BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

PT Nabasa Jaya Lampung berlokasi di Jl. Wolter Monginsidi No. 24 B Tanjung Karang Bandar Lampung adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan yang mana perusahaan dengan Brand utama GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai) fokus pembiayaan pada produk Gadai sejak 2016 dan juga Pembiayaan Multiguna pada tahun 2017. Sebagai operator layanan bekerjasama dengan KSP Nasari sebagai chenel layanan berdasarkan PKS No 01/Dirut/X/II/2015 tanggal 12 Desember 2015 tentang : sewa ruang kerja dan penyimpanan barang jaminan gadai emas. PKS tersebut selain ditandatangani kedua belah pihak, juga diketahui oleh Presiden Direktur PT. Nasari Indonesia (Nasari Sentra Kumkm) juga oleh Presiden Komisaris Nasari Sentra Kumkm.

GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai) merupakan produk PT Nabasa Jaya yang berfokus pada Gadai Emas Syariah, Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Gadai Sistem Angsuran. Akan tetapi dalam proses pemasaran produk GESIT PT Nabasa Jaya Lampung masih konvensional dengan cara menyebarkan brosur, pemasangan banner, serta mendatangi instansi secara langsung atau konsumen langsung mendatangi kantor PT Nabasa Jaya Lampung. Dalam proses penyebaran brosur pihak pemasaran PT Nabasa Jaya Lampung mengalami kesulitan dikarenakan nilai jual beli emas selalu berubah setiap hari sehingga pihak pemasaran harus membuat brosur baru mengikuti perubahan nilai jual beli emas yang terjadi yang menyebabkan sering terjadinya kesalahpahaman antara konsumen ketika ingin melalukan gadai emas maupun pembiayaan murabahah dan gadai sistem angsuran. Dari permasalah tersebut dibutuhkan suatu teknologi informasi untuk

mempermudah dalam proses pemasaran produk GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai). Kehadiran *mobile marketing* diharapkan dapat membantu PT Nabasa Jaya Lampung dalam memasarkan produknya.

Mobile marketing di negara Indonesia sudah menjadi satu strategi periklanan yang dipakai di sebagian besar perusahaan untuk mempromosikan produknya. Perusahaan bisa memanfaatkan *mobile marketing* ini sebagai salah satu strategi iklan dengan banyak keunggulan. Keunggulan tersebut antara lain adalah pesan pemasaran dapat disampaikan lebih tepat sasaran, fleksibel, dan biayanya pun lebih murah menurut (Gautam, 2016).

Mobile marketing, menurut *Mobile Marketing Association* adalah seperangkat praktek yang memungkinkan organisasi untuk berkomunikasi dan terlibat dengan audiensi merek dalam cara yang interaktif dan relevan melalui perangkat *mobile* atau jaringan (Becker dan Arnold, 2010).

Dengan adanya masalah-masalah yang sering terjadi pada proses pemasaran produk GESIT di PT Nabasa Jaya Lampung, maka penulis melakukan penelitian yang dapat meningkatkan kinerja pihak yang terlibat dalam pemasaran produk GESIT. Serta meningkatkan kinerja pelayanan PT Nabasa Jaya Lampung dengan memanfaatkan teknologi *mobile marketing* yang bertujuan untuk memberikan informasi sacara mudah dan cepat kepada konsumen. Maka penulis mengajukan judul penelitian yaitu : “Rekayasa *Mobile Marketing* untuk Pemasaran Gadai Emas Solusi Tunai (Studi Kasus : PT Nabasa Jaya Lampung)”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, yang menjadi permasalahan proses pemasaran produk GESIT PT Nabasa Jaya Lampung masih konvensional dengan cara menyebarkan brosur, pemasangan banner, serta mendatangi instansi secara langsung atau konsumen langsung mendatangi kantor PT Nabasa Jaya Lampung. Dalam proses penyebaran brosur pihak petugas pemasaran PT Nabasa Jaya Lampung mengalami kesulitan dikarenakan nilai jual-beli emas selalu berubah setiap hari sehingga petugas pemasaran harus membuat brosur baru mengikuti perubahan nilai jual beli emas yang terjadi yang menyebabkan sering terjadinya kesalahpahaman antara konsumen ketika ingin melalukan gadai emas maupun pembiayaan murabahah dan gadai sistem angsuran. Maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana merekayasa dan membangun sistem mobile marketing untuk pemasaran GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai) di PT Nabasa Jaya Kc Lampung guna memberikan informasi secara cepat dan mudah?

1.3. Batasan Masalah Penelitian

Batasan-batasan tentang lingkup permasalahan yang harus diselesaikan perlu ditetapkan pada penelitian ini. Berikut adalah batasan-batasan yang dimaksud.

1. Sistem berfokus pada pemasaran produk GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai).
2. Sistem hanya mengelola data pengajuan pinjaman konsumen.
3. Sistem hanya dijalankan pada sistem operasi berbasis Android.

1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah merekayasa dan membangun sistem mobile marketing untuk pemasaran GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai) di PT Nabasa Jaya Lampung guna memberikan informasi secara cepat dan mudah.

Sedangkan manfaat yang bisa diperoleh dari penelitian ini diantaranya:

1. Memberikan kemudahan kepada konsumen dalam mempeoleh informasi produk GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai).
2. Sebagai media pembelajaran untuk mengetahui bagaimana merekayasa sistem *mobile marketing* dalam pemasaran produk.
3. PT Nabasa Jaya Lampung akan lebih mudah dalam memasarkan produk GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai).