

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan diajukan pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Ini sepenuhnya asli merupakan hasil karya tulis saya pribadi.

Adapun tulisan maupun pendapat orang lain yang terdapat dalam skripsi ini telah saya sebutkan kutipannya secara jelas dan sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di bidang penulisan karya ilmiah.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa sebagian atau seluruh skripsi ini merupakan hasil perbuatan plagiarisme atau menyontek karya tulis orang lain, saya bersedia untuk menerima sanksi berupa pencabutan gelar kesarjanaan yang saya terima atau sanksi akademik lain sesuai dengan peraturan yang berlaku

Serang, 22 April 2024



Shovi Khaerun Nisa
191420094

ABSTRAK

Nama: **Shovi Khaerun Nisa**, NIM: **191420094**, Judul Skripsi: **Analisis Strategi Pemasaran Produk Cencil Emas Menggunakan Metode Analisis SWOT dan Matriks QSPM (Studi Kasus pada BSI KCP Serang Kragilan)**

Produk cencil emas bisa digunakan sebagai sarana investasi karena harga emas dalam jangka panjang yang mengimbangi inflasi, maka kegiatan menyimpan emas atau investasi emas sebenarnya sangat menguntungkan bagi nasabah. Emas juga dianggap sebagai sumber pembiayaan yang cepat. Meski emas memiliki nilai investasi yang bagus, namun banyak masyarakat belum sepenuhnya mengetahui dan menyadari manfaat dari berinvestasi emas. Sebagaimana produk di Bank Syariah Indonesia (BSI) yaitu BSI Cencil Emas yang mengalami kelambatan pertumbuhan nasabah, selain karena masyarakat yang belum sepenuhnya mengetahui dan menyadari manfaat dari produk BSI Cencil Emas faktor lain juga mempengaruhi. Faktor lain tersebut ialah semakin terbatasnya target pasar dikarenakan terdapat produk serupa dari pesaing bisnis. Guna meminimalisir kelambatan pertumbuhan nasabah maka perlu adanya strategi pemasaran yang efektif pada produk cencil emas.

Berkaitan dengan latar belakang di atas untuk itu perumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran produk pembiayaan cencil emas yang dilaksanakan di BSI KCP Serang Kragilan?.

Adapun tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pemasaran produk pembiayaan BSI Cencil Emas di BSI KCP Serang Kragilan.

Sampel dalam penelitian ini merupakan pihak-pihak yang kompeten dalam produk BSI Cencil Emas di BSI KCP Serang Kragilan. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif-kualitatif, dengan metode analisis matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, matriks SWOT, matriks SPACE, dan QSPM.

Adapun hasil penelitian ini mendapati hasil strategi yang dapat diprioritaskan pada produk BSI cencil emas di BSI KCP Serang Kragilan adalah strategi penetrasi pasar, dengan memperoleh nilai total daya tarik (TAS) terbesar yaitu 7,21. Rekomendasi strategi alternatif penetrasi pasar yaitu; memberikan potongan biaya DP (*Down Payment*), meningkatkan promosi di berbagai saluran daring maupun luring, mendirikan stan di instansi yang sudah terikat kerja sama, konsisten melakukan program gerebek pasar. Strategi alternatif kedua yang dapat diprioritaskan adalah pengembangan produk yang memperoleh nilai TAS sebesar 6,59. Rekomendasi strategi alternatif untuk pengembangan pasar yaitu; melakukan kerja sama dengan instansi yang di luar jangkauan bank, mengadakan sosialisasi produk secara langsung dengan cara *door to door* maupun secara daring dengan memasang *broadcast* di media sosial, mengikuti *event-event* yang tersedia di kota atau kabupaten kantor bank berada. Sedangkan strategi alternatif ketiga yang dapat diprioritaskan adalah pengembangan pasar dengan perolehan nilai TAS sebesar 6,42. Strategi pengembangan produk yang dapat dilakukan oleh BSI KCP Serang Kragilan yaitu menambah pelayanan khusus emas (tabungan emas, gadai emas, dan cencil emas), dan menerapkan sistem *bundling* dengan pembiayaan lainnya.

Kata kunci: Bank Syariah Indonesia, Cencil Emas, SWOT, QSPM.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Jalan Syekh Nawawi Al-Bantani, Kel. Andamui, Kec. Curug, Kota Serang 42171
Email: surat@uinbanten.ac.id Website : www.uinbanten.ac.id

Nomor : Nota Dinas
Lampiran : 1 (Satu) Eksemplar
Hal : Usulan Munaqasyah
a.n. Shovi Khaerun Nisa
NIM: 191420094

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SMH BANTEN
di -
Serang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dipermaklumkan dengan hormat bahwa setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara/i **Shovi Khaerun nisa**, NIM: **191420094** dengan judul Skripsi "*Analisis Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Menggunakan Metode Analisis SWOT dan Matriks QSPM (Studi Kasus pada BSI KCP Serang Kragilan)*" diajukan sebagai salah satu syarat untuk melengkapi Ujian Munaqasyah pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Maka kami ajukan skripsi ini dengan harapan dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian, atas perhatian Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Serang, 25 Maret 2024

Pembimbing I

Pembimbing II

Mochamad Indrajit Roy, S.P., M.M.
NIP. 198011292015031001

Ma'mun Nawawi, M.E.
NIP. 199303022019031009

PERSETUJUAN
ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
PRODUK CICIL EMAS MENGGUNAKAN METODE
ANALISIS SWOT DAN MATRIKS QSPM
(Studi Kasus pada BSI KCP Serang Kragilan)

Oleh:

Shovi Khaerun Nisa
NIM: 191420094.

Menyetujui,

Pembimbing I



Mochamad Indrajit Roy, S.P., M.M.
NIP. 198011292015031001

Pembimbing II



Ma'mun Nawawi, M.E.
NIP. 199303022019031009

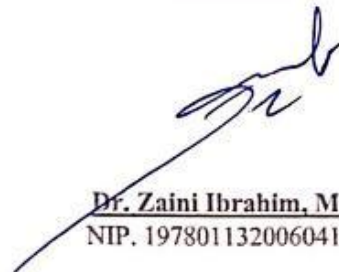
Menyetujui,

M



Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.SI
NIP. 196402121991032003

Ketua Jurusan
Perbankan Syariah



Dr. Zaini Ibrahim, M.Si.
NIP. 197801132006041002

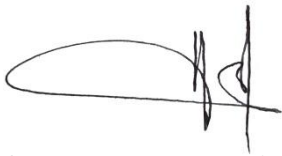
PENGESAHAN

Skripsi a.n. Shovi Khaerun Nisa, NIM. 191420094 yang berjudul “**Analisis Strategi Pemasaran Produk Cici Emas Menggunakan Metode Analisis SWOT dan Matriks QSPM (Studi Kasus pada BSI KCP Serang Kragilan)**” telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tanggal 30 Mei 2024, skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Sidang Munaqasyah

Ketua Merangkap Anggota

Sekretaris Merangkap Anggota



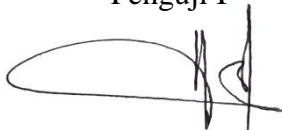
Prof. Dr. H. Itang, M.Ag.
NIP. 197108041998031003



Sanawi, S.Ag., M.A.
NIP. 197010232014121002

Anggota-anggota,

Penguji I



Prof. Dr. H. Itang, M.Ag.
NIP. 197108041998031003

Penguji II



Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si.
NIP. 198003102011012008

Pembimbing I



Mochamad Indrajit Roy, S.P., M.M.
NIP. 198011292015031001

Pembimbing II



Ma'mun Nawawi, M.E.
NIP. 199303022019031009

PERSEMBAHAN

Kepada kedua orang tua saya Bapak Wasehudin dan Mama Hasanah Tercinta sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya sederhana ini kepada Bapak dan Mama yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat kubalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dalam kata persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Bapak dan Mama bahagia karena kusadari, selama ini belum bisa berbuat yang lebih. Terima kasih banyak kepada Bapak dan Mama yang telah berjuang selama ini untuk impian anakmu, terima kasih telah melakukan berbagai cara agar anakmu bisa menyelesaikan pendidikannya.

Pak, terima kasih telah menjadi pahlawan bagi anakmu, terima kasih telah menjadi motivator terbaik, dan terima kasih telah melindungi mimpi anakmu hingga terwujud. Ma, terima kasih telah menjadi perawat terbaik, *chef* terbaik, guru terbaik dan sekaligus teman curhat terbaik untuk anakmu. Pak, Ma terima kasih telah menjadikan rumah lebih dari sekedar bangunan.

Terima kasih juga kepada Kakak dan Adik Kandung penulis, Wahyu Khoirurrizal dan Fauzan Imn Ramadhan yang selalu memberikan semangat kepada penulis, dan memberikan dukungan baik moril maupun materi.

Terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha sekeras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan di luar keadaan dan tak pernah memutuskan

menyerah sesulit apa pun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

Ya Allah, Ampunilah dosa-dosaku dan mereka, berikanlah kasih sayang pada mereka sebagaimana mereka telah menyayangiku di waktu kecil. Ya Allah ya Tuhanku. Kabulkanlah permintaanku dan biarkanlah Mereka tetap bersinar di hidupku. *Aamiin*.

MOTTO

أَخْبَرَنَا مُحَمَّدُ بْنُ يَحْيَى بْنِ مُحَمَّدِ بْنِ كَثِيرٍ الْحَرَّانِيُّ قَالَ حَدَّثَنَا أَبُو تَوْبَةَ
قَالَ حَدَّثَنَا مُعَاوِيَةُ بْنُ سَلَامٍ عَنْ يَحْيَى بْنِ أَبِي كَثِيرٍ عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ
أَبِي بَكْرَةَ عَنْ أَبِيهِ قَالَ نَهَانَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ نَبِيعَ
الْفِضَّةَ بِالْفِضَّةِ إِلَّا عَيْنًا بَعَيْنٍ سَوَاءً بِسَوَاءٍ وَلَا نَبِيعَ الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ إِلَّا
عَيْنًا بَعَيْنٍ سَوَاءً بِسَوَاءٍ سَوَاءً بِسَوَاءٍ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تَبَايَعُوا
الذَّهَبَ بِالْفِضَّةِ كَيْفَ شِئْتُمْ وَالْفِضَّةَ بِالذَّهَبِ كَيْفَ شِئْتُمْ

Artinya: Telah mengabarkan kepada kami Muhammad bin Yahya bin Muhammad bin Katsir Al Harrani telah menceritakan kepada kami Abu Taubah telah menceritakan kepada kami Mu'awiyah bin Sallam dari Yahya bin Abu Katsir dari Abdur Rahman bin Abu Bakrah dari ayahnya, dia berkata; "Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wasallam melarang kami untuk menjual perak dengan perak kecuali secara kontan dan keduanya sama beratnya. Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wasallam bersabda: "Juallah emas dengan perak bagaimanapun kalian mau, dan perak dengan emas bagaimanapun kalian mau"

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Shovi Khaerun Nisa, lahir di Serang 03 Agustus 2001 yang merupakan Anak kedua dari tiga bersaudara, dari orang tua yang bernama Bapak H. Wasehudin dan Ibu Hasanah.

Pendidikan formal yang telah ditempuh penulis SD Muhammadiyah Tirtayasa lulus tahun 2013, SMP Negeri 1 Tirtayasa lulus Tahun 2016, SMA Negeri 1 Tirtayasa lulus Tahun 2019, kemudian melanjutkan studi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.

Selama menjadi Mahasiswi di UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten, penulis mengikuti Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Lembaga Pers Mahasiswa (LPM) SiGMA sebagai Sekretaris Divisi *Public Relation* pada tahun 2020-2022.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke *hadirat* Allah SWT, yang telah melimpahkan karunia dan rahmatnya kepada penulis. *Shalawat* dan salam semoga selalu ter curahkan kepada suri teladan kita yakni Nabi Muhammad SAW, beserta keluarganya, para sahabat, dan umatnya hingga akhir zaman. Alhamdulillah berkat kemudahan dan pertolongan yang diberikan oleh Allah SWT dan segala usaha yang sungguh-sungguh penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Menggunakan Metode Analisis SWOT dan Matriks QSPM (Studi Kasus pada BSI KCP Serang Kragilan)”** yang diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Dalam proses penulisan dan penyusunan skripsi ini tentu mengalami berbagai hambatan. Keberhasilan yang diperoleh bukan hanya semata-mata dari diri penulis sendiri, melainkan juga dukungan, bimbingan, dan bantuan yang berharga dari banyak pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah membantu selama penulisan skripsi ini, diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wawan Wahyudin, M.Pd., Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Semoga Allah SWT membalas kebaikan Bapak.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Nihayatul Masykuroh, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten yang telah mendorong penyelesaian studi dan skripsi penulis, semoga Allah SWT membalas kebaikan Ibu.

3. Bapak Dr. Zaini Ibrahim, M.Si. selaku ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang senantiasa memberikan motivasi, mendidik dan mengarahkan penulis.
4. Bapak Mochamad Indrajit Roy, S.P., M.M. selaku Dosen Pembimbing I, dan Bapak Ma'mun Nawawi, M.E. selaku Dosen Pembimbing II yang senantiasa membantu penulis dalam memberi nasihat dan arahan serta membimbing penulis dengan ikhlas selama proses penyusunan skripsi, semoga Allah SWT membalas kebaikan Bapak.
5. Bapak Prof. Dr. H. Itang, M.Ag. selaku Dosen Penguji I dan Ibu Ratu Humaemah, S.Hum., M.Si. selaku Dosen Penguji II yang senantiasa membantu penulis dalam memberi nasihat dan arahan serta membimbing penulis dengan ikhlas selama proses sidang *munaqasyah*, semoga Allah SWT membalas kebaikan Ibu dan Bapak.
6. Bapak/ Ibu seluruh Dosen dan Staf jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten, yang telah mengajarkan ilmunya dan memberikan bantuan akademik kepada penulis selama menempuh studi.
7. Teman-teman seperjuangan Perbankan Syariah C angkatan 2019 yang telah kebersamai belajar bersama selama di kelas dan mengajarkan kekeluargaan serta kebersamaan kepada penulis selama menempuh pendidikan. Semoga kita semua kelak menjadi orang yang sukses dan bermanfaat di dunia dan akhirat.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan pahala kepada semua pihak yang terlibat dan telah banyak membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan umumnya bagi para pembaca. *Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Serang, 22 April 2024

Shovi Khaerun Nisa
NIM. 191420094

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	i
ABSTRAK.....	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO.....	viii
RIWAYAT HIDUP	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR ILUSTRASI.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah	14
C. Batasan Masalah.....	14
D. Perumusan Masalah.....	15
E. Tujuan Penelitian.....	15
F. Manfaat Penelitian.....	15
G. Penelitian Terdahulu.....	17
H. Kerangka Pemikiran	25
I. Sistematika Penulisan.....	29
BAB II LANDASAN TEORI.....	31
A. Strategi Bisnis.....	31
B. Formulasi Strategi.....	38

1. Tahap 1: Tahap <i>Input</i>	38
2. Tahap 2: Tahap Pencocokan.....	52
3. Tahap 3: Tahap Keputusan.....	75
C. Strategi Pemasaran	86
1. Segmentasi Pasar	90
2. <i>Market Positioning</i>	90
3. <i>Market Entry Strategy</i>	90
4. <i>Marketing Mix</i>	90
5. <i>Timing Strategy</i>	91
D. Bauran Pemasaran	92
1. Produk.....	93
2. Harga	99
3. Tempat.....	106
4. Promosi.....	110
BAB III METODE PENELITIAN.....	114
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	114
B. Jenis Penelitian	115
C. Teknik Pengumpulan Data	116
D. Teknik Analisis Data	118
1. Matriks EFE.....	119
2. Matriks IFE.....	122
3. Matriks IE.....	126
4. Matriks SWOT	133
5. Matriks SPACE	135
6. Matriks QSPM.....	139
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN	144
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	144

1. Profil Perusahaan dan Struktur Organisasi	144
2. Gambaran Umum BSI Cicil Emas.....	146
3. Profil Informan	152
B. Hasil Penelitian.....	154
1. Tahap <i>Input</i>	154
2. Tahap Pencocokan.....	161
3. Tahap Keputusan	178
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	186
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	192
A. Kesimpulan.....	192
B. Saran	195
DAFTAR PUSTAKA	197
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	202

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kerangka Kerja Analitis Formulasi Strategi	40
Tabel 2.2 Matriks EFE.....	42
Tabel 2.3 Matriks EFE pada Sentra Batik Jetis Sidoarjo	45
Tabel 2.4 Matriks IFE.....	47
Tabel 2.5 Matriks IFE pada Produk BSI Keagenan di BSI Regional Jakarta.....	50
Tabel 2.6 Skor Matriks IE	54
Tabel 2.7 Matriks SWOT	56
Tabel 2.8 Matriks SWOT produk Griya <i>Take Over</i> di Bank Syariah Mandiri	61
Tabel 2.9 Matriks Total Bobot SWOT produk Griya <i>Take Over</i> di Bank Syariah Mandiri	65
Tabel 2.10 Matriks SPACE	67
Tabel 2.11 Matriks SPACE pada KSPPS “Xyz”	71
Tabel 2.12 Matrix QSPM	76
Tabel 2.13 Matriks QSPM Tabungan di Mandiri KC Jakarta Pusat	81
Tabel 2.14 Matriks QSPM Tabungan di Mandiri KC Jakarta Pusat	83
Tabel 2.15 Komponen Strategi Pemasaran.....	87
Tabel 4.1 Matriks IFE BSI Cicil Emas di BSI KCP Serang Kragilan.....	155
Tabel 4.2 Matriks EFE BSI Cicil Emas di BSI KCP Serang Kragilan ...	158
Tabel 4. 4 Matriks SWOT BSI Cicil Emas di BSI KCP Serang Kragilan	163
Tabel 4. 5 Matriks SPACE BSI Cicil Emas di BSI KCP Serang Kragilan	175
Tabel 4.5 Matriks QSPM BSI Cicil Emas di BSI KCP Serang Kragilan	179

DAFTAR ILUSTRASI

Grafik 1.1 Perkembangan Bank Umum Syariah (BUS).....	3
Grafik 1.2 Jumlah Nasabah BSI Cicil Emas di BSI KCP Serang Kragilan	9
Grafik 1.3 Kerangka Pemikiran.....	28
Gambar 2.1 Matriks IE pada Salon Andika.....	55
Gambar 2.2 Diagram Kartesius Analisis SWOT	60
Gambar 2.3 Diagram Kartesius Griya <i>Take Over</i>	64
Gambar 2.4 SPACE Matrix	70
Gambar 2.5 Kuadran SPACE pada KSPPS “Xyz”	75
Gambar 4.1 Struktur Organisasi BSI KCP Serang Kragilan	146
Gambar 4.2 Matriks IE BSI Cicil Emas di BSI KCP Serang Kragilan ...	161
Gambar 4.3 Matriks SPACE BSI Cicil Emas di BSI KCP Serang Kragilan	177