

ANALISIS SWOT PRODUK CICIL EMAS PT BANK SYARIAH INDONESIA TBK, KCP JAKARTA KEMANG

Oleh:

Luthfia Aulia Zahra

ABSTRAK

Laporan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) dari produk cicil emas PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KCP Jakarta Kemang, serta memberikan strategi untuk pengembangannya. Dalam penelitian ini, menggunakan pendekatan deskriptif-kualitatif. Partisipan terdiri dari *branch manager KCP Jakarta Kemang, BOSM KCP Jakarta Kemang, teller, customer service, marketing consumer* dan 5 (lima) nasabah pengguna produk cicil emas dari PT Bank Syariah Indonesia, Tbk KCP Jakarta Kemang. Untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam, data primer dikumpulkan melalui wawancara terstruktur dan observasi menyeluruh kepada para informan yang relevan. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa produk cicil emas berada pada kuadran I, yang menunjukkan strategi pertumbuhan agresif (*growth-oriented strategy*) di mana kekuatan dan peluang dapat dimanfaatkan. Untuk memaksimalkan keuntungan dan peluang dari pengembangan produk cicil emas. PT Bank Syariah Indonesia, Tbk. KCP Jakarta Kemang disarankan menggunakan strategi SO (*Strengths-Opportunities*). Dipercaya bahwa strategi ini dapat meningkatkan daya tarik produk dan memperluas pangsa pasar secara konsisten.

Kata kunci : Bank Syariah, Produk Cicil Emas, Analisis SWOT, Strategi Pengembangan

SWOT ANALYSIS OF GOLD INSTALLMENT PRODUCTS AT BANK SYARIAH INDONESIA, TBK KCP JAKARTA KEMANG

By:

Luthfia Aulia Zahra

ABSTRACT

The Final Project Report aims to identify and evaluate the strengths weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) of the gold installment product of PT Bank Syariah Indonesia Tbk. KCP Jakarta Kemang, as well as provide strategies for its development. In this study, a descriptive-qualitative approach was used. Participants consisted of the branch manager of PT Bank Syariah Indonesia, Tbk. KCP Jakarta Kemang, BOSM KCP Jakarta Kemang, teller, customer service, marketing consumer, and 5 (five) customers using gold installment product from PT Bank Syariah Indonesia, Tbk. KCP Jakarta Kemang. To obtain more in-depth information, primary data were collected through structure interviews and thorough observations of relevant informants. The result of the SWOT analysis show that the gold installment product is in quadrant I, which indicates an aggressive growth strategy (growth-oriented strategy) where strengths and opportunities can be utilized. To maximize the benefits and opportunities from the gold installment product, PT Bank Syariah Indonesia, Tbk. KCP Jakarta Kemang is recommended to use the SO (Strengths-Opportunities) strategy. It is believed that this strategy can increase product appeal and expand market share consistently.

*Keywords: Islamic Bank, Gold Installment Products, SWOT Analysis,
Development Strategy*