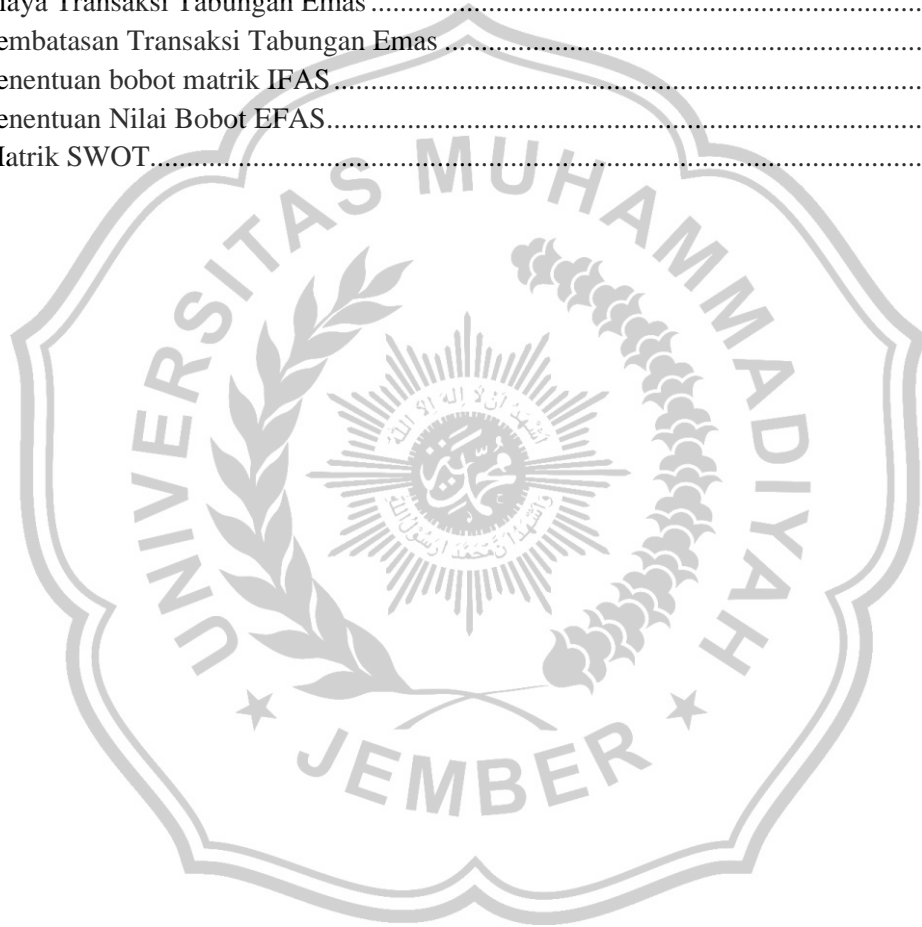
4.1.2	Visi dan Misi PT. Pegadaian.....	33
4.1.3	Budaya PT. Pegadaian (persero)	33
4.1.4	Tujuan Pendirian PT. Pegadaian.....	33
4.1.5	Profil PT. Pegadaian (Persero) Deputy Bisnis Area Jember.....	34
4.1.6	Struktur Organisasi PT. Pegadaian (Persero) Deputy Bisnis Area Jember	36
4.1.7	Produk PT. Pegadaian Kantor Area Jember.....	37
4.1.8	Logo PT. Pegadaian.....	40
4.2	Analisis Data.....	40
4.2.1	Menentukan Matriks IFAS dan EFAS.....	40
4.2.2	Tahap Penentuan Matriks SWOT.....	42
4.2.3	Penentu Strategi Pemasaran.....	47
BAB 5	49
KESIMPULAN DAN SARAN	49
5.1	Kesimpulan	49
5.2	Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA	50
KUESIONER PENELITIAN	53
Lampiran-Lampiran	57



DAFTAR TABEL

Tabel

Tabel 1.1 Data Produk Tabungan Emas Se-Area Jember	3
Tabel 3 1 Tabel IFAS	28
Tabel 3.2 EFAS	29
Tabel 3 3 Matrik SWOT	30
Tabel 4 1 Daftar Outlet Se- Area Jember	35
Tabel 4 2 Harga Cetak Emas Batangan	39
Tabel 4 3 Biaya Transaksi Tabungan Emas	39
Tabel 4 4 Pembatasan Transaksi Tabungan Emas	40
Tabel 4 5 Penentuan bobot matrik IFAS	41
Tabel 4 6 Penentuan Nilai Bobot EFAS	42
Tabel 4 7 Matrik SWOT	43



DAFTAR GAMBAR

Gambar

Gambar 2 1 Diagram SWOT.....	16
Gambar 2 3 Matrik SWOT.....	17
Gambar 2 4 Kerangka Konseptual	20
Gambar 2 5 Kerangka Konseptual	20
Gambar 4 1 Struktur Organisasi.....	36
Gambar 4 2 Logo Pegadaian	40
Gambar 4 3 Diagram SWOT.....	43



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	55
Lampiran 2 Wawancara	57
Lampiran 3 Hasil Kuesioner Penelitian	58
Lampiran 4 Buku tabungan milik nasabah.....	62
Lampiran 5 wawancara bersama asisten manajer supporting business Anggilia Putri	63
Lampiran 6 wawancara bersama asisten manajer mikro Hikam Waskito Adi.....	63
Lampiran 7 Surat Ijin Penelitian	64

