

**STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM UPAYA MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MUDHARABAH BMT UGT
NUSANTARA KANTOR CABANG KEDIRI**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (SE)**



Oleh :

Muhammad Iltizam Rener

931402917

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2024

**STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM UPAYA MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MUDHARABAH BMT UGT
NUSANTARA KANTOR CABANG KEDIRI**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Institut Agama Islam Negeri Kediri
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam menyelesaikan program sarjana

Oleh :

Muhammad Iltizam Rener

931402917

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MUDHARABAH BMT UGT NUSANTARA KANTOR CABANG KEDIRI

Oleh :

Muhammad Itizam Rener

931402917

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I



Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI
NIP. 198408152018012001

Dosen Pembimbing II



Abdul Rosyid, S.Fil.L., MA
NIP. 199302192019031007

NOTA DINAS

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

Kediri, 27 15 januari 2024

Kepada:

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi Mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Muhammad Iltizam Rener
NIM : 931402917
Judul : **STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM UPAYA
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN
MUDHARABAH BMT UGT NUSANTARA KANTOR
CABANG KEDIRI**

Setelah diperbaiki materi dari susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Beserta ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang ditentukan dapat diujikan dalam Sidang Munaqosah.

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dosen Pembimbing I



Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI
NIP. 198408152018012001

Dosen Pembimbing II



Abdul Rasyid, S.Fil.I., MA
NIP. 199302192019031007

NOTA PEMBIMBING

Nomor = -
Lampiran = 4 (empat) berkas
Hal = Bimbingan Skripsi

Kediri, 15 Januari 2024

Kepada:

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel 07 Ngronggo Kediri

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi Mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Muhammad Itizam Rener
NIM : 931402917
Judul : **STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM UPAYA
MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN D
MUDHARABAH BMT UGT NUSANTARA KANTOR
CABANG KEDIRI**

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam sidang munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 06 Mei 2024, kami dapat menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

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

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dosen Pembimbing I



Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI
NIP. 198408152018012001

Dosen Pembimbing II



Abdul Rasyid, S.Fil.I., MA
NIP. 199302192019031007

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI SEGMENTASI PASAR DALAM UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MUDHARABAH BMT UGT NUSANTARA KANTOR CABANG KEDIRI

MUHAMMAD ILTIZAM RENER

931402917

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada :
Hari, tanggal : Senin, 6 Mei 2024
Pukul : 12.00 WIB

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Muhamad Wildan Fawa'id, M.El

NIP. 19901020 201903 1 006

2. Penguji 1

Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI

NIP. 19840815 201801 2 001

3. Penguji 2

Abdul Rasvid, S.Fil. I., M.A

NIP. 19930219 201903 1 007

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

Kediri, 20 Mei 2024

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlikin, MHI

NIP. 19750101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”

(QS.Al-Baqarah : 282).

HALAMAN PERSYARATAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Itizam Rener

NIM : 931402917

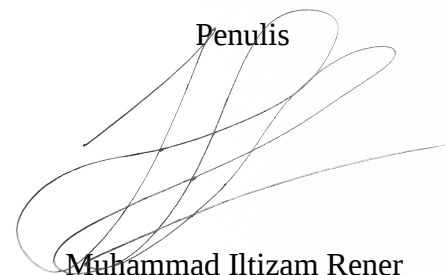
Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bsinis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi baik sebagian maupun seluruhnya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa skripsi ini hasil dari plagiasi baik sebagian maupun seluruhnya, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Kediri, 15 januari 2024

Penulis



Muhammad Itizam Rener

HALAMAN PERSEMBAHAN

Terkhusus Untuk Orangtua Tercinta yang telah membesarkanku sampai saat ini dan yang selalu menjadi inspirasi tersendiri dan teristimewa bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Terimakasih juga kepada pembimbingku

ABSTRAK

MUHAMMAD ILTIZAM RENER, Dosen Pembimbing (1) Ririn Tri Puspita Ningrum, MSI dan Dosen Pembimbing (2) Abdul Rasyid, S.Fil.I., MA. Strategi Segmentasi Pasar Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Mudharabah BMT UGT Nusantara Kantor Cabang Kediri, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2024.

Kata Kunci : *Segmentasi Pasar, Nasabah*

Pentingnya segmentasi bagi perusahaan disebabkan antara lain karena segmentasi memungkinkan perusahaan lebih terfokus dalam mengalokasikan sumber daya serta menentukan komponen strategi, taktik dan value keseluruhan serta merupakan faktor kunci untuk mengalahkan pesaing. Tujuan dari diadakannya segmentasi pasar sendiri yaitu menjadi landasan bagi pemasar untuk mengenali pelanggannya dan kebutuhannya sehingga dapat tercapai kepuasan pelanggan. Dibalik tujuan utama ini tentu juga terdapat tujuan-tujuan lain yang lebih sempit seperti meningkatkan penjualan, memperbaiki pangsa pasar, melakukan komunikasi dan promosi serta memperkuat citra.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif atau penelitian secara langsung di BMT UGT Nusantara Kediri dan juga lokasi lain seperti pasar dalam menemui responden, sumber data dalam penelitian ini menggunakan observasi, wawancara dan studi dokumentasi. Sedangkan instrumen kunci adalah penelitian itu sendiri. Data di analisis dengan cara mereduksi data, memaparkan data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini Strategi Segmentasi pasar yang telah dilakukan BMT UGT Nusantara Kediri adalah dengan melakukan strategi segmentasi pasar dengan menggunakan beberapa pendekatan yaitu pendekatan demografis membidik nasabah berdasarkan pekerjaan, usia dan penghasilan nasabah, pendekatan geografis berdasarkan wilayah, Penggunaan strategi tersebut merupakan salah satu bentuk yang paling efektif untuk mengetahui calon nasabah yang akan dituju. Strategi segmentasi pasar BMT UGT Nusantara Kediri dalam meningkatkan jumlah nasabah adalah melakukan segmentasi pasar dengan melakukan segmentasi pasar, positioning dan targeting. melakukan segmentasi pasar sosialisasi langsung ke lapangan seperti acara pengajian untuk mengetahui agar produk yang di promosikan tepat sasaran. Setelah melakukan strategi segmentasi pasar ini maka akan tercapainya peningkatan jumlah nasabah yang signifikan

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puja dan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan taufik, hidayah, serta rahmat-NYA sehingga terus mendapat petunjuk dan pertolongan kepada semua umat serta yang memberikan kesempatan peneliti untuk melakukan penelitian sehingga dapat menyelesaikan laporan penelitian tindakan kelas dengan baik dan tepat waktu.

Shalawat serta salam semoga terus terpanjatkan kepada baginda Rasulullah SAW yang sudah mengarahkan kita dari gelapnya dunia ke dalam jalan yang terang bersinar serta juga kita tunggu-tunggu syafaatnya saat ini hingga nanti di akhirat.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-alamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat :

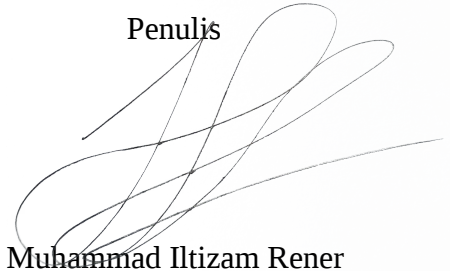
1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Kediri dan segenap jajaran dosen FEBI IAIN Kediri.
3. Ibu Ririn Tri Pupita Ningrum, MSI selaku dosen pembimbing I dan Bapak Abdul Rasyid, S.Fil.I., MA selaku dosen pembimbing II yang selalu memberikan bimbingan dan arahan hingga terselesaikannya skripsi ini.
4. Bapak, Ibu, Staf karyawan BMT UGT Nusantara Kediri yang telah memberikan segala informasi dan bantuan yang dibutuhkan pada waktu penelitian, sehingga peneliti mendapatkan data yang relevan sampai akhirnya bisa selesai skripsi ini
5. Segenap rekan atau kawan-kawan dan sahabat yang telah memberi bantuan pada kerja samanya dalam penyelesaian penelitian.

Terima kasih banyak untuk semua yang belum disebut satu persatu. Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang

berlipat ganda dari Allah SWT, dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. *Amiin*

Kediri, 27 Oktober 2023

Penulis

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and strokes, positioned above the printed name.

Muhammad Itizam Rener

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
MOTTO	vii
HALAMAN PERSYARATAN KEASLIAN TULISAN.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Penelitian Terdahulu	10
BAB II : LANDASAN TEORI	15
A. Konsep Dasar BMT	15
1. Pengertian BMT.....	15
2. Peran BMT.....	17
3. Fungsi BMT.....	19
B. Konsep Segmentasi Pasar.....	20
1. Pengertian Segmentasi Pasar	20
2. Tujuan Segmentasi Pasar	23
3. Indikator Segmentasi Pasar.....	24
C. Kajian Konsep Pembiayaan	27
1. Pengertian Pembiayaan.....	27
2. Tujuan Pembiayaan	29

3. Fungsi Pembiayaan	31
4. Pembiayaan Mudharabah.....	34
BAB III : METODE PENELITIAN	36
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	36
B. Kehadiran Peneliti	36
C. Lokasi Penelitian	37
D. Data dan Sumber Data	37
E. Teknik Pengumpulan Data	38
F. Analisis Data	41
G. Paparan atau sajian data	43
H. Tahap-tahap Penelitian.....	46
BAB IV : PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	48
A. Gambaran Umum	48
B. Paparan Data.....	49
C. Temuan Penelitian	65
BAB V : PEMBAHASAN	68
1. Segmentasi pasar dalam meningkatkan jumlah nasabah BMT UGT Nusantara Kediri	68
2. Penerapan Segmentasi pasar dalam meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan mudharabah BMT UGT Nusantara Kediri.....	73
BAB VI : PENUTUP	77
A. Kesimpulan	77
B. Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	