

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan perekonomian di Indonesia sangat membantu dalam peningkatan kesejahteraan masyarakatnya. Tetapi dalam dunia usaha perkembangan ekonomi menjadi suatu tantangan yang terus berkembang dan harus disikapi dengan perencanaan dan pengambilan keputusan yang matang agar dalam penerapan strategi pemasaran kepada konsumen dapat dilakukan dengan semaksimal mungkin. Krisis moneter yang sempat menimpa menjadi dampak yang sangat kompleks terutama dalam dunia perbankan, tidak sedikit bank yang terkena likuidasi ataupun merger antar bank guna bertahan dalam menghadapi kesulitan yang ada pada saat itu.

Sejalan dengan perkembangan ekonomi dan sosial budaya di masyarakat dan sebagai dampak perkembangan pasar global mewajibkan para pengusaha untuk bersaing dengan memberikan yang terbaik bagi konsumennya secara efektif dan seefisien mungkin. Berkaitan dengan hal tersebut perusahaan diharapkan mampu menjalankan segala fungsi-fungsi manajemen yang ada seperti perencanaan, pengkoordinasian, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian harus dapat dijalankan secara tepat untuk menghadapi tantangan kedepan. Perusahaan juga harus tahu dan mengerti tentang apa yang dibutuhkan oleh konsumen. Dimana konsumen tidak hanya ingin memenuhi kebutuhan semata tetapi juga kepuasan akan produk dan pelayanannya.

Seperti halnya Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat Kabupaten Gresik tetap konsisten bergerak dalam bidang jasa, memberikan pelayanan kepada para nasabahnya, yang tidak hanya dalam bentuk tabungan tetapi juga memberikan kredit bagi usaha kecil.

Dengan melihat keadaan tersebut, Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa perbankan yang berada di kota Gresik maka Perusaaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat juga mengalami berbagai persaingan dan hambatan yang dihadapai, seperti adanya kredit macet serta makin tingginya persaingan dengan usaha sejenis yang semakin bertambah sehingga persainganpun semakin ketat. PD. BPR memerlukan suatu implementasi strategi pemasaran yang matang untuk menghadapi persaingan.

Perencanaan strategi yang baik sangat dibutuhkan untuk meningkatkan pelayanan yang mempunyai mutu di hadapan para nasabah / konsumennya. Analisis internal untuk melihat peluang perusahaan dengan ancaman perusahaan serta kekuatan dan kelemahan yang ada di perusahaan. Analisis eksternal juga bermanfaat sebagai peringatan adanya ancaman berupa adanya pesaing baru maupun adanya inovasi baru dari para pesaing.

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen untuk memaksimalkan segala kemampuan dalam menghadapi persaingan dan pengambilan peluang serta keputusan. Dengan menggunakan analisis SWOT para pengambil keputusan dapat menggunakan kerangka berfikir yang logis dalam membahas dan menyikapi situasi dimana perusahaan berada, identifikasi dan analisis menjadi suatu alternatif yang layak untuk dikembangkan sebelum akhirnya menjatuhkan pada satu pilihan

yang tepat. Dengan menggunakan SWOT diharapkan hasil akhirnya dapat menjadi masukan bagi penentu pengambil keputusan untuk meningkatkan setrategi pelayanan bagi perusahaan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengangkat judul skripsi sebagai berikut : Implementasi Strategi Pemasaran Melalui Analisis SWOT Pada PD. BPR Di Gresik.

1.2. Rumusan Masalah

Dengan mengacu pada latar belakang masalah maka dapat di ambil rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana implementasi kegiatan pemasaran melalui analisis SWOT pada PD. BankPerkreditan Rakyat Gresik.
2. Bagaimana strategi pemasaran yang tepat untuk diterapkan pada Bank Perkreditan Rakyat Gresik

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui implementasi kegiatan pemasaran berdasarkan analisis SWOT pada PD. Bank Perkreditan Rakyat Gresik.
2. Menentukan strategi yang tepat berdasarkan analisis SWOT pada PD. Bank Perkreditan Rakyat Gresik.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan dalam pengambilan kebijakan manajerial dimasa depan pada PD. BPR Kabupaten Gresik.,
2. Bagi peneliti, selain sebagai syarat penyelesaian pendidikan juga melatih penulis untuk dapat menerapkan teori-teori yang diperoleh dalam perkuliahan; terutama sesuai dengan situasi dan kondisi yang dihadapi pihak PD. BPR
3. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan juga menambah wawasan bagi mereka yang berminat dalam manajemen pemasaran di UMG.