



**Universitas Katolik Parahyangan**

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**

**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN-PT No.: 3949/SK/BAN-PT/AKRED/S/X/2019*

**Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan**

***Business Model Canvas* pada Toko Emas Jaya Baru**

**Karawang**

Skripsi

Diajukan untuk Ujian Sidang Jenjang Sarjana  
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Oleh

Enrika Yonata Limbong  
2017320122

Bandung  
2021



**Universitas Katolik Parahyangan**

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**

**Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis**

*Terakreditasi A*

*SK BAN-PT No.: 3949/SK/BAN-PT/AKRED/S/X/2019*

**Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan**

***Business Model Canvas* pada Toko Emas Jaya Baru**

**Karawang**

Skripsi

Oleh

Enrika Yonata Limbong

2017320122

Pembimbing

Gandhi Pawitan, Ir., M.Sc., Ph.D.

Bandung

2021

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis



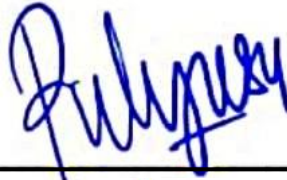
**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Enrika Yonata Limbong  
Nomor Pokok : 2017320122  
Judul : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan  
*Business Model Canvas* pada Toko Emas Jaya Baru  
Karawang

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Rabu, 21 Juli 2021  
Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**


**Ketua sidang merangkap anggota**

Dr. Rulyusa Pratikto, S.AB., M.S.E. : 

**Sekretaris**

Gandhi Pawitan, Ir., M.Sc., Ph.D. : 

**Anggota**

Dr. Fransisca Mulyono, Dra., M.Si. : 

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Enrika Yonata Limbong  
NPM : 2017320122  
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis  
Judul : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis  
Menggunakan *Business Model Canvas* pada Toko  
Emas Jaya Baru Karawang

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 17 Juni 2021



Enrika Yonata Limbong

## ABSTRAK

Nama : Enrika Yonata Limbong  
NPM : 2017320122  
Judul : Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan *Business Model Canvas* pada Toko Emas Jaya Baru Karawang

---

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perubahan strategi pengembangan yang dilakukan oleh Toko Emas Jaya Baru dalam menghadapi situasi pandemi yang berbeda, mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Toko Emas Jaya Baru dan mengetahui pengaruh lingkungan eksternal Toko Emas Jaya Baru dalam mengembangkan bisnisnya. Penelitian ini akan dibatasi cakupannya pada penjualan produk perhiasan emas kuning dan putih karena kedua produk perhiasan tersebut lebih umum dipakai oleh masyarakat dari semua kalangan.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan metode studi kasus. Instrumen penelitian yang digunakan adalah pedoman wawancara. Data utama penelitian ini didapatkan dengan cara wawancara dengan pemilik Toko Emas Jaya Baru dan melakukan observasi langsung ke tempat penelitian. Informan dalam penelitian ini adalah Bapak Marco Handoko selaku pengelola sekaligus pemilik dari Toko Emas Jaya Baru. Proses pengumpulan data terdiri dari wawancara dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis PEST, analisis SWOT, matriks SWOT dan analisis *business model canvas*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Toko Emas Jaya Baru dalam mempertahankan bisnisnya adalah mengadakan sistem tabungan nominal pembelian sesuai gram. Agar tetap memperoleh keuntungan, pemilik melakukan pengurangan harga ongkos pada penjualan emas. Kekuatan yang dimiliki adalah lokasi yang strategis, model emas perhiasan tidak dapat ditemui pada toko emas lainnya, dan memberikan layanan yang terbaik kepada setiap konsumen. Kelemahannya yaitu sistem pembukuan manual dan minimnya penggunaan teknologi. Peluangnya adalah minat masyarakat terhadap emas tidak pernah berubah dan menjadi toko emas teramai kedua di daerah Rengasdengklok. Ancamannya adalah jumlah pesaing pada usaha toko emas semakin bertambah serta para pesaing yang menjatuhkan harga. Faktor politik dan ekonomi memberikan pengaruh besar terhadap keberlangsungan bisnis Toko Emas Jaya Baru.

Rekomendasi yang dapat diberikan kepada Toko Emas Jaya Baru adalah menerapkan strategi yang terdapat pada matriks SWOT dan *Business Model Canvas* yang baru, melakukan perbaikan pada struktur organisasi, memaksimalkan kegiatan promosi dengan memanfaatkan media sosial, membuat sistem keuangan dan sistem manajemen untuk kegiatan operasional, menambah teknologi seperti mesin untuk penghitung uang secara cepat dan akurat, menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan mitra kerja sama serta melakukan inovasi model dan motif emas perhiasan baru.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Bisnis, *Business Canvas Model*, PEST, SWOT

## **ABSTRACT**

*Name* : Enrika Yonata Limbong  
*Student ID* : 2017320122  
*Title* : *Analysis of Business Development Strategy using Business Model Canvas in Jaya Baru Gold Shop Karawang*

---

*This research aims to determine the change in development strategy conducted by Jaya Baru Gold Shop in facing the different pandemic situation, to determine the strength, weakness, opportunity and threat of Jaya Baru Gold Shop and to determine the effect of external environment of Jaya Baru Gold Shop in developing its business. This research scope will be limited in the sale of yellow and white gold because both jewelry products are more commonly used by people from all status.*

*This research is a descriptive research with case study method. The instrument used in this research is interview guideline. The main data of this research are obtained by interviewing the owner of Jaya Baru Gold Shop and conducting direct observation to the research place. The informant in this research is Mr. Marco Handoko as the manager and owner of Jaya Baru Gold Shop. The data collection processes consist of interview and observation. The data analysis techniques used are PEST analysis, SWOT analysis, SWOT matrix and business model canvas analysis.*

*The research results showed that the strategy carried out by Jaya Baru Gold Shop in maintaining its business is to establish a nominal purchase savings system according to gram. In order to keep gaining benefits, the owner conducted a cost reduction on gold sales. The strength that is owned is a strategic location, gold jewelry models which cannot be found in other gold shops, and provide the best service to every customer. The weaknesses are manual bookkeeping system and lack use of technology. The opportunities are the people's interest in gold which never changed and became the second busiest gold shop in the Rengasdengklok area. The threats are the increasing number of competitors and competitors who are dropping prices. The politics and economics factor gave a big impact on the business continuity of Jaya Baru Gold Shop.*

*The recommendations that can be given to Jaya Baru Gold Shop are implementing the strategy available in the SWOT matrix and new Business Model Canvas, making improvements to the organizational structure, maximizing promotional activities by utilizing social media, making the financial and management system for the operational activities, adding technology such as machines to count money quickly and accurately, maintaining good relationship with customers and partners and innovating new gold jewelry models and motives.*

*Keywords: Business Development Strategy, Business Canvas Model, PEST, SWOT*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat dan kasih karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penelitian ini diberi judul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan *Business Model Canvas* pada Toko Emas Jaya Baru” yang disusun sebagai salah satu pemenuhan syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat hal-hal yang belum sempurna karena keterbatasan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis berusaha semaksimal mungkin untuk mengatasi segala kekurangan dalam struktur penulisan bahasa maupun teknik penyajian yang digunakan dalam skripsi ini. Penulis juga membutuhkan dan menerima dengan terbuka kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak untuk dapat dijadikan evaluasi ke arah yang lebih baik.

Selama proses persiapan dan penyusunan skripsi ini tentunya tidak lepas dari doa, restu, bimbingan, dorongan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak yang diberikan kepada penulis. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang sudah turut membantu dalam pembuatan skripsi ini, diantaranya:

1. Bapak Mangadar Situmorang, Ph.D selaku Rektor Universitas Katolik Parahyangan.

2. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan.
3. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis.
4. Ibu Dr. Maria Widyarini, S.E., M.T selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, dan Bapak Albert Mangapul Parulian Lumban Tobing, ST., M.AB selaku dosen wali.
5. Bapak Gandhi Pawitan, Ir., M.Sc., Ph.D selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan ilmu, saran, serta arahan selama proses penyusunan skripsi.
6. Kepada seluruh dosen pengajar Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan selama proses perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan.
7. Kedua orang tua penulis, Bapak Willer Limbong dan Mama Merdiana Sagala, adik-adik (Tiara, Joi, Tian), dan seluruh keluarga besar yang selalu memberikan doa, dukungan, dan semangat baik moril maupun materil yang diberikan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.
8. Bapak Marco Handoko selaku pemilik dari Toko Emas Jaya Baru sekaligus narasumber yang telah bersedia meluangkan waktu untuk wawancara oleh penulis untuk memberikan informasi, keterangan, dan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini.
9. Keren Sevira selaku sahabat terdekat penulis yang selalu memberikan semangat, tawa, doa, tempat berbagi cerita, melakukan hal-hal yang konyol, dan



selalu ada untuk penulis saat keadaan susah maupun senang dalam menjalani perkuliahan.

10. Stella Cay selaku teman dekat penulis sejak SMA yang selalu memberikan semangat, doa, dan hiburan kepada penulis selama mengerjakan skripsi.
11. Anggie Tarigan teman sebangunan dengan penulis yang saling memberikan semangat satu sama lain, teman bertukar pikiran, dan teman berkeluh kesah dalam mengerjakan skripsi.
12. Wina Wijaya Sijabat, Sekar Kirana, Theresia Dian, Sheryl Madelin, Erlina Agustin, Florencia Judith, Bonita Sianipar, Rania Annisa, Ellen Cenora, selaku teman seperjuangan dalam menyusun skripsi dan teman selama berkuliah di Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan.
13. Grup idola dari SM Entertainment seperti Super Junior, EXO, NCT yang telah memberikan semangat dan mengisi kehidupan penulis melalui tarian dan lagu.
14. Aktor-aktor favorit penulis seperti Park Seo Joon, Lee Je Hoon, Lee Do Hyun, Jang Ki Yong yang telah memberikan hiburan dan meningkatkan suasana hati penulis melalui drama.
15. Diri sendiri yang telah mampu bertahan, berjuang, sabar, dan mampu melawan kemalasan dalam mengerjakan skripsi sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
16. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, penulis mengucapkan terima kasih atas keterlibatan dan bantuan yang diberikan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Kiranya Tuhan Yang Maha Esa memberkati semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini dan membalas segala kebaikan yang diberikan kepada penulis. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat serta tambahan informasi bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Bandung, 17 Juni 2021

Penulis

Enrika Yonata Limbong

## DAFTAR ISI

Abstrak .....	i
<i>Abstract</i> .....	ii
Kata Pengantar .....	iii
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel .....	x
Daftar Gambar.....	xi
Daftar Lampiran .....	xii
1. PERMASALAHAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Cakupan Penelitian.....	5
2. KERANGKA PEMIKIRAN DAN METODOLOGI.....	6
2.1 Kerangka Pemikiran .....	6
2.1.1 Bisnis .....	7
2.1.2 Model Bisnis .....	12
2.1.3 Pengembangan Bisnis .....	13
2.1.4 Lingkungan Bisnis .....	14
2.1.5 Strategi Bisnis .....	15
2.1.6 Analisis PEST .....	19
2.1.7 <i>Business Model Canvas</i> .....	21
2.1.8 Analisis SWOT .....	24
2.1.9 Matriks SWOT.....	25
2.2 Metodologi Penelitian .....	26
2.2.1 Metode .....	26
2.2.2 Instrumentasi Penelitian.....	26

2.2.3 Sumber Data dan Informan.....	30
2.2.4 Proses Pengumpulan Data .....	31
2.2.5 Teknik Analisis Data .....	31
3. HASIL DAN TEMUAN .....	33
3.1 Profil Perusahaan.....	33
3.1.1 Logo dan Slogan .....	33
3.1.2 Produk dan Harga .....	34
3.1.3 Struktur Organisasi .....	36
3.1.4 Kegiatan Operasional.....	37
3.2 Hasil.....	38
3.2.1 Kendala yang dialami Toko Emas Jaya Baru .....	38
3.2.2 Strategi yang Dilakukan Toko Emas Jaya Baru .....	39
3.2.3 Kelebihan dan Kekurangan dari Strategi yang Dilakukan.....	40
3.2.4 Kendala atau Tantangan dari Strategi yang telah Dilakukan.....	40
3.2.5 Perubahan yang Dirasakan Saat Terjadi Pandemi .....	41
3.2.6 Keuangan (Pendapatan yang Diperoleh Saat Pandemi) .....	41
3.3 Pembahasan Hasil.....	42
3.3.1 Analisis Lingkungan Eksternal (PEST).....	42
3.3.2 Analisis Lingkungan Internal.....	45
3.3.3 Hasil dan Analisis SWOT.....	47
3.3.4 Matriks SWOT.....	53
3.3.5 Analisis <i>Business Model Canvas</i> .....	56
3.4 Temuan .....	67
3.4.1 Produk yang Ditawarkan Toko Emas Jaya Baru .....	68
3.4.2 Kelebihan dan Kelemahan dari Masing-masing Produk .....	69
3.4.3 Layanan dari Toko Emas Jaya Baru .....	69
3.4.4 Sasaran dan Target Konsumen .....	70
3.4.5 Sumber Daya Manusia.....	70
3.4.6 Pesaing Toko Emas Jaya Baru.....	70
4. KESIMPULAN AKHIR, REKOMENDASI, DAN IMPLIKASI .....	72

4.1 Kesimpulan.....	72
4.2 Rekomendasi .....	76
4.3 Implikasi.....	78
Daftar Pustaka .....	80
Lampiran .....	83

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Harga Emas Perhiasan per Tanggal 16 Maret 2021 .....	2
Tabel 2.1 Matriks SWOT .....	25
Tabel 3.1 Harga Produk .....	35
Tabel 3.2 Hasil SWOT pada Toko Emas Jaya Baru .....	48
Tabel 3.3 Matriks SWOT Toko Emas Jaya Baru.....	54
Tabel 3.4 <i>Business Model Canvas</i> Toko Emas Jaya Baru .....	57

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Harga Emas Murni/g per 2017-2021 .....	3
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran .....	6
Gambar 2.2 <i>Business Model Canvas</i> .....	22
Gambar 3.1 Logo Perusahaan .....	34
Gambar 3.2 Perhiasan Emas Mesin .....	34
Gambar 3.3 Perhiasan Emas Poles .....	35
Gambar 3.4 Perhiasan Emas Putih .....	35
Gambar 3.5 Struktur Organisasi .....	36
Gambar 3.6 <i>Business Model Canvas</i> Terbaru .....	63

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara .....	83
-----------------------------------------------	----



# BAB I

## PERMASALAHAN

### 1.1 Latar Belakang

Menabung emas merupakan salah satu bentuk investasi masa depan yang tepat karena nilai emas lebih stabil dan relatif bertambah setiap tahunnya berbeda dengan nilai uang. Risiko dari investasi emas juga lebih rendah karena walaupun terjadi inflasi tidak akan mempengaruhi dari nilai emas tersebut, meskipun emas disimpan dalam waktu yang lama nominal dari emas tidak akan memotong nominal uang. Selain dijadikan tabungan investasi, emas juga dapat dijadikan suatu produk bisnis, seperti membuka sebuah toko emas perhiasan secara *offline* maupun *online*.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik diperoleh informasi bahwa usaha toko emas perhiasan dinilai akan memberikan keuntungan yang besar dan relatif cepat untuk mengembalikan modal usaha. Selain karena emas memiliki nilai jual yang tinggi, model perhiasan selama apapun akan tetap meningkat mengikuti harga emas dunia. Untuk membuka suatu usaha toko emas selain mempertimbangkan modal awal juga dibutuhkan pengetahuan tentang emas itu sendiri mulai dari kualitas, perhitungan berat emas, dan cara merawat emas itu sendiri sehingga emas tidak mudah rusak dan tetap awet jika disimpan dalam waktu yang lama. Berikut adalah harga emas perhiasan per tanggal 16 Maret 2021 yang dilansir dari sehatigold.com:

Tabel 1.1 Harga Emas Perhiasan per Tanggal 16 Maret 2021

<b>Kadar (%)</b>	<b>Kadar (Karat)</b>	<b>Harga Emas Perhiasan Per Gram (Rupiah)</b>
375	9 Karat	254.599 – 397.812
420	10 Karat	270.512 – 437.593
700	16,8 Karat	469.418 – 652.411
750	18 Karat	501.243 – 716.061

Sumber: SehatiGold<sup>1</sup>

Semenjak terjadinya pandemi *Covid* dari akhir tahun 2019 lalu, pemerintah Indonesia menerapkan berbagai kebijakan untuk menghentikan persebaran virus *Corona*, dan berlaku bagi semua pihak termasuk para pelaku bisnis. Sehingga hal tersebut juga memberikan pengaruh besar kepada pihak-pihak yang memiliki bisnis atau usaha emas perhiasan atau logam mulia karena harga emas secara nasional maupun global mengalami fluktuasi semenjak terjadinya pandemi. Toko Emas Jaya Baru merupakan salah satu bidang usaha emas perhiasan yang juga turut merasakan fluktuasi dari harga emas tersebut. Meskipun tidak mengalami kerugian finansial secara drastis, adanya fluktuasi harga emas yang seringkali mengalami kenaikan atau penurunan dapat berpengaruh terhadap stok emas perhiasan yang dimiliki oleh Toko Emas Jaya Baru. Ketika harga emas perhiasan dipasaran sedang mengalami kenaikan yang cukup tinggi, Toko Emas Jaya Baru akan mengurangi persediaan stok dari emas tersebut, contohnya adalah logam mulia. Pada Toko Emas Jaya Baru persediaan logam mulia jumlahnya lebih sedikit dibandingkan dengan perhiasan karena harganya yang sensitif mengikuti harga pasar yang ditawarkan. Oleh karena

---

<sup>1</sup> SehatiGold, “Harga Emas Perhiasan Hari Ini”, <https://sehatigold.com/harga-emas-perhiasan-hari-ini> (diakses pada 16 Maret 2021, pukul 17.00).

itu, stok emas perhiasan lebih banyak ditawarkan agar tetap dapat meningkatkan penjualan pada emas perhiasan. Di masa pandemi seperti saat ini, cara agar usaha emas perhiasan tetap dapat bertahan adalah dengan tetap mengikuti haluan yang sudah ada karena pada masa pandemi terdapat batasan-batasan yang harus diikuti agar tidak mengalami kerugian baik secara penjualan maupun pembelian. Berikut ini adalah grafik fluktuasi harga emas secara nasional dari tahun 2017 hingga 4 April 2021 yang dilansir dari goldprice.org:



Gambar 1.1 Harga Emas Murni/g per 2017-2021<sup>2</sup>

Oleh karena itu, penulis memilih Toko Emas Jaya Baru sebagai objek yang akan diteliti. Penelitian ini ditujukan dalam rangka upaya mendukung pengembangan bisnis agar tetap dapat bertahan di masa pandemi dan menghadapi pesaing, maka Toko Emas Jaya Baru perlu menetapkan strategi yang tepat.

<sup>2</sup> Gold Price, "Gold Price per Gram", <https://goldprice.org/id/gold-price-per-gram.html> (diakses pada 5 April 2021, pukul 20.12).

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Melihat dari situasi dan kondisi pandemi saat ini juga tingkat persaingan yang tinggi dibutuhkan strategi yang tepat dalam upaya pengembangan bisnis pada Toko Emas Jaya Baru, maka rumusan masalah akan dipaparkan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan bisnis yang dilakukan Toko Emas Jaya Baru agar tetap dapat beradaptasi dalam menghadapi situasi pandemi?
2. Apa kekuatan dan kelemahan dari Toko Emas Jaya Baru? Bagaimana peluang dan ancaman yang harus dihadapi Toko Emas Jaya Baru dalam melakukan pengembangan bisnis?
3. Bagaimana pengaruh kondisi lingkungan eksternal Toko Emas Jaya Baru dalam melakukan pengembangan bisnis?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dari permasalahan yang telah dipaparkan di atas, antara lain:

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis yang dilakukan oleh Toko Emas Jaya Baru dalam menghadapi situasi pandemi.
2. Untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki Toko Emas Jaya Baru.
3. Untuk mengetahui pengaruh lingkungan eksternal Toko Emas Jaya Baru dalam mengembangkan bisnisnya.

#### **1.4 Cakupan Penelitian**

Penelitian ini akan dibatasi cakupannya pada penjualan atau pembelian produk perhiasan emas kuning dan putih karena kedua produk perhiasan tersebut lebih umum dipakai oleh masyarakat dari semua kalangan.