

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENDEKATAN MASALAH

2.1 TINJAUAN PUSTAKA

2.1.1 Pengertian Strategi Bauran Pemasaran

Kata strategi berasal dari kata Strategos dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari Stratos atau tentara dan ego atau pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Strategi ialah suatu seni menggunakan kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai suatu sasarannya melalui hubungannya yang efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang paling menguntungkan.

Strategi menurut Glueck dan Jauch (1998:12) yang mengatakan : “Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi”.

Bauran Pemasaran Menurut Kotler dan Amstrong (2012:75), Bauran pemasaran merupakan suatu cara di dalam pemasaran yang digunakan oleh perusahaan atau produsen secara terus menerus untuk memenuhi misi suatu perusahaan di pasar sasarannya. Buchari Alma (2011:205) mengatakan bahwa marketing mix merupakan suatu rencana yang mengkombinasikan aktivitas-aktivitas marketing, agar dicari kombinasi maksimum sehingga menghadirkan produk yang diharapkan konsumen.

Strategi bauran pemasaran adalah strategi pemasaran yang dapat menentukan kesuksesan perusahaan dalam mengejar *profit* atau keuntungan maksimal. Strategi ini menggunakan semua alat pemasaran dalam perusahaan yang dikenal dengan konsep *marketing mix 7P*, yaitu *products, price, promotions, place, people, process, dan physical evidence*. Konsep ini tentunya berbeda dengan strategi *marketing 4P* yang hanya memiliki empat konsep, yaitu *product, place, price, dan promotion*. Pada *marketing mix 4P*, empat konsep yang digunakan terkesan *product oriented* saja.

Dalam pidato tahun 1953 kepada American Marketing Association, seorang profesor Harvard dan pakar pemasaran Neil Bordon menguraikan tentang apa itu *marketing mix* dan bagaimana pemasar dapat mengembangkan dan melaksanakan rencana pemasaran yang sukses. Bisnis dapat mengidentifikasi dan mengatur komponen dari *marketing mix* sehingga memungkinkan bisnis untuk membuat keputusan pemasaran yang menguntungkan. Keputusan ini membantu bisnis untuk:

- Meningkatkan kelebihan dan mengatasi kekurangan
- Menjadi lebih kompetitif dan mudah beradaptasi di pasarnya
- Meningkatkan kolaborasi yang menguntungkan antara departemen dan mitra

Sejak tahun 1950-an, unsur-unsur *marketing mix* telah mengalami berbagai transformasi sebagai tanggapan terhadap teknologi baru dan perubahan lain dalam praktik pemasaran terbaik.

Selain strategi *marketing mix* tersebut mampu membuat perusahaan maju dan menarik banyak masyarakat untuk mulai membeli produk dan jasa perusahaan. Perusahaan juga terkadang melakukan kesalahan-kesalahan yang menyebabkan gagalnya strategi *marketing mix* yang dilakukan antara lain :

a. Memasarkan produk yang belum di wujudkan

Hal ini sama halnya dengan sebuah kampanye produk yang bersifat fiktif dan memberi harapan palsu. Memasarkan sesuatu yang belum tersedia, sebenarnya termasuk ke dalam kesalahan mendasar dalam marketing. Kampanye marketing yang sukses akhirnya akan berlalu dengan percuma karena tidak sejalan dengan operasi yang menampung serta memenuhi permintaan yang mulai berdatangan, entah itu dari segi karyawan yang tidak memenuhi kualifikasi maupun produk yang belum tersedia. Konsumen akan kehilangan kepercayaan pada Anda dan nama brand serta kredibilitas marketing dan sales menjadi buruk.

b. Tidak memiliki penyusunan strategi yang matang

Percaya penuh bahwa produk yang Anda hasilkan adalah produk terbaik adalah sah-sah saja. Tetapi bahkan sebuah produk yang baik tidak akan terjual dengan sendirinya tanpa sebuah strategi pemasaran yang

matang. Anda harus mengetahui semua hal tentang target market dan segmentasi pasar yang ingin dituju oleh produk tersebut. Hal ini adalah sangat penting untuk sebuah proses segmentasi pasar yang relevan pemasaran yang tepat.

c. Tidak konsisten dengan produk

Percaya penuh bahwa produk yang Anda hasilkan adalah produk terbaik adalah sah-sah saja. Tetapi bahkan sebuah produk yang baik tidak akan terjual dengan sendirinya tanpa sebuah strategi pemasaran yang matang. Anda harus mengetahui semua hal tentang target market dan segmentasi pasar yang ingin dituju oleh produk tersebut. Mengetahui siapa yang akan membeli produk Anda, berapa besar keuangannya, apa kesukaannya, apa saja profesinya, dan sebagainya. Hal ini adalah sangat penting untuk sebuah proses segmentasi yang relevan dan pemasaran yang tepat. Ingat meski produk Anda adalah yang terbaik, Anda bukanlah pilihan satu-satunya.

d. Tidak menggunakan strategi *marketing mix* dengan baik

Terlalu fokus hanya pada satu sistem marketing untuk melakukan promosi hanya akan sedikit prospek yang dijanjikan. Berbeda dengan jika Anda mengimplementasikan bauran pemasaran. Menggunakan bauran pemasaran strategi sama halnya dengan memanfaatkan berbagai cara pemasaran yang tersedia untuk membuka kesempatan lebih banyak dalam prospek penjualan. Tanpa menggunakan bauran pemasaran, Anda

membatasi perspektif konsumen mengenai merek Anda serta perspektif Anda sendiri jenis pemasaran yang paling sesuai dengan merek perusahaan.

2.1.2 Pengertian Pegadaian

Pegadaian adalah lembaga keuangan yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan operasionalnya berupa pembiayaan kredit kepada masyarakat dalam bentuk penyaluran dana dengan jumlah yang relatif kecil maupun jumlah yang besar atas dasar gadai, juga sebagai jasa titipan, jasa taksiran. Barang yang digadaikan harus memiliki nilai ekonomis sehingga dapat di jadikan nilai taksiran oleh pihak gadai. Pegadaian merupakan kegiatan menjamin barang-barang berharga untuk memperoleh uang dan barang yang dijamin akan di tebus kembali oleh nasabahnya sesuai perjanjian kedua belah pihak (Kasmir, 2016:231).

Sedangkan menurut Subagyo (1998: 88) menyatakan bahwa Pegadaian adalah suatu Lembaga keuangan bukan bank yang memberikan kredit kepada masyarakat dengan corak khusus yaitu secara hukum gadai.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pegadaian merupakan suatu Lembaga keuangan bukan bank yang kegiatan operasionalnya berupa pembiayaan kredit kepada masyarakat dalam bentuk penyaluran dana dengan jumlah yang relative kecil maupun besar dengan corak khusus yaitu dengan menggunakan hukum gadai.

Barang yang dijadikan agunan dapat di tebus dan dapat di perpanjang waktu pinjamannya jika belum mampu untuk menebusnya oleh nasabah sesuai jatuh tempo yang telah di tentukan. Namum, barang akan dilelang pada saat nasabah tidak

mampu melunasi barang agunannya tersebut serta pihak gadai akan memberikan sisa uang lelang jika ada kepada nasabah yang bersangkutan. Kontribusi pegadaian sebagai lembaga keuangan bagi perekonomian Indonesia khususnya dalam layanan keuangan melalui penyaluran dana pinjaman dengan sistem gadai sangat membantu masyarakat juga pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam memenuhi kebutuhan dana tunai serta akses pendanaan secara cepat, mudah dan administrasi yang sederhana. Usaha pegadaian dapat dicirikan sebagai berikut, menurut Kasmir (2016:231):

- 1) Terdapat barang berharga yang akan digadaikan,
- 2) Nilai jumlah pinjaman tergantung nilai barang yang digadaikan,
- 3) Barang yang digadaikan dapat ditebus kembali.

Pegadaian merupakan salah satu badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai ijin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai. Pegadaian merupakan tempat bagi konsumen untuk meminjam uang dengan barang-barang pribadi konsumen sebagai jaminannya. Mengusung slogan “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”, Perum Pegadaian bahkan dinilai sebagai ekonomi kerakyatan

Selain produk gadai, Pegadaian juga kini memberikan berbagai layanan keuangan seperti kredit UMKM kreasi, arrum haji dan tabungan emas atau investasi emas. Emas merupakan logam mulia yang sangat diminati oleh banyak orang. Orang rela mengeluarkan dana yang cukup besar untuk mendapatkan logam mulia yang memiliki beragam bentuk.

Pegadaian merupakan salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan persyaratan rumit yang dapat menyulitkan nasabah dalam pemberian dana. Persyaratan yang diberikan yaitu cukup membawa barang jaminan yang bernilai ekonomis, masyarakat sudah bisa mendapatkan dana untuk kebutuhannya, baik produktif maupun konsumtif. Di samping itu proses pencairan dana yang terbilang cepat dan mudah. Pada masa krisis Perum Pegadaian mendapat peluang untuk semakin berperan dalam pembiayaan, khususnya untuk usaha kecil, dan ternyata selama kurun waktu krisis ekonomi nasional tersebut, Perum Pegadaian dapat menunjukkan kinerja yang memuaskan dan menjadi salah satu perusahaan yang tidak begitu berpengaruh oleh krisis.

Perkembangan pegadaian di Indonesia saat ini memiliki kemajuan yang signifikan. Salah satu kegiatan pegadaian yang sangat diminati saat ini adalah tabungan emas atau investasi emas. Emas digunakan sebagai salah satu alternatif investasi yang paling menguntungkan. Selain karena nilai investasinya yang tidak tergerus inflasi, emas juga diminati karena harganya yang terus meningkat dan transaksi jual belinya yang fleksibel.

2.1.3 Pengertian Investasi Emas

Investasi emas merupakan sebuah bentuk investasi modal terhadap logam mulia (emas). Bagi sebagian besar kalangan bentuk investasi ini terbilang menguntungkan karena nilainya yang terus naik. Lain halnya dengan investasi seperti saham yang nilainya bisa naik turun secara signifikan. Pada umumnya, mayoritas emas yang beredar di Indonesia berasal dari PT Aneka Tambang (Antam)

dan PT Untung Bersama Sejahtera (UBS). Kedua produsen emas ini sama-sama terpercaya dalam menyediakan stok emas di pasaran. Selain itu, harganya pun tidak jauh berbeda.

Emas Antam memang memiliki harga yang sedikit lebih tinggi ketimbang emas UBS. Pasalnya, PT Aneka Tambang telah mengantongi sertifikat internasional serta diakui oleh London Bullion Market Association pada tiap produknya. Sedangkan emas UBS baru memiliki sertifikat nasional dari PT Untung Bersama Sejahtera. Selain itu, keduanya juga menawarkan berbagai macam jenis emas untuk investasi.

Sejak era reformasi, jumlah investasi, terutama investasi yang masuk ke Indonesia mengalami penurunan yang sangat signifikan. Berdasarkan hasil inventarisasi BKPM, terdapat dua bagian yang berada dalam jalur dalam menggerakkan investasi di Indonesia, yaitu ketat internal dan eksternal. Salah satu yang menjadi sekolah eksternal adalah adanya peraturan daerah, keputusan, undang-undang yang turut mendistorsi kegiatan penanaman modal. Dengan undang-undang yang baru, yaitu Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal, diharapkan jumlah investasi yang ditanam di Indonesia meningkat karena Undang-undang ini tidak memberikan kepastian hukum dan transparansi, tetapi juga memberikan fasilitas atau hanya bagi investor, seperti fasilitas pelayanan keimigrasian, fasilitas hak atas tanah, fasilitas perizinan impor, dan lain-lain yang selama ini kurang diberikan oleh undang-undang sebelumnya.(0)

2.1.4 Jenis Investasi Emas

Berikut ini daftar jenis investasi emas yang bisa kamu coba sesuai kebutuhan.

1. Emas Perhiasan

Emas perhiasan merupakan bentuk investasi emas yang paling banyak peminatnya karena produknya yang bisa dipakai sekaligus. Peminat emas jenis ini masih didominasi oleh kaum hawa lantaran modelnya yang bervariasi dan indah. Meskipun begitu, nilai *return* emas perhiasan tidak setinggi jenis emas lainnya. Bukan tanpa alasan, banyak faktor yang mempengaruhi nilai emas perhiasan seperti masa pakai, berat emas yang menurun, jasa pembuatan, hingga model perhiasan.

2. Emas Batangan atau Logam Mulia

Jenis emas batangan atau logam mulia merupakan jenis investasi yang paling aman. Ini karena nilainya yang terus naik, tingkat likuiditas yang tinggi, dan tidak terlalu terpengaruh oleh faktor eksternal. Jika kamu ingin berinvestasi jangka panjang, emas batangan bisa jadi pilihan yang tepat untuk kamu.

3. Tabungan Emas

Tabungan emas memang cukup menarik untuk investasi. Caranya, kamu hanya perlu menyetorkan sejumlah uang yang otomatis akan dikonversikan menjadi satuan pecahan emas. Namun, jika kamu ingin mencetak emasnya, kamu harus membayar tambahan biaya cetak.

2.2 PENDEKATAN MASALAH

2.2.1 Kegiatan Utama PT. Pegadaian Area Parepare

Kegiatan utama PT. Pegadaian Area Parepare yaitu menyalurkan pinjaman dengan jaminan kepada masyarakat terutama masyarakat golongan menengah kebawah serta pengusaha golongan ekonomi lemah kategori kelas kecil dengan berdasarkan hukum gadai, yang bertujuan untuk menghilangkan praktek ijon, pegadaian gelap dan dan pinjaman dengan persyaratan yang kurang wajar.

Pegadaian sangat dibutuhkan oleh para pengusaha kecil dan golongan ekonomi lemah. Pegadaian mempunyai pendekatan yang sesuai karena PT. Pegadaian Area Parepare bersedia untuk menerima berbagai bentuk agunan atau jaminan yang tidak mungkin dilakukan oleh lembaga perbankan.

Dari semua logam mulia, emas adalah yang paling populer digunakan untuk berinvestasi. Investor umumnya membeli emas sebagai cara untuk mendiversifikasi risiko, terutama dengan melalui penggunaan kontrak berjangka dan derivatif. Pasar emas tunduk pada spekulasi dan volatilitas seperti pasar lainnya.

Emas dihormati di seluruh dunia karena nilai dan sejarahnya yang kaya, yang telah terjalin ke dalam budaya selama ribuan tahun. Selama berabad-abad, orang terus memegang emas karena berbagai alasan. Masyarakat, dan sekarang ekonomi, telah menempatkan nilai pada emas, sehingga mengabadikan nilainya. Ini adalah logam tempat kita bersandar ketika bentuk mata uang lain tidak berfungsi, yang berarti selalu memiliki nilai sebagai jaminan terhadap masa-masa sulit.

Tidak seperti mata uang kertas, koin atau aset lainnya, emas telah mempertahankan nilainya sepanjang zaman. Orang-orang melihat emas sebagai cara untuk mewariskan dan melestarikan kekayaan mereka dari satu generasi ke generasi berikutnya. Sejak zaman kuno, orang telah menghargai sifat unik dari logam mulia. Emas tidak menimbulkan korosi dan dapat dilebur di atas api biasa, sehingga mudah digunakan dan dicap sebagai koin. Apalagi emas memiliki warna yang unik dan indah, tidak seperti unsur lainnya. Atom dalam emas lebih berat dan elektron bergerak lebih cepat, menciptakan penyerapan cahaya; sebuah proses yang mengambil teori relativitas Einstein untuk mencari tahu.

Emas telah menjadi alat investasi yang sangat disukai karena likuiditasnya yang ditawarkannya. Dibandingkan dengan bentuk investasi lain seperti saham dan obligasi, emas telah terbukti menjadi asset yang mudah dilikuidasi dan dengan demikian, pada saat darurat, emas dapat dengan mudah bertindak sebagai bantalan investasi.

Emas secara historis menjadi lindung nilai yang sangat baik terhadap inflasi, karena harganya cenderung naik ketika biaya hidup meningkat. Selama 50 tahun terakhir, investor telah melihat harga emas melonjak dan pasar saham jatuh selama tahun-tahun inflasi tinggi. Ini karena ketika mata uang fiat kehilangan daya belinya karena inflasi, emas cenderung dihargai dalam unit mata uang tersebut dan dengan demikian cenderung muncul bersama dengan yang lainnya. Selain itu, emas dipandang sebagai penyimpan nilai yang baik sehingga orang mungkin terdorong untuk membeli emas ketika mereka yakin bahwa mata uang lokal mereka kehilangan nilainya.

2.2.2 Investasi Emas Di PT. Pegadaian Area Parepare

PT. Pegadaian Area Parepare selain memberikan pinjaman berupa kredit, PT. Pegadaian Area Parepare juga memberikan layanan keuangan berupa investasi emas. Emas merupakan suatu benda yang nilainya tak tergerus inflasi serta paling banyak digunakan untuk investasi masa depan

Dalam suatu perusahaan, tentu memiliki strategi pemasaran untuk menarik minat nasabah dalam membeli produk dari perusahaan tersebut. Pemasaran merupakan proses sosial dan melalui proses itu individu dan kelompok akan memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan. pemasaran ini mempunyai arti lebih luas karena pemasaran adalah suatu proses yang teratur dan jelas untuk memikirkan dan merencanakan pasar.

PT. Pegadaian Area Parepare dalam memasarkan produknya memiliki strategi yang cukup untuk menarik minat nasabah dalam membeli produk mereka terutama dalam investasi emas di PT. Pegadaian Area Parepare. Tetapi, strategi yang cukup, tidak dapat menarik perhatian masyarakat untuk mulai berinvestasi emas. Maka dari itu, PT. Pegadaian Area Parepare harus mengembangkan strategi pemasaran yang cukup tersebut menjadi strategi pemasaran yang baik dalam menarik minat masyarakat terhadap investasi emas di PT. Pegadaian Area Parepare.

Segmentasi pasar perlu dilakukan oleh perusahaan karena di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda kebutuhan dan keinginannya. Jadi, segmentasi pasar pada suatu perusahaan dibuat dengan tujuan untuk dapat

mengungkap peluang segmen pasar sebuah perusahaan. Sehingga perusahaan dapat mengetahui segmen pasar mana yang paling efektif.