

MILIK PERPUSTAKAAN
STAIN KEDIRI

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENARIK MINAT
PENGGUNA JASA KOPERASI**
(Studi Kasus di Koperasi Syariah Muhammadiyah Kota Kediri)

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI)



STAIN / IX / Prps.

No. Klas : KT/EI-11/001.

No. Inv : 1131001

Tanggal : 15/08/2011

Sifat : (H) / P / T / B.

M. AGUS SAROJUL MUNIR

NIM : 9.313.026.06

PROGRAM STUDI : EKONOMI ISLAM

JURUSAN : SYARIAH

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) KEDIRI**

2011

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENARIK MINAT
PENGGUNA JASA KOPERASI
(Studi Kasus di Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri)

M. AGUS SAROJUL MUNIR
NIM. 9.313.026.06

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



(Drs. Nur Chamid, MM.)
NIP. 19680714 199703 1 002

Pembimbing II



(Andriani, SE, MM.)
NIP. 19730113 200312 2 001

NOTA KONSULTAN

Nomor :
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kediri, 20 Januari 2011

Kepada
Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 - Ngronggo
Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Ketua untuk membimbing penyusunanskripsi tersebut di bawah ini:

Nama : M. AGUS SAROJUL MUNIR
NIM : 9313 026 06
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENARIK-
MINAT PENGGUNA JASA KOPERASI
(Studi Kasus di Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota
Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



(Drs. Nur Chamid, MM.)
NIP. 19680714 199703 1 002

Pembimbing II



(Andriani, SE,MM.)
NIP. 19730113 200312 2 001

NOTA PEMBIMBING

Nomor : Kediri, 23 Februari 2011
Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada.

Yth. Bapak Ketua Sekolah Tinggi
Agama Islam Negeri (STAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo
Kediri

Assalmu'alaikum Wr. Wb.

Bersama ini saya lampirkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : M. AGUS SAROJUL MUNIR
NIM : 9 313 026 06
Judul : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENARIK-
MINAT PENGGUNA JASA KOPERASI
(Studi Kasus di Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota
Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya dengan beberapa tuntutan yang telah di berikan pada Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 19 Februari 2011, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan bapak, kami sampaikan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Drs. Nur Chamid, MM.
NIP. 19680714 199703 1 002

Pembimbing II



Andriani, SE. MM.
NIP. 19730113 200312 2 001

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENARIK MINAT
PENGGUNA JASA KOPERASI**
(Studi Kasus di Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri)

M. AGUS SAROJUL MUNIR
NIM. 9.313.026.06

Telah diujikan di depan Sidang Munaqasah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Kediri pada tanggal 19 Februari 2011

Tim Penguji,

1. Penguji Utama
Imam Anas Mushlihin, MHI.
NIP. 19750101 199803 1 002
2. Penguji I
Drs. Nur Chamid, MM.
NIP. 19680714 199703 1 002
3. Penguji II
Andriani, SE, MM.
NIP. 19730113 200312 2 001

(.....)
(.....)
(.....)

Kediri, 23 Februari 2011

Ketua STAIN Kediri



Dr. H. Ahmad Subakir, M.Ag
NIP: 19631226 199103 1 001

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ
وَالْعُدْوَانِ

“Dan saling tolonglah kamu semua dalam kebaikan dan ketakwaan dan janganlah saling tolong menolong di dalam kejahatan dan permusuhan”¹

¹ Surat al-Maidah ayat 2

PERSEMBAHAN

Skripsi ini aku persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku شمس الهدى dan مخترة المرضية yang telah mendidik dan mengasuhku, serta memberikan sumbangan do'a, materiil dan spiritual, hingga selesainya skripsi ini.
2. Adik-adikku yang tersayang (M. Dzimasykurin, M. Zainur Roziqin dan Intiha'in Ayu Lestari) yang selalu menemani hari-hari penulis.
3. Bapak KH. Ridhwan Syaibani beserta ahlu bait beliau yang telah membimbing serta mengarahkan, dan para asatidz yang telah memberikan pencerahan ilmu kepadaku semoga menjadi ilmu yang bermanfaat.
4. Bapak Drs. Nur Chamid, MM. selaku Dosen Pembimbing I, dan Ibu Andriani, SE. MM. selaku Dosen Pembimbing II yang telah mengarahkan serta membimbing penulis.
5. Seluruh teman-temanku STAIN Kediri, khususnya di Jurusan Syari'ah Prodi Ekonomi Islam dan juga teman-temanku KKN STAIN Kediri tahun 2009.
6. Terima kasih kepada seluruh teman-teman yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Almamater STAIN Kediri.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: **STRATEGI PEMASARAN DALAM MENARIK MINAT PENGGUNA JASA KOPERASI (Studi Kasus di Koperasi Syari'ah Muhammditah Kota Kediri).**

Shalawat serta salam tidak pernah terlupakan penulis haturkan kepada Rasulullah SAW beserta seluruh sanak keluarganya, para sahabatnya dan seluruh kaum muslimin pada umumnya yang mana beliau adalah sebagai utusan Allah SWT untuk membimbing manusia seluruh alam dari jaman kegelapan (jahiliyah) menuju suatu alam yang terang benderang dalam menggapai kebenaran yang hakiki untuk mencapai jalan yang di ridlai Allah Swt yakni kebenaran agama Islam.

Disisi lain penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih atas segala bantuan dan kritik dari dari berbagai pihak sehingga dapat menyelesaikan serta dapat memberikan manfaat yang besar atas terselesaikannya tugas akhir ini. Ucapan terima kasih tersebut terutama disampaikan kepada:

1. Yang terhormat Bapak Dr. H. Ahmad Subakir, M.Ag., selaku Ketua STAIN Kediri.
2. Yang terhormat Bapak Drs. Nur Chamid, MM, selaku pembimbing I, dan Ibu Andriani, MM, selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Bapak dan Ibu dosen beserta staf Jurusan Syari'ah Program Studi Ekonomi Islam STAIN Kediri yang telah turut membantu memberikan waktu ilmu beserta pengetahuannya kepada penulis.
4. Segenap pengurus dan pengelola koperasi syari'ah Muhammadiyah kota Kediri yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk mengadakan penelitian dan telah banyak membantu jalannya penelitian.

5. Ayah dan Ibu tercinta yang telah mendidik, membimbing, mensupport serta mendoakan agar selalu berhasil dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
6. Kakak-Kakak ku yang telah memotivasi dari awal sampai akhir dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Adik-adikku yang telah menemani hari-hari penulis.
8. Teman-teman yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dan kepada semua pihak tersebut di atas, penulis hanya bisa membalas dengan do'a semoga amal baiknya mendapatkan pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT.

Tak ada gading yang tak retak, demikian pula dalam penulisan skripsi ini, tentu masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan. Maka dari itu, dengan segala kerendahan hati penulis berharap akan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan selanjutnya.

Kediri, 15 Januari 2011

Penulis

ABSTRAK

M. AGUS SAROJUL MUNIR, Dosen Pembimbing I Drs. Nur Chamid, MM. dan Andriani, SE., MM.: Strategi Pemasaran dalam Menarik Minat Pengguna Jasa Koperasi (Studi di Kasus Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri), Ekonomi Islam, Syari'ah, STAIN KEDIRI, 2011.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Pengguna Jasa.

Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting bagi suatu perusahaan, karena dengan pemasaran ini tujuan dari sebuah perusahaan bisa tercapai. Kelahiran koperasi syari'ah di Indonesia dilandasi keputusan Menteri koperasi dan UMKM RI No. 91/kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 tentang petunjuk pelayanan kegiatan usaha koperasi syari'ah. Kelahiran koperasi syari'ah Muhammadiyah kota Kediri merupakan manifestasi dari undang-undang tersebut. Sebagai lembaga keuangan yang baru, maka perlu adanya sosialisasi yang baik agar keberadaan koperasi syari'ah Muhammadiyah kota Kediri ini bisa diketahui oleh masyarakat luas. Dengan demikian yang menjadi persoalan adalah 1) Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan koperasi syari'ah Muhammadiyah, 2) Bagaimana peranannya dalam menarik minat pengguna jasa atau nasabahnya. Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan koperasi syari'ah Muhammadiyah kota Kediri serta peranannya dalam menarik minat pengguna jasa atau nasabahnya. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang yang diamati. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara, observasi serta dokumentasi.

Strategi pemasaran yang diterapkan koperasi adalah dengan menggunakan konsep bauran pemasaran, yaitu meliputi *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Strategi produk yang diterapkan adalah dengan mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Pada strategi harga, koperasi syari'ah Muhammadiyah menetapkan sistem angsuran bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan serta menetapkan jumlah nisbah bagi hasil yang sangat proporsional. Adapun strategi promosinya adalah melalui penyebaran brosur, memasang spanduk, melalui kegiatan-kegiatan keagamaan serta mengunjungi rumah nasabah atau calon nasabah. Sedangkan strategi tempat adalah dengan menyediakan fasilitas-fasilitas yang sangat memanjakan nasabah seperti gedung yang bagus, alat pendingin ruangan selain itu juga ditunjang dengan pelayanan yang prima sehingga membuat nasabah menjadi nyaman saat bertransaksi di koperasi.

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh koperasi syari'ah Muhammadiyah kota Kediri adalah dengan menggunakan konsep bauran pemasaran yang meliputi strategi produk, strategi tempat, strategi harga serta strategi promosi. Adapun peranan strategi pemasaran bagi koperasi syari'ah Muhammadiyah bisa diketahui dengan semakin meningkatnya jumlah nasabah dari tahun ke tahun yang sampai sekarang mencapai 350 nasabah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN NOTA KONSULTAN	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAKSI	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II : LANDASAN TEORI	6
A. Kajian Tentang Strategi Pemasaran.....	6
1. Pengertian Strategi	6
2. Pengertian Pemasaran.....	7
3. Konsep Pemasaran	8
4. Mengembangkan Bauran Pemasaran	10
B. Tinjauan Tentang Jasa	15
1. Pengertian Jasa	15
2. Karakteristik Jasa	16

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembelian.....	18
C. Tinjauan Tentang Koperasi Syari'ah.....	20
1. Gambaran Tentang Koperasi Syari'ah	20
2. Peran dan Fungsi Koperasi Syari'ah	21
D. Strategi Pemasaran Koperasi Syari'ah	23
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	24
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	24
B. Kehadiran Peneliti	25
C. Lokasi Penelitian	26
D. Sumber Data	26
E. Prosedur Pengumpulan Data	26
F. Analisis Data	28
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	30
H. Tahap-Tahap Penelitian.....	31
BAB IV : PAPARAN DAN TEMUAN DATA.....	33
A. Paparan Data.....	
1. Sejarah Singkat Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri.....	33
2. Struktur Organisasi.....	34
3. Visi dan Misi Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri.....	40
4. Produk dan Jasa Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri.....	41
5. Prinsip-Prinsip Kerja	44
6. Daerah Pemasaran Produk.....	45
B. Temuan Data	45
1. Strategi Pemasaran di Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri	45
2. Kendala-Kendala Dalam Memasarkan Produk-Produk Koperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri.....	52

3. Peranan strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Pengguna Jasa.....	54
BAB V : PEMBAHASAN	56
BAB VI : PENUTUP	63
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran-Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	69
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	69

DAFTAR TABEL

	Halaman
Jumlah Nasabah Kopkoperasi Syari'ah Muhammadiyah Kota Kediri.....	54

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar Struktur Organisasi.....	35

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pedoman Observasi
- Lampiran 2. Pedoman Wawancara
- Lampiran 3. Pedoman Dokumentasi
- Lampiran 4. Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 5. Daftar Konsultasi Pembimbing I
- Lampiran 6. Daftar Konsultasi Pembimbing II
- Lampiran 7. Daftar Riwayat Hidup