

PENGUATAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN ANALISIS SWOT UNTUK LAYANAN GADAI TABUNGAN EMAS SYARIAH DI UNIT PT. PEGADAIAN SYARIAH PANGKAJENE

Inna Mutmainna Cahyani Thahir¹, Muhammad Ilham Agussalim², Muh. Syariel Nizam³, Putri Febriashalatifa⁴, Muhammad Saddam⁵

¹Kewirausahaan, Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang, Sidenreng Rappang
^{2,3,4,5}Bisnis Digital, Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang, Sidenreng Rappang

E-mail: ¹dimanainna@gmail.com, ²muhammmadilhama@gmail.com, ³syariel22@gmail.com,
⁴putrifebria172@gmail.com, ⁵saddamarmyl124@gmail.com

Abstrak

Tabungan Emas Syariah, salah satu produk unggulan Pegadaian Syariah, memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk berinvestasi dalam emas melalui pilihan tabungan yang fleksibel yang disesuaikan dengan prinsip syariah. Analisis (SWOT) atau analisis strengths, weaknesses, opportunities, dan threats pada Tabungan Emas Syariah PT. Pegadaian Syariah Pangkajene merupakan tujuan dari pengabdian ini. Analisis SWOT dengan data karyawan, nasabah, dan manajemen digunakan. Hasil pengabdian menunjukkan keunggulan produk: aman, terpercaya, murah, terjangkau, syariah, dan tingkat likuiditas. Kelemahan seperti biaya manajemen dan fluktuasi harga emas masih ada. Meningkatnya kesadaran investasi dan kemajuan teknologi menunjukkan peluang, sedangkan ancaman berasal dari produk serupa, kebijakan pemerintah, dan fluktuasi ekonomi global. Menurut penelitian ini, seiring dengan peningkatan pengetahuan keuangan dan minat masyarakat terhadap investasi emas, Gadai Tabungan Emas Syariah memiliki banyak peluang untuk berkembang.

Kata Kunci: Tabungan Emas Syariah, Pegadaian Syariah, Investasi Emas, Analisis SWOT, Likuiditas.

Abstract

Tabungan Emas Syariah, one of Pegadaian Syariah's flagship products, provides the public with the opportunity to invest in gold through flexible savings options tailored to sharia principles. An analysis of the strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) of PT Pegadaian Syariah Pangkajene's Tabungan Emas Syariah is the objective of this service. SWOT analysis with employee, customer, and management data was used. The results of the service showed product advantages: safe, reliable, cheap, affordable, sharia, and liquidity level. Weaknesses such as management fees and gold price fluctuations still exist. Increased investment awareness and technological advances indicate opportunities, while threats come from similar products, government policies, and global economic fluctuations. According to this study, along with the increase in financial knowledge and public interest in gold investment, Islamic Gold Savings Pawn has many opportunities to grow.

Keywords: Sharia Gold Savings, Pegadaian Syariah, Gold Investment, SWOT Analysis, Liquidity.

1. PENDAHULUAN

Pegadaian Syariah adalah sebuah usaha yang bergerak pada sektor jasa yang telah menjadi bagian dari kehidupan keuangan islam. Usaha gadai biasanya berarti menjamin barang-barang berharga kepada orang lain untuk mendapatkan sebuah dana dalam bentuk uang, dimana barang yang dijamin dapat ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara pelanggan dan lembaga gadai (Kasmir, 2011). Menurut Lestari (2019) sebagai bagian dari PT. Pegadaian di Indonesia, gadai syariah adalah lembaga keuangan resmi yang berfungsi sebagai penyalur pembiayaan berupa pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan. Gadai syariah harus mendapatkan sambutan positif. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa gadai syariah melindungi masyarakat dari praktik riba dan spekulasi dengan memberikan manfaat yang diharapkan kepada masyarakat. Pegadaian di Indonesia, yang bertanggung jawab untuk memberikan pinjaman uang kepada orang yang membutuhkan. Kantor cabang Syariah dan kantor unit pembantu menunjukkan peningkatan yang pesat. Pegadaian syariah menawarkan berbagai produk, termasuk

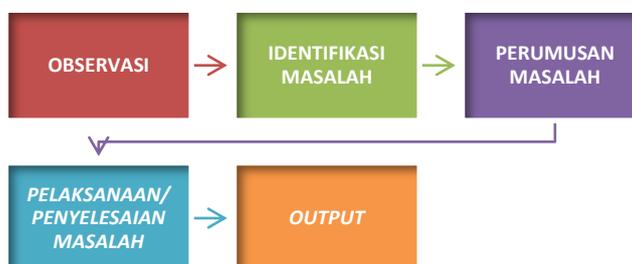
produk syariah, KCA (kredit cepat aman), KRASIDA (kredit angsuran sistem gadai), investasi emas mulia, dan tabungan emas.

Konsumen dapat berinvestasi emas dengan aman, mudah, dan terjangkau, pada produk-produk pegadaian syariah termasuk produk tabungan emas pegadaian. Dengan produk tabungan emas pegadaian, pelanggan dapat melakukan investasi emas dengan mudah, murah, aman, dan terpercaya (Pai et al., 2023). Tujuan dari peluncuran produk ini adalah untuk memberi orang-orang yang ingin memiliki emas dan ingin menabung lebih mudah. Bagi mereka yang ingin berinvestasi emas tetapi memiliki dana terbatas, tabungan emas yang fleksibel adalah pilihan yang bagus. Masyarakat tertarik untuk berinvestasi dalam emas karena nilainya akan selalu meningkat. Biasanya menabung dimulai dari 0,01 gram, yang setara dengan nominal kurang lebih Rp12.830. Orang-orang yang memiliki tabungan emas dapat menyimpan uang mereka dalam bentuk emas batangan, perhiasan, atau uang tunai.

Untuk meningkatkan konsumen, perusahaan harus dapat menentukan posisi pasar yang tepat yang sesuai dengan apa yang diinginkan konsumen, sehingga konsumen tertarik untuk membeli barang dan jasa tersebut (Erista Lutfi Ervina & Mansur Azis, 2022). Setiap usaha harus memahami keadaan pasar yang selalu berubah-ubah saat menghadapi persaingan lembaga keuangan. Sudah jelas bahwa setiap bisnis memiliki strategi pemasaran yang berbeda-beda. Pegadaian syariah, misalnya, memiliki strategi pemasaran yang menarik karena menggunakan prinsip syariah. Tidak diragukan lagi, analisis SWOT yang efektif (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) akan memastikan bahwa keberhasilan sebuah strategi bergantung pada lingkungan bisnis. Oleh karena itu, pemilihan strategi sering kali didasarkan pada situasi (Cpfr & Inimarket, 2023). Sangat penting untuk melakukan analisis mendalam tentang keadaan internal dan eksternal suatu perusahaan di tengah pasar yang kompleks dan berubah dengan cepat. Menganalisis SWOT merupakan alat yang dapat menganalisis kondisi internal dan eksternal perusahaan dan telah terbukti efektif untuk membantu perusahaan dalam merencanakan strategi (Jannah et al., 2024). Putusan ini dibuat untuk diperoleh pemahaman yang mendalam tentang komponen internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja bisnis (Eka Putra, 2024). Untuk pelanggan yang ingin memiliki dana darurat atau kebutuhan finansial yang diluar kemampuan mereka, produk pegadaian syariah ini adalah pilihan yang tepat. Ini akan memberikan ketenangan pikiran dan ketenangan pikiran dalam hidup mereka (Kasmir, 2012).

2. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian ini dilakukan guna untuk mengetahui strategi pemasaran dengan menganalisis SWOT terhadap Gadai Tabungan Emas Syariah pada Unit PT. Pegadaian Syariah Pangkajene. Metode ini dipilih karena dapat menggambarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk tabungan emas syariah Unit Pegadaian Syariah Pangkajene. Pengabdian ini dilakukan melalui observasi langsung (magang), diskusi terbatas dan analisis data sekunder. Lokasi pengabdian dilakukan di unit PT. Pegadaian Syariah Pangkajene. Subjek pengabdian ini meliputi pegawai Pegadaian Syariah, nasabah Tabungan Emas Syariah, dan eksekutif yang terlibat dalam manajemen produk tabungan emas syariah tersebut. Adapun data-data tersebut dikumpulkan melalui beberapa teknik yaitu observasi (magang), diskusi, serta dokumentasi. Adapun bagan alur metode pengabdian yang dilakukan.



Bagan 1. Bagan Alir Pengabdian Masyarakat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Tabungan Emas Syariah

Produk di pegadaian syariah pada umumnya mempunyai beragam fitur. Ini termasuk menghindari pemungutan bunga yang disebabkan oleh riba, menetapkan uang sebagai alat tukar daripada komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan transaksi dengan tujuan mendapatkan imbalan atas jasa atau hasil (Andri, 2015). Pada awalnya, pegadaian hanya menawarkan sistem gadai, tetapi sekarang mereka menawarkan banyak layanan baru, seperti kredit cepat aman (KCA), kredit angsuran bulanan (KRASIDA), KREASI, MULIA, Tabungan Emas, Konsinyasi Emas, Remittance Pegadaian, Multi Pembayaran Online, Persewaan Gedung, Jasa Sertifikasi Batu Mulia, Jasa Taksiran, dan Jasa Titipan. Selain itu, PT. Pegadaian (persero) saat ini menawarkan berbagai layanan Syariah kepada nasabahnya (Kayla Vidi Hammida et al., 2022)

Dalam Islam, menabung dan berinvestasi adalah dua aspek penting dari pengelolaan keuangan. Rasulullah saw. mendorong umatnya untuk menabung, seperti yang disebutkan dalam sebuah hadis, “Simpanlah sebahagian daripada hartamu untuk kebaikan masa depan kamu, karena itu jauh lebih baik bagimu.” (HR Bukhari). Dalam Al-Quran (QS. An-Nisa 4:9) Allah SWT. juga berfirman: “Dan hendaklah takut (kepada Allah) orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah di belakang mereka yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan)nya. Oleh sebab itu, hendaklah mereka bertakwa kepada Allah, dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar.”

Tabungan tabungan emas syariah memungkinkan pemilik rekening untuk membeli dan menjual emas. Ini dilakukan melalui perjanjian jual beli emas yang aman yang disetujui oleh jasa keuangan dan pemilik rekening yang dapat menariknya hanya dengan mengikuti prosedur yang berlaku (Angresty Ira Pratiwi et al., 2023). Hasil dari Survei Literasi dan Inklusi Keuangan Nasional (SNLIK) 2022 juga diumumkan oleh badan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Hasil SNLIK pada 2022 menunjukkan peningkatan indeks literasi keuangan dan inklusi masyarakat Indonesia dibandingkan dengan hasil tahun 2019. Dengan indeks literasi keuangan masyarakat 49,68% dan inklusi keuangan 85,1% di Indonesia, naik dari 38,03% dan 76,19% masing-masing pada SNLIK 2019 (Bareska.com., 2022). 14.634 individu berusia antara 15 dan 79 tahun diwawancarai secara tatap muka selama proses pengumpulan data SNLIK 2022, yang dimulai mulai Juli hingga September 2022 di 34 provinsi dan 76 kota/kabupaten (OJK, 2022). Gambar 1 menunjukkan bahwa pengetahuan masyarakat Indonesia tentang keuangan dan minat investasi meningkat setiap tahun, menunjukkan bahwa perilaku dan literasi keuangan sangat penting. (OJK, 2022).



Gambar 1. Grafik Tingkat Literasi Keuangan Berdasarkan Sektor Jasa Keuangan

Berdasarkan grafik gambar 1 tersebut, masyarakat paling memahami sektor jasa keuangan ialah perbankan, diikuti oleh sektor pegadaian. Akibatnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merevisi SNLKI 2017 dengan tujuan meningkatkan pemahaman masyarakat tentang sektor jasa keuangan di bidang investasi (OJK 2022).

Menurut Theory of Planned Behavior, minat atau keinginan seseorang untuk melakukan sesuatu mempengaruhi mereka untuk melakukan suatu perilaku (Ajzen, 2005). Ada tiga komponen: sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Jadi, berinvestasi emas memerlukan minat yang direncanakan (Angresty Ira Pratiwi et al., 2023). Pada bulan februari 2021 Jakarta pusat melakukan sebuah survai dimana hasilnya mengatakan bahwa di Indonesia sebagian besar masyarakatnya memilih untuk berinvestasi emas. Dari 1.207 orang yang disurvei di seluruh Indonesia, 46% menyatakan bahwa mereka memiliki investasi emas. Jenis investasi lainnya, seperti reksadana (32 persen), deposito bank (30

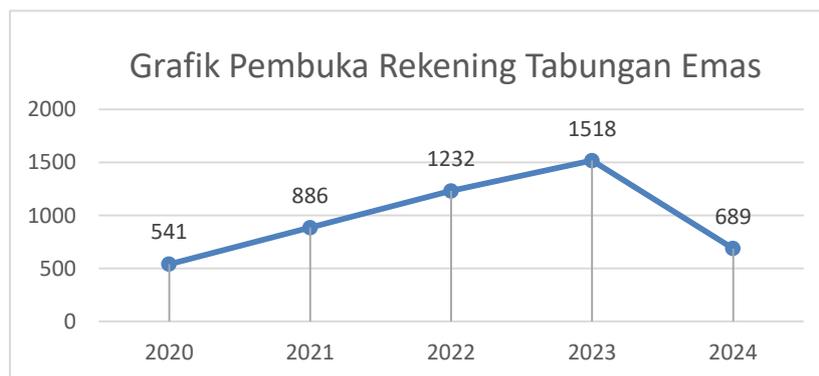
persen), saham (22 persen), properti (18 persen), dan valuta asing (10 persen), diikuti oleh persentase tertinggi tersebut. Namun, hanya 29% dari responden yang tidak memiliki investasi apa pun. Upadana (2020) melakukan penelitian yang menemukan bahwa ketika seseorang melakukan keputusan investasi yang lebih baik, mereka lebih baik dalam perilaku keuangan mereka. Pada dasarnya, untuk membuat keputusan investasi yang baik, Agar tidak tertipu oleh keuntungan yang menggiurkan tanpa mempertimbangkan resiko, seseorang harus mengetahui produk apa yang mereka gunakan. (Angresty Ira Pratiwi et al. 2023).

Menurut data dari Unit Pegadaian Syariah Pangkajene, per tahun 2020 sampai dengan April 2024 nasabah yang membuka rekening tabungan emas mengalami peningkatan dari tahun ketahun, berikut ini datanya:

Tabel 1. Data dari Nasabah yang Membuka Tabungan Emas Syariah UPS di Pangkajene

No.	Jumlah Nasabah	Tahun
1	541 Nasabah	2020
2	886 Nasabah	2021
3	1232 Nasabah	2022
4	1518 Nasabah	2023
5	689 Nasabah	2024

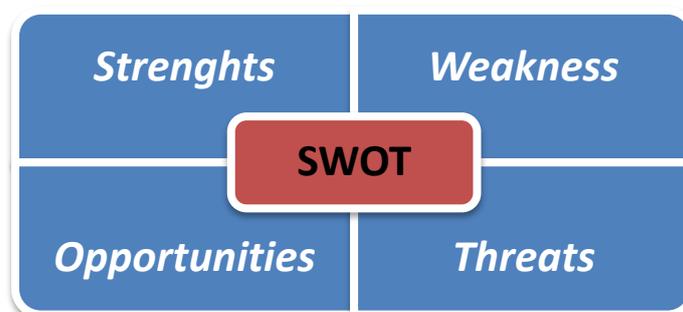
Sumber Pegawai Unit Pegadaian Syariah Pangkajene



Gambar 2. Grafik Jumlah Nasabah Yang Membuka Rekening Tabungan Emas per tahun 2020 - April 2024 di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Pangkajene

Berdasarkan grafik jumlah nasabah yang membuka rekening tabungan emas per tahun 2020 - April 2024 di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Pangkajene menunjukkan hasil yang signifikan yang selalu meningkat tiap tahunnya dengan trend positif nasabah yang membuka rekening tabungan emas.

3.2 Strategi Pemasaran dengan Analisis SWOT Pegadaian Syariah



Gambar 3. SWOT Pegadaian Syariah

Hasil observasi selama magang di Unit Pegadaian Syariah Pangkajene menunjukkan bahwa setiap produk tabungan emas syariah memiliki kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Berikut adalah rincian dari temuan yang ditemukan:

a) Kekuatan (Strengths)

Berikut ini beberapa manfaat dari Tabungan Emas Pegadaian Syariah :

1. Aman dan Terpercaya: Pegadaian adalah lembaga yang sudah dikenal luas dan terpercaya, sehingga nasabah tidak perlu khawatir tentang keamanan investasinya.
2. Murah dan Terjangkau: Nasabah bisa mulai menabung dengan nominal emas yang sangat kecil, hanya 0,01 gram. Ini membuat produk ini bisa diakses oleh berbagai kalangan.
3. Berdasarkan Prinsip Syariah: Produk ini mengikuti prinsip-prinsip syariah, sehingga cocok untuk masyarakat yang menginginkan investasi sesuai dengan hukum Islam.
4. Likuiditas Tinggi: Emas mudah dicairkan kapan saja, baik dalam bentuk emas fisik maupun uang tunai.

b) Kelemahan (Weakness)

Salah satu kelemahan dari Tabungan Emas Syariah adalah:

1. Fluktuasi Harga Emas: Harga emas dapat berfluktuasi, sehingga nilai investasi bisa naik turun. Ini bisa menjadi risiko bagi nasabah yang mengharapkan keuntungan jangka pendek.
2. Biaya Administrasi dan Penyimpanan: Ada biaya administrasi dan penyimpanan yang dikenakan, meskipun relatif kecil, tetapi tetap perlu dipertimbangkan oleh nasabah.

c) Peluang (Opportunities)

Peluangnya cukup besar, di antaranya:

1. Kesadaran Investasi yang Meningkat: Semakin banyak orang yang menyadari pentingnya investasi, terutama investasi dalam mata uang yang aman seperti emas.
2. Perkembangan Teknologi: Dengan adanya aplikasi mobile dan platform online, nasabah bisa lebih mudah melakukan transaksi dan memantau investasi mereka.
3. Pertumbuhan Ekonomi Syariah: Semakin berkembangnya ekonomi syariah di Indonesia memberikan peluang besar untuk produk-produk berbasis syariah, termasuk Tabungan Emas Pegadaian Syariah.

d) Ancaman (Threats)

Beberapa ancaman yang mungkin dihadapi antara lain:

1. Kompetisi dari Produk Sejenis: Banyaknya produk investasi emas dari berbagai lembaga keuangan bisa menjadi tantangan tersendiri.
2. Perubahan Kebijakan Pemerintah: Kebijakan pemerintah terkait investasi dan emas bisa mempengaruhi pasar dan minat nasabah.
3. Fluktuasi Ekonomi Global: Perubahan kondisi ekonomi global yang tidak menentu dapat mempengaruhi harga emas secara signifikan.

4. KESIMPULAN

Program pengabdian ini telah meningkatkan pemahaman masyarakat tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk Gadai Tabungan Emas Syariah di Unit PT. Pegadaian Syariah Pangkajene. Hasilnya menunjukkan bahwa produk ini memiliki beberapa keunggulan, seperti keamanan, kepercayaan, keterjangkauan, dan kesesuaian dengan prinsip syariah, yang menjadikannya pilihan investasi yang menarik bagi masyarakat. Selain itu, peningkatan pengetahuan dan inklusi keuangan serta peningkatan minat masyarakat terhadap investasi emas meningkatkan prospek positif untuk produk ini. Namun, perubahan harga emas, biaya administrasi, dan bahaya dari persaingan dan kebijakan pemerintah masih menjadi masalah yang harus ditangani. Didasarkan pada temuan, ada beberapa tindakan tambahan yang dapat diambil untuk memaksimalkan potensi produk Gadai Tabungan Emas Syariah:

- 1) Edukasi dan Literasi Keuangan: meningkatkan pengetahuan keuangan dan edukasi masyarakat tentang pentingnya investasi, metode aman untuk berinvestasi dalam emas, dan bagaimana menggunakan produk Tabungan Emas Syariah secara optimal.
- 2) Pengembangan Teknologi: Memanfaatkan kemajuan teknologi untuk membuat pelanggan lebih mudah mengakses dan melakukan transaksi melalui aplikasi mobile dan platform online.
- 3) Diversifikasi Produk: Menciptakan produk berbasis syariah yang dapat menarik minat berbagai demografi, seperti produk untuk investasi jangka panjang dan perlindungan harga emas.
- 4) Kemitraan Strategis: Untuk meningkatkan jangkauan dan meningkatkan kepercayaan pelanggan, berkolaborasi dengan institusi keuangan lain, baik syariah maupun konvensional.

- 5) Evaluasi dan Penyesuaian Kebijakan: Memeriksa kebijakan pemerintah terkait investasi dan emas serta mengubah strategi pemasaran untuk tetap kompetitif di pasar sesuai dengan perubahan tersebut.

Diharapkan dengan langkah-langkah ini, Pegadaian Syariah dapat meningkatkan pemasaran Tabungan Emas Syariah dan meningkatkan kepercayaan dan partisipasi masyarakat dalam investasi syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behaviour*. McGraw-hill education (UK).
- Andri, S. (2015). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah (M. S. B. S. dari T. ke Praktik. J. G. I. 2015 Antonio, Ed.)*. Kencana.
- Angresty Ira Pratiwi, Ani Indriani, & Nungki Kartikasari. (2023). Analisis Pengaruh Literasi Keuangan dan Perilaku Keuangan Terhadap Minat Investasi Tabungan Emas. *Journal of Law Education and Business*, 1, 243–256.
- Bareska.com. (2022, October 3). Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2022. . . <https://www.bareksa.com/berita/pasar-modal/2022-10-30/survei-ojk-2022-inklusi-keuangan-naik-jadi-851-dan-literasi-496>.
- Cpfr, M. E., & Inimarket, D. I. M. (2023). S Trategi M Eminimalisasi B Ullwhip E Ffect M Enggunakan. 4(2), 55–64.
- Eka Putra, A. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Metode Swot Matriks Ie Dan Quantitative Strategic Planning Matrix (Studi Kasus Warung Kopi Kopita). *Jurnal Ilmiah Metansi (Manajemen Dan Akuntansi)*, 7(1), 63–74. <https://doi.org/10.57093/metansi.v7i1.252>
- Erista Lutfi Ervina, & Mansur Azis. (2022). Strategi Segmentasi Pasar Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Tabunganku Di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Madiun. *Falahiya: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1(2), 120–137. <https://doi.org/10.21154/falahiya.v1i2.878>
- Jannah, M., Faizah, A. N., Indraputri, A. J., Puspita, V. E., Hidayat, R., & Ikaningtyas, M. (2024). Pentingnya Analisis Swot dalam Suatu Perencanaan dan Pengembangan Bisnis. *IJESPG Journal*, 2(1), 9–17.
- Kasmir. (2011). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Rajagrafindo Persada.
- Kasmir. (2012). *Manajemen Perbankan (Vol. 208)*. Rajawali Pers.
- Kayla Vidi Hammida, Dian Septiandani, & Dhian Indah Astanti. (2022). TABUNGAN EMAS PEGADAIAN SYARIAH DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM DAN HUKUM POSITIF INDONESIA: STUDI KASUS PT. PEGADAIAN (PERSERO) SYARIAH UNIT NGALIYAN SQUARE. 3(2723–6447), 130–141.
- Lestari, D. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Di Pegadaian Syariah (Studi di Pegadaian Syariah Unit Pegadaian Syariah Pasar Tamin, Bandar Lampung). *SKRISPI. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*.
- OJK. (2022). Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2022. Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2022. <https://www.bareksa.com/berita/pasar-modal/2022-10-30/survei-ojk-2022-inklusi-keuangan-naik-jadi-851-dan-literasi-496>.
- Pegadaian. (n.d.).
- Pai, F. S., Mandey, S. L., & Tawas, H. N. (2023). STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN EMAS DALAM UPAYA MENARIK MINAT NASABAH (Studi Kasus di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Istiqlal Manado). *Jurnal EMBA : Jurnal*

Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 11(02), 227–239.
<https://doi.org/10.35794/emba.v11i02.47866>

PT. Pegadaian. 2024. Pegadaian. Tersedia pada : <https://www.pegadaian.co.id/>. Diakses pada : 23.15 on 20 Maret 2024.

Upadana, I. W. Y. A. , & H. N. T. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan dan Perilaku Keuangan terhadap Keputusan Investasi Mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika*, 10(2), 126.