

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemasaran memiliki peran penting pada peta bisnis oleh satu perusahaan yang memiliki kontribusi pada rencana produk perusahaan. Hal itu sangat memerlukan seorang *marketer* dalam skala nasional maupun internasional yang bisa diandalkan untuk memasarkan jasa maupun produk. Suatu produk yang berhasil disukai dari target-target pasar bukan dikarenakan oleh harga yang murah maupun yang ditawarkan pada kualitas, namun juga ditentukan dari cara penjualan yang digunakan. Aspek penting dalam suatu usaha salah satunya adalah pemasaran. Dalam keadaan usaha saat ini untuk meningkatkan penjualan, dengan pemasaran dapat membantu perusahaan mencapai sasaran yang diinginkan. Pengetahuan terkait pemasaran sangatlah penting untuk sebuah perusahaan ketika menghadapi permasalahan, diantaranya melemahnya pendapatan perusahaan yang diakibatkan dari pembelian konsumen yang menurun maupun faktor tertentu, seperti wabah penyakit global (pandemi) covid-19 yang berlangsung di awal tahun 2020 dari satu produk dari jasa barang maupun barang sehingga perusahaan berkembang dengan lambat.¹ Banyak diantaranya beberapa sektor usaha yang terkena imbas dampak wabah covid-19 yaitu diantaranya sektor keuangan perbankan syariah. Salah satunya yaitu PT BPRS Saka Dana Mulia. PT BPRS Saka Dana Mulia merupakan unit bisnis untuk sarana mencukupi kebutuhan masyarakat akan produk maupun jasa perbankan berbasis syariah

Prinsip bank syariah sendiri dalam beroperasi tidak menggantungkan pada bunga, tetapi operasional dan produknya dilakukan dengan berdasarkan Al-Qur'an dan Sunnah/ Hadits Nabi SAW. Atau lain, usaha pokoknya pembiayaan disediakan dan jasa yang lain memanfaatkan pembayaran menggunakan prinsip syariat Islam dalam pengoperasian uang. Serta pada penghimpunan dana dari bank syariah, terkhusus dana mudharabah. Bank syariah menjadi manajer investasi yang memiliki dana (shahibul maal). Dari dana itu disalurkan kepada penyaluran yang produktif agar

¹ Nurul Huda Dkk, *Pemasaran Syariah Teori Dan Aplikasi* (Bogor: Kencana, 2017) 1-2

memberikan keuntungan dari dana yang dihimpun kemudian dibagi hasilkan dengan pemilik dana dan bank syariah. Bagi hasil yang dijalankan, yaitu konsep nisbah dengan pembagian hasil dari pendapatan dengan presentase yang dimiliki. Dengan ini sebab imbalan bagi pemilik dana besar atau kecilnya tidak hanya dikarenakan dari besar kecilnya bagian hasil dari nasabah, akan tetapi juga kualitas penyaluran dana dari bank juga menjadi pengaruh.²

Salah satu bank yang dibentuk atas opini Bapak Ghufron Halim dan Bapak Alfi Hidayat adalah Bank Saka Dana Mulia. Mereka semua ada hubungan keluarga dari pendiri Pesantren Salafiyah terletak di Kajen Kecamatan Margoyoso Kabupaten Pati. Mereka berdua beropini memperluas pondasi lembaga keuangan diwaktu mendatang supaya lebih kuat mereka mengundang Ketua Yayasan Salafiyah ikut serta jadi salah satunya pemilik saham. Pada akhirnya rencana itu di dengar Ketua Yayasan Salafiyah Bapak KH. Ubaidillah Wahab, kemudian di tahun 2009 persiapan mulai disusun untuk penyelesaian ijin dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang dibentuk Bapak Alfi Hidayat ke Bank Indonesia. Untuk saat ini bank tersebut telah mendirikan empat cabang jaringan kantor diantaranya untuk kantor pusat terletak di daerah Dersalam, Bae, Kudus. Dan untuk Kantor Kas berada di daerah Mayong, Colo, Pati dan Kajen.

Pada tanggal 31 Januari 2013 diresmikannya PT. BPRS Saka Dana Mulia dari Bank Indonesia kemudian dapat beroperasi ditanggal 1 Februari 2013 penempatan kantor di Jl. RM. Sosrokartono Ruko Barongan No.3 Kudus. Dengan perkembangannya dan dapat diketahui dari kondisi kantor lama kantor di Jl. Jendral Sudirman 857-858 Dersalam, Kudus yang kurang tepat maka PT. BPRS Saka Dana dilaksanakan pemindahan kantor sampai saat ini.

Perangkat hukum atas pembentukan PT. BPRS Saka Dana Mulia adalah berlandaskan Akta Pendirian No.10 Tanggal 04 Januari 2012. Untuk Izin Prinsip dari Bank Indonesia pada tanggal 27 Desember 2012 dengan melewati ketentuan Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia Nomor 14/2762/DPbS dan Izin Usaha dari Gubernur Bank Indonesia pada tanggal 21 Desember 2012 melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No.

² Anggraini Fauziah, "Peluang Investasi Emas Jangka Panjang Melalui Produk Pembiayaan BSM Cilil Emas," *Jurnal Pemikiran Islam* XVI No.1 M (2016): 61.

14/91/KEP.GBI/DpG/2012. Sesuai dengan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, aktivitas yang menjadi kegiatan utama BPRS Saka Dana Mulia yaitu merupakan: Dana dari masyarakat dihimpun dengan berupa deposito dengan bentuk simpanan tabungan dan jangka panjang, penempatan dana serta pembiayaan disediakan dari prinsip syariah, dari Bank Indonesia telah menetapkan ketentuan dalam penempatan dana dengan bentuk tabungan di bank lain.

Dengan siring berjalanya waktu banyak produk-produk inovatif dan menarik yang ditawarkan kepada nasabah dari PT BPRS Saka Dana Mulia, dengan ada layanan gadai emas, yaitu pembiayaan yang menggunakan emas sebagai salah satu jaminan untuk mendapatkan uang tunai secara cepat. Dan tentunya juga banyak diminati oleh masyarakat apalagi bagi mereka yang memerlukan dana cepat secara mendesak. Gadai Emas Syariah merupakan pegadaian sistem pemberian hak kuasa secara fisik dari barang atau harta bernilai yaitu emas, dari bank (*al-Murtahin*) kepada nasabah (*arraahin*) untuk dijalankan menggunakan prinsip *ar-Rahnu* jaminan (*al-Marhun*) atas pinjaman/utang (*al-Marhumbih*) yang diberikan untuk nasabah/peminjaman tersebut. Dan sejak jaman Rasulullah SAW praktik gadai sudah ada, dimana beliau telah menjalankannya. Gadai memiliki nilai sosial yang begitu tinggi yang dijalankan dari suka rela dan semata-mata atas dasar tolong menolong.

Dijelaskan dalam QS.Al-Baqarah ayat 283 bahwa dalam keadaan bermuamalah tidak secara tunai ketika safar dan apabila tidak terdapat penulis untuk menuliskan transaksi tersebut, hukum Ar-Rahn merupakan sunnah.³ Selain itu, dasar hukum transaksi gadai menjadi salah satu aktivitas usaha di Bank Syariah juga diatur dalam Pasal 19 ayat (1) dan (2) Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 36 Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, Fatwa DSN No. 25/DSN- MUI/III/2002 Tentang *Rahn*, Fatwa DSN No. 26/DSN-MUI/III/2002 Tentang *Rahn* Emas, dan Surat Al Baqarah Ayat 283.

Artinya : “*Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang*

³ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedis Pustaka Utama, 2013) 680.

penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)”.

Ketika ada kebutuhan yang mendesak sistem gadai emas ini sebenarnya menjadi peluang yang mudah untuk mengatasi masalah dengan cepat. Dalam gadai memiliki manfaat untuk beberapa orang yang biasa memanfaatkan peluang dari bisnis yang sedang ramai. Contohnya ketika adanya libur keagamaan terkhusus di hari raya Idul Fitri, dengan bertransaksi dari modal pembelian barang dagangannya bisa menggunakan sistem gadai emas. Penggadai lebih menguntungkan dibanding dengan penjualan emas sendiri. Gadai emas dapat dilaksanakan tempat manapun, namun yang biasa digunakan di Indonesia yaitu dari bank syariah serta pegadaian syariah.⁴

Melihat kondisi perekonomian, yang di sebabkan pandemi covid-19 agar sebuah sektor perbankan dapat tetap eksis dan berkembang, maka perbankan harus memiliki strategi pemasaran guna mewujudkan keberhasilan suatu usaha, dengan itu pemasaran memiliki peran penting untuk tercapainya suatu usaha. Apabila perusahaan ingin meningkatkan serta mempertahankan penjualan dari produk atau jasa yang diproduksi, maka dibutuhkan pemasaran produk.

Strategi pemasaran diterapkan dengan akurat dari peluang pemanfaatan guna meningkatkan penjualan, dengan itu kedudukan perusahaan mampu ditingkatkan di pasar.⁵ Dengan beradaptasi dan menyiapkan langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk mengurangi risiko dengan baik, dan penggunaan strategi inovatif dan kreatif dalam melawan keadaan yang kurang menentu seperti ini.

Dari latar belakang di atas, adanya ketertarikan dari penulis melaksanakan penelitian dengan judul “ Analisis Strategi Pemasaran Produk iB Gadai Emas BPRS Saka Dana Mulia di Era Pandemi Covid-19”.

B. Fokus Penelitian

Berhubungan sama luasnya materi, bahwa diperlukan ruang lingkup yang terbatas. Sehingga pembahasan penelitian ini

⁴ Gadai Emas, ‘Gadai Emas Di Pegadaian Syariah’ 17 November 2021, <https://www.pegadaian.co.id/>

⁵ Amstrong Kotler, P, *Prinsip-Prinsip Manajemen Pemasaran*, 13th edn (Jakarta: Erlangga, 2012) 13.

difokuskan guna mencapai tujuan. Penulis membatasi dan lebih fokus pada strategi pemasaran produk iB Gadai Emas yang dilakukan BPRS Saka Dana Mulia di era pandemi covid-19.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan dari latar belakang di atas, maka dapat dijadikan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis strategi pemasaran produk iB Gadai emas yang dilakukan BPRS Saka Dana Mulia di Era Pandemi Covid-19 ?
2. Apa yang menjadi kendala BPRS Saka Dana Mulia dalam pemasaran Produk iB Gadai Emas di Era Pandemi Covid-19 ?
3. Bagaimana solusi untuk mengatasi kendala yang dihadapi dan seberapa efektif solusi itu untuk menyelesaikan masalah dalam pemasaran?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui analisis strategi apa yang dilakukan BPRS Saka Dana Mulia dalam memasarkan produk iB Gadai Emas di era pandemi.
2. Untuk mengetahui kendala BPRS Saka Dana Mulia dalam pemasaran Produk iB Gadai Emas di Era Pandemi Covid-19.
3. Untuk mengetahui solusi guna mengatasi hambatan yang dihadapi dan seberapa efektif solusi itu untuk menyelesaikan masalah dalam pemasaran.

E. Manfaat Penelitian

1. Toristis

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu menjadi dedikasi pengetahuan dalam rangka pengembangan ilmu ekonomi dan bisnis islam dan juga dapat menjadi rujukan bagi peneliti selanjutnya. Selain itu juga bermanfaat sebagai media penambahan informasi bagi pembaca sebagai referensi pengetahuan dan untuk mengembangkan temuan-temuan yang sudah ada sebagai bahan pemecahan masalah.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi pihak industry keuangan terkait semoga menjadi bahan acuan dalam peningkatan kualitas dan penetapan

strategi guna mencapai kinerja yang sesuai ketentuan di waktu yang akan datang.

- b. Bagi Penelitian
 - 1) Sebagai bahan pembelajaran dan informasi bagi penelitian mendatang dan juga sebagai tambahan pengetahuan bagi seluruh kegiatan akademik di dalam lembaga keuangan syariah.
 - 2) Menambah keahlian dalam hal pemecahan permasalahan yang terjadi di lingkungan sekitar masyarakat sebelum turun langsung pada dunia kerja yang sesungguhnya.
 - 3) Sebagai fasilitas penambahan wawasan terutama terkait bidang yang di tekuni selama kuliah.
- c. Bagi Akademisi
 - 1) Sebagai bahan evaluasi maupun informasi penelitian lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.
 - 2) Bagi pihak akademisi semoga dapat meningkatkan wawasan serta pengetahuan terutama mahasiswa, terkait strategi pemasaran produk iB Gadai emas di era pandemic Covid-19.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan proposal penelitian memiliki tujuan guna mendapatkan gambaran-gambaran serta informasi yang nyata dan ilustrasi dari setiap bagian yang saling bersangkutan, sehingga nantinya diharapkan dapat menghasilkan penelitian yang sistematis dan ilmiah. Berikut adalah sistematika penulisan proposal penelitian yang akan penulis susun:

BAB I Pendahuluan, terdiri dari latar Belakang, fokus Penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Kerangka Teori, menjelaskan tentang penjabaran teori penjelasan untuk memberikan pengarahan peneliti dalam mengumpulkan data. Yang terdiri dari kerangka teori tentang strategi, pemasaran, dan konsep pemasaran, bauran pemasaran, dan juga teori tentang tabungan emas. Serta kajian penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

BAB III Metode Penelitian terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, lokasi (*setting*) penelitian, subyek penelitian, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, pengujian, keabsahan data, teknik analisis data.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan. Terdiri dari gambaran umum mengenai BPRS Saka Dana Mulia Kudus, serta hasil penelitian dan pembahasan yang berisi analisis strategi pemasaran produk iB Gadai Emas di Era Pandemi yang dilakukan oleh BPRS Saka Dana Mulia Kudus.

BAB V Penutup, dalam bab ini dikemukakan kesimpulan dari hasil pembahasan dan memberikan beberapa saran berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan.

Bagian akhir laporan penelitian ini berisi daftar rujukan, lampiran-lampiran dan riwayat hidup peneliti.

