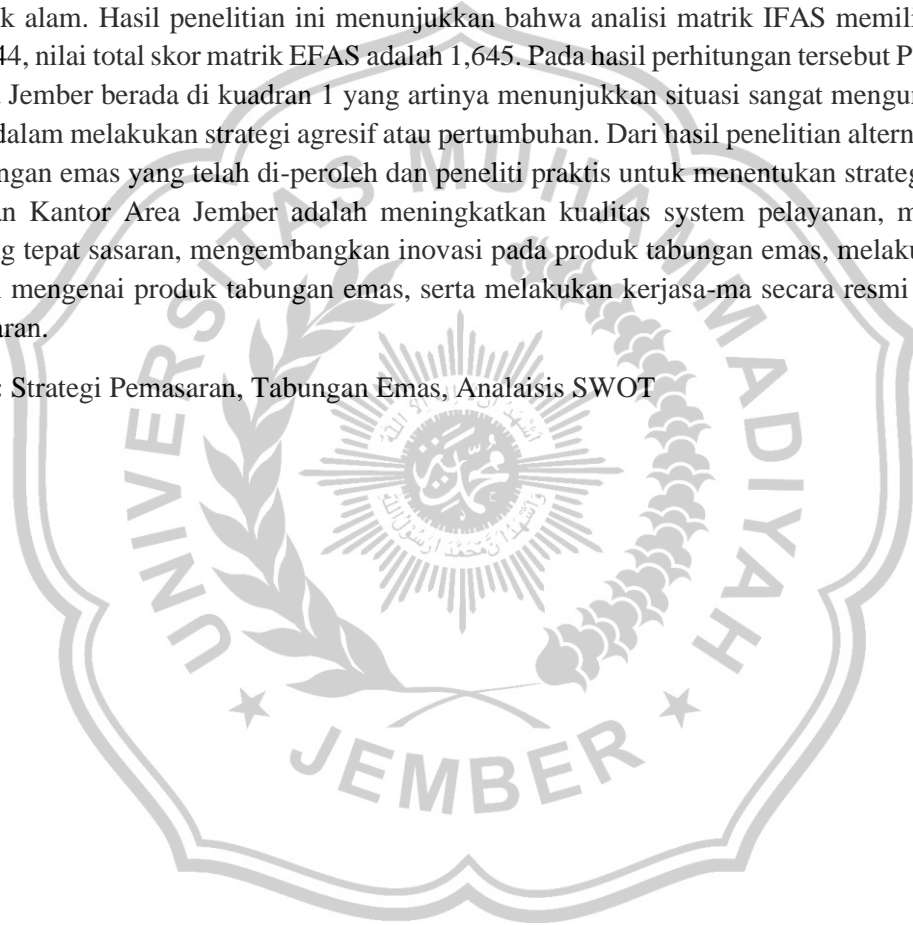


## ABSTRAK

Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah konsumen atau nasabah sangat tidak mudah, karena harus merencanakan strategi yang tepat sasaran dalam memasarkan produk. Oleh karena itu perusahaan perlu adanya alat analisis SWOT sebagai salah satu cara untuk mengetahui suatu model alternatif strategi pemasaran yang tepat sasaran. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pemasaran produk tabungan emas di pegadaian dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah (study pada PT. Pegadaian Kantor Area Jember). Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah matrik SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yaitu suatu metode penelitian yang digunakan untuk mengkaji kondisi objek alam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis matrik IFAS memiliki skor total sebesar 1,244, nilai total skor matrik EFAS adalah 1,645. Pada hasil perhitungan tersebut PT. Pegadaian Kantor Area Jember berada di kuadran 1 yang artinya menunjukkan situasi sangat menguntungkan bagi perusahaan dalam melakukan strategi agresif atau pertumbuhan. Dari hasil penelitian alternatif strategi produk tabungan emas yang telah diperoleh dan peneliti praktis untuk menentukan strategi pemasaran PT. Pegadaian Kantor Area Jember adalah meningkatkan kualitas sistem pelayanan, meningkatkan promosi yang tepat sasaran, mengembangkan inovasi pada produk tabungan emas, melakukan edukasi dan evaluasi mengenai produk tabungan emas, serta melakukan kerjasama secara resmi dengan toko emas di pasaran.

**Kata kunci:** Strategi Pemasaran, Tabungan Emas, Analisis SWOT



## ABSTRACT

Marketing strategy in increasing the number of consumers or customers is not easy, because they have to plan strategies that are right on target in marketing products. Therefore, companies need a SWOT analysis tool as a way to find out an alternative model of marketing strategy that is right on target. This study aims to formulate a marketing strategy for gold savings products at pawnshops in an effort to increase the number of customers (study at PT. Pegadaian Jember Area Office). Analysis of the data used in this study is a SWOT matrix. This study uses a descriptive type of research with a qualitative approach, which is a research method used to examine the condition of natural objects. The results of this study indicate that the IFAS matrix analysis has a total score of 1,244, the total score for the EFAS matrix is 1,645. In the results of these calculations, PT Pegadaian Jember Area Office is in quadrant 1 which means it shows a very favorable situation for company in carrying out aggressive or growth strategies. From the results of research on alternative strategies for gold savings products that have been obtained and practical researchers To determine the marketing strategy of PT Pegadaian, the Jember Area Office is to improve the quality of the service system, increase targeted promotions, develop innovations in gold savings products, educate and evaluate gold savings products, as well as formally collaborate with gold shops in the market.

**Keywords:** Marketing Strategy, Gold Savings, SWOT Analysis

