

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN BISNIS
UMKM SELAMA MASA PANDEMI COVID-19 TAHUN 2020-2022**
*(Studi Kasus Produsen Tahu Hakatofu Desa Keniten Kecamatan Mojo
Kabupaten Kediri)*

SKRIPSI

Ditulis untuk memenuhi sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi (SE)



Disusun oleh:

AZIZAH AULIA RIFKY YAHYA

931.326.318

**PROGRAM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

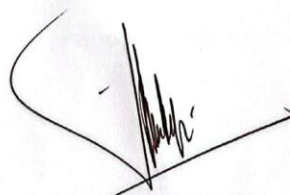
**STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN BISNIS
UMKM SELAMA MASA PANDEMI COVID-19 TAHUN 2020-2022**
*(Studi Kasus Produsen Tahu Hakatofu Desa Keniten Kecamatan Mojo
Kabupaten Kediri)*

Disusun oleh:

AZIZAH AULIA RIFKY YAHYA
9313.263.18

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM
NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, MEI
NIP. 198410042023212028

NOTA DINAS

NOTA DINAS

Kediri, 25 April 2025

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Jalan Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Azizah Aulia Rifky Yahya

NIM : 931326318

Judul : Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis Umkm Selama Masa Pandemi Covid-19 Tahun 2020-2022 (*Studi Kasus Produsen Tahu Hakatofu Desa Keniten Kecamatan Semen Kabupaten Kediri*)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata (S-1). Bersama ini kami lampirkan berkas naskah skripsinya, dengan harapan dapat segera diujikan dalam sidang Munaqosah.

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

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM
NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, MEI
NIP. 198410042023212028

NOTA PEMBIMBING

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 24 Juni 2025

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Penyerahan Skripsi
Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Jalan Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing
penyusunan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Azizah Aulia Rifky Yahya

NIM : 931326318

Judul : Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis Umkm
Selama Masa Pandemi Covid-19 Tahun 2020-2022 (*Studi Kasus
Produsen Tahu Hakatofu Desa Keniten Kecamatan Semen
Kabupaten Kediri*)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk
dan tuntunan yang dilakukan pada tanggal 16 Juni 2025. Kami menerima
dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaannya kami ucapkan
terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM
NIP. 19691025 200312 1 001

Pembimbing II



Dr. Binti Mutafarida, MEI
NIP. 198410042023212028

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MEMPERTAHANKAN BISNIS
UMKM SELAMA MASA PANDEMI COVID-19 TAHUN 2020-2022**
*(Studi Kasus Produsen Tahu Hakatofu Desa Keniten Kecamatan Mojo
Kabupaten Kediri)*

AZIZAH AULIA RIFKY YAHYA

9313.263.18

Telah Diujikan di depan Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri pada tanggal 16 Juni 2025

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Nilna Fauza, M.H.I

NIP. 1986102420150320003

2. Penguji I

Achmad Munif, SE, MM

NIP. 19691025 200312 1 001

3. Penguji II

Dr. Binti Mutafarida, MEI

NIP. 198410042023212028

Kediri, 16 Juni 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri

Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI

NIP. 19750101 199803 1 002

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sampai mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri”

(QS. Ar-Ra'd: 11)

“Allah membuat yang tidak mungkin menjadi mungkin”.

(QS. Maryam ayat 39)

Setiap langkah punya tujuan, setiap nafas ada kehidupan, setiap harapan ada kepastian, dan setiap doa punya jawaban. Setiap orang memiliki perjuangan hidup sendiri. Selesaikan satu-persatu dengan tenang, tanpa perlu membandingkan dengan orang lain. Teruslah berjalan di jalur takdirmu sendiri.

(Favourite_Note)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur Atas berkat rahmat Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang serta limpahan taufik dan hidahnya, shalawat serta salam selalu kami haturkan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan rasa bangga karena atas pertolongan Allah sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak M. Ali Yahya dan Ibu Titin Andriani yang menjadi alasan utama saya bisa bertahan sampai detik hari ini, yang menjadi alasan untuk bisa pulang dengan nama sarjana serta yang selalu mendoakan, menyemangati serta berjuang untuk bisa memberikan pendidikan yang terbaik untuk anak-anaknya.
2. Untuk adik-adik saya Rifka, Abyan, dan Raya yang selalu menambah kebahagiaan dalam hidup saya dan selalu memberikan support serta semangat.
3. Kepada dosen pembimbing saya Bapak Achmad Munif, SE, MM dan Ibu Dr. Binti Mutafarida, MEI yang telah membimbing serta mengarahkan sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
4. Kepada Bapak Asep Wijayanto pemilik produsen tahu Hakatofu terimakasih karena sudah selalu sabar dan mengizinkan saya melakukan penelitian skripsi hingga selesai.
5. Kepada diri saya sendiri Azizah Aulia Rifky Yahya terimakasih sudah bertahan sampai sejauh ini dan berhasil menyelesaikan skripsi ini dengan baik walaupun tidak sempurna, serta bisa kuat dan sabar menghadapi berbagai rintangan dan cobaan yang datang.
6. Untuk almamaterku UIN Syekh Wasil Kediri serta teman-teman mahasiswa angkatan tahun 2018 terimakasih sudah menjadi tempat belajar dan teman belajar yang baik.

ABSTRAK

AZIZAH AULIA RIFKY YAHYA, Dosen Pembimbing Achmad Munif, SE, MM dan Binti Mutafarida, MEI. Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis Umkm Selama Masa Pandemi Covid-19 Tahun 2020-2022 (*Studi Kasus Produsen Tahu Hakatofu Desa Keniten Kecamatan Semen Kabupaten Kediri*)

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Mempertahankan Bisnis, Covid-19

Covid-19 memberikan dampak yang luar biasa bagi semua sector tidak terkendali, terutama sector perekonomian. Usaha UMKM menjadi salah satu yang terdampak adanya pandemic covid-19. Banyak usaha-usaha umkm yang memilih untuk untuk berhenti sejenak sambil menunggu pandemic reda, hingga ada juga yang harus gulung tikar karena tidak adanya pemasukan sama sekali. Upaya-upaya terus dilakukan bagi para pelaku usaha guna bisa mempertahankan bisnisnya. Strategi pemasaran yang tepat dapat membantu para pelaku untuk mengatur bagaimana hasil produknya bisa terus diminati konsumennya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi Pemasaran UMKM Tahu Hakatofu di Desa Keniten Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri dan Strategi Pemasaran Umkm Tahu Hakatofu Dalam Mempertahankan bisnis selama masa pandemic covid-19 tahun 2020-2022 di Desa Keniten Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian studi kasus dengan menggunakan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara, metode observasi, dan dokumentasi. Proses analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan umkm tahu Hakatofu di Desa Keniten Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri adalah pemilihan pasar, sistem distribusi, dan komunikasi pemasaran (promosi) strategi yang dilakukan yaitu menjual produk tahu Hakatofu ke pasar-pasar tradisional, event pameran, dan pasar wisata atau pusat oleh-oleh. Penjualan dilakukan diluar maupun dalam Kota Kediri. Produk langsung di drop ke warung-warung yang sudah menjadi langganan. Jika ada lebih biasa di jajakan di pasar rakyat setempat. Promosi yang dilakukan lewat penjualan pribadi yaitu membuat story atau cerita di media sosial. Sedangkan strategi pemasaran dalam mempertahankan bisnis umkm tahu Hakatofu pada masa pandemic covid 19 ialah menggunakan bauran pemasaran 4P: Price, Product, Place, dan Promotion. Strategi yang digunakan yaitu dengan mengurangi ketebalan produk tahu sedangkan produk turunan seperti kripik dan lain-lain dengan sedikit menaikkan harga jualnya. Menambah jaringan pemasaran ke swalayan atau supermarket, pemanfaatan media sosial, dan juga bantuan dari Pemerintah.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadiran Allah SWT atas limpaham nikmat serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM Selama Masa Pandemi Covid-19 Tahun 2020-2022 (Studi Kasus Produsen Tahu Hakatofu Desa Keniten Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri)”. Shalawat serta salam selalu dihaturkan pada junjungan Nabi Muhammad SAW karena sudah membawa kita dari jaman jahiliyah hingga ke jaman terang benderang seperti ini.

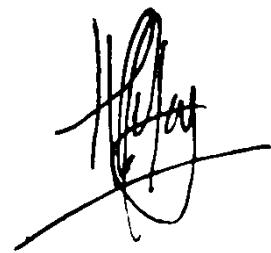
Alhamdulillahirabbilalamin, skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Telah banyak berbagai pihak yang sudah membantu baik berupa materi maupun non materi. Dengan ucapan terima kasih yang mendalam, penulis sampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag selaku Rektor IAIN Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M. HI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati, S. Fil. I., M. Hum, selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Achmad Munif, SE, MM dan Ibu Dr. Binti Mutafarida, MEI, selaku dosen pembimbing yang telah membantu serta mengarahkan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen dan Staff IAIN Kediri Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas segala bantuan dan pengarahannya selama ini.
6. Pemilik usaha Tahu Hakatofu Bapak Asep Wijayanto beserta karyawannya yang telah mengizinkan dan membantu dalam proses penelitian dan penyusunan skripsi ini.
7. Teruntuk kedua orang tua dan adik-adik saya yang sudah memberikan semangat serta bantuan berupa apapun selama ini.
8. Teman-teman seperjuangan prodi Ekonomi Syariah angkatan 2018 serta teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa selama proses penyelesaian skripsi ini banyak kekurangan maupun kesalahan. Oleh karena ini penulis berharap semua yang membaca skripsi ini diharapkan memberikan kritik dan saran guna penelitian selanjutnya yang lebih baik lagi. akhir kata, semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya.

Kediri, 08 Maret 2025

Penulis,

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, overlapping loops and lines, representing the name Azizah Aulia Rifky Yahya.

Azizah Aulia Rifky Yahya

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	i
NOTA DINAS.....	ii
NOTA PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
E. Penelitian Terdahulu	12
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Strategi Pemasaran	17

B. Mempertahankan Bisnis.....	29
C. UMKM.....	31
D. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perekonomian.....	32
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	34
B. Kehadiran Peneliti.....	34
C. Lokasi Penelitian.....	35
D. Sumber Data.....	35
E. Teknik Pengumpulan Data.....	36
F. Teknik Analisis Data.....	38
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	40
H. Tahapan-Tahapan Penelitian.....	43
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	44
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	44
B. Paparan Data	53
C. Penemuan Penelitian	81
BAB V PEMBAHASAN	86
A. Strategi Pemasaran UMKM Tahu Hakatofu di Desa Keniten Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.....	86

B. Strategi Pemasaran Dalam Mempertahankan Bisnis Umkm Tahu Hakatofu Selama Masa Pandemi Covid-19 di Desa Keniten Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.....	92
BAB VI PENUTUP	96
A. Kesimpulan	96
B. Saran.....	97
DAFTAR PUSTAKA.....	99
LAMPIRAN-LAMPIRAN	102

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data UMKM Sentra Tahu Keniten Di Desa Keniten Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri Tahun 2020	3
Tabel 1. 2 Data Penjualan Produsen Tahu “Hakatofu” Tahun 2020	6
Tabel 1. 3 Data Penjualan Produsen Tahu “Hakatofu” tahun 2021	7
Tabel 1. 4 Omset Penjualan Produsen Tahu “Hakatofu” tahun 2018-2023....	8
Tabel 4. 1 Harga Produk Hakatofu	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara.....	102
Lampiran 2 Surat Izin Penelitian	104
Lampiran 3 Surat Balasan Usaha Produsen Tahu Hakatofu	105
Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	106
Lampiran 5 Dokumentasi.....	107
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup	110