

## DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, Adiska Nur. "Implementasi Pemasaran Syariah Sebagai Upaya Peningkatan Kepuasan Anggota pada Baitul Maal Wat Tamwil Sinar Amanah Boyolangu Tulungagung". Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung, 2019.
- Afrizal. "Metode Penelitian Kualitatif Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu". Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Ahmad. *Manajemen Strategis*. Makassar: Nas Media Pustaka, 2020.
- Ajija, Shochrul Rohmatul. *Koperasi BMT Teori, Aplikasi dan Inovasi*. Karanganyar: CV Inti Media Komunika, 2018.
- Al Arif, M. Nur Riyanto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Al-Sheikh, Abdullah bin Muhammad bin Abdurahman bin Ishaq. *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*. Terj. M. Abdul Ghoffar dan Abu Ihsan al-Atsari. Kairo: Pustaka Muassasah Daar al-Hilaal, 2003.
- Asnawi, Nur dan Muhammad Asnun Fanani. *Pemasaran Syariah: Teori dan Isu-Isu Kontemporer*. Depok: RajaGrafindo Persada, 2017.
- Brosur *Mobile Usaha Gabungan Terpadu BMT UGT Nusantara*.
- Brosur *Mobile Usaha Gabungan Terpadu BMT UGT Sidogiri*
- Brosur *Produk Simpanan BMT UGT Nusantara*.
- Darmaningsih, Suciati. "Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Usaha Home Industry Keripik Tempe Ditinjau dari Syariah Marketing". Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri, 2019.
- Fadilah, Nur. "Pengertian, Konsep, dan Strategi Pemasaran Syariah". *Salimiyah*, vol. 1 no. 2 (Juni 2020). <https://ejournal.iaifa.ac.id/index.php/salimiya> (diakses pada tanggal 04 Desember 2022).
- Farizi, Brilliant Hasan. "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Anggota Menggunakan Produk Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah Koperasi Syariah Al-Muwaddah Samir Ngunut Tulungagung". Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung, 2019.
- Fauzi, Fahrul. "*Dasar Hukum BMT dan Perbedaannya dengan Bank Syariah*". diakses pada

[https://www.hukumonline.ocm/klinik/detail/ulasan/lt611a71a91d95f/dasar-hukum-bmt-dan-perbedaanna-dengan-bank-syariah/#\\_ftnl](https://www.hukumonline.ocm/klinik/detail/ulasan/lt611a71a91d95f/dasar-hukum-bmt-dan-perbedaanna-dengan-bank-syariah/#_ftnl), pada 16 Agustus 2021, diakses tanggal 14 November 2021.

Ghony, M. Djunaidi dan Fauzan Al-Mansur. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta, Ar-Ruzz, 2012.

<https://bmtugtnusantara.co.id/tentang-kami.html> (diakses 19 November 2022).

<https://bmtugtnusantara.co.id/tentang-kami.html> (diakses 19 November 2022).

Ishaq, Febri Aly. *Analisis Strategi Pelayanan Prima dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah pada BMT UGT Sidogiri Capem Kediri*. Tulungagung, IAIN Tulungagung: 2017.

Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2012.

Kasmir. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Prenada Media, 2004.

Mardalis. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.

Munandar, Jono M. Dkk. *Pengantar Manajemen Panduan Komprehensif Pengelolaan Organisasi*. Bogor: PT Penerbit IPB Press, 2014.

Mursid, Fadillah. "Kebijakan Regulasi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di Indonesia". *Nurani*, vol. 2 (Desember, 2018).

Musfar, Tengku Firli. *Buku Ajar Manajemen Pemasaran (Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok dalam Manajemen Pemasaran)*. Bandung: Media Sains Indonesia, 2020.

Nurbuwoko, Cholid dan Abu Ahmad, *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 2007.

Putera, Nusa. *Penelitian Kualitatif: Proses & Aplikasi*. Jakarta: Indeks, 2011.

Putri, Budi Rahayu Tanama. *Manajemen Pemasaran*. Denpasar: Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2017.

Q.S Al-Ahzab, (33:21).

Q.S Al-Baqarah, (2:275).

Q.S An-Nisa, (4:29).

Rahma, Athika. "Pandemi Covid-19 Bikin Jumlah Nasabah Unit Link Anjlok 2,4 Juta Orang". *liputan6.com*. 21 April 2022. <https://m.liputan6.com/bisnis/read/4538132/pandemi-covid-19-bikin-jumlah-nasabah-unit-link-anjlok-24-juta-orang> (Diakses pada tanggal 25 November 2022).

- Rukajat, Ajat. *Manajemen Pembelajaran*. Sleman: Penerbit Deepublish, 2018.
- Rusdi, Moh. “Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya”. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, vol. 6 no. 2 (2019), 51. <http://journal.trunojoyo.ac.id/jsmb>. (Diakses pada tanggal 09 Mei 2022).
- Saputra, Agung. “Strategi Marketing Mix dalam Meningkatkan Keputusan Pembelian Anggota di BMT Permata Mojokerto”. Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung, 2018.
- Setianingsih, Ayu. “Peran Strategi Pemasaran Nobby Hijab dalam Mempertahankan Loyalitas Konsumen (Studi Kasus pada Nobby Hijab Cabang Kediri)”. Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islm IAIN Kediri, 2019.
- Shihab, M. Quraish. *Tafsir Al-Misbah Volume 2*. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methode)*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Trianto. *Pengantar Pendidikan Bagi Pengembangan Profesi Pendidikan dan Tenaga Kependidikan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- Waluya, Bagja. *Sosiologi Menyelami Fenomena Sosial di Masyarakat*. Bandung: Setia Purna Inves, 2007.
- Wawancara dengan AOSP/Marketing BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Kota Kediri Asa Syauqy, tanggal 8 Desember 2022, di kantor BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Kota Kediri.
- Wawancara dengan AOSP/Marketing BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Kota Kediri Ubaidillah, tanggal 8 Desember 2022, di kantor BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Kota Kediri.
- Wawancara dengan Bapak Asmono, tanggal 17 Desember 2022, di Pasar Pahing Kota Kediri.
- Wawancara dengan Bapak Choirul, tanggal 17 Desember 2022, di Pasar Pahing Kota Kediri.
- Wawancara dengan Bapak Supriyanto, tanggal 17 Desember 2022, di Pasar Pahing Kota Kediri.
- Wawancara dengan Ibu Anggi Nuriana, tanggal 10 Desember 2022, di Pasar Setono Betek Kota Kediri.
- Wawancara dengan Ibu Eka Siswati, tanggal 10 Desember 2022, di Pasar Setono Betek Kota Kediri.

Wawancara dengan Ibu Nurul Hidayati, tanggal 10 Desember 2022, di Pasar Setono Betek Kota Kediri.

Wawancara dengan Ibu Siti Arofah, tanggal 17 Desember 2022, di Pasar Pahing Kota Kediri.

Wawancara dengan Ibu Sugiarti, tanggal 10 Desember 2022, di Pasar Setono Betek Kota Kediri.

Wawancara dengan Ibu Sunarsih, tanggal 10 Desember 2022, di Pasar Setono Betek Kota Kediri.

Wawancara dengan Ibu Tambir, tanggal 17 Desember 2022, di Pasar Pahing Kota Kediri.

Wawancara dengan Kepala Cabang BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Kota Kediri Umar Kholis, tanggal 8 Desember 2022, di kantor BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri.

## Lampiran 1

**PEDOMAN WAWANCARA****A. Nasabah**

1. Sejak kapan Bapak/Ibu menjadi nasabah BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri? Dan apa manfaat yang dirasakan setelah menjadi nasabah BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri?
2. Mengapa Bapak/Ibu memilih BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri sebagai tempat untuk menabung?
3. Menurut Bapak/Ibu setelah menjadi nasabah BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri, apa saja keuntungan yang didapatkan?
4. Berapa kali dalam seminggu Bapak/Ibu melakukan kegiatan transaksi (menabung) di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri?
5. Bagaimana sikap petugas BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri saat menawarkan produk pada Bapak/Ibu?
6. Selama masa pandemi covid apakah Bapak/Ibu ada kendala dalam transaksi menabung di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri?
7. Apakah selama masa pandemi covid juga mempengaruhi kegiatan menabung Bapak/Ibu?
8. Apakah ada ketentuan yang ditetapkan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri selama masa pandemi dalam transaksi menabung?

9. Seberapa puas Bapak/Ibu atas pelayanan yang diberikan oleh karyawan BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri selama masa pandemi covid?

**B. Karyawan**

1. Apa saja strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri selama masa pandemi covid?
2. Bagaimana strategi people (pemasar atau SDM) dalam memasarkan produk tabungan di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri?
3. Bagaimana pihak pemasaran atau AO dalam memberikan penjelasan terkait keunggulan produk tabungan di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri? Dan kira-kira apa yang membedakan produk tabungan di BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri dengan tabungan di lembaga lain?
4. Bagaimana proses atau langkah-langkah BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri dalam menerima anggota baru untuk menjadi nasabahnya?
5. Dalam suatu lembaga keuangan menurut Bapak mengapa perlu dilakukannya strategi pemasaran, terutama pada BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri?


## Lampiran 2: Dokumentasi Penelitian


















## Lampiran 3: Daftar Konsultasi 1


**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
 Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564  
 Website: www.iainkediri.ac.id


**DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI**

**Nama Mahasiswa** : Siska Ayu Indriani  
**NIM** : 931415818  
**Fakultas/Prodi** : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
**Tahun Akademik** : 2024/2025  
**Judul Skripsi** : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pengguna Produk Tabungan Di Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Pemasaran Syariah (Studi Kasus Pada BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Kota Kediri)

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	29 April 2022	Revisi judul lebih ke strategi pemasaran atau promosi	
2	10 Mei 2022	Revisi telaah pustaka	
3	22 Mei 2022	Revisi metode penelitian	
4	2 Juni 2022	Revisi landasan teori	
5	22 Juni 2022	ACC Proposal	
6	25 Agustus 2022	ACC revisi seminar proposal	
7	10 November 2022	Revisi bab IV penambahan pemaparan data dan bab V	
8	6 Desember 2022	Revisi footnote dan kata asing dicetak tebal	
9	21 Desember 2022	Revisi bab V analisis data	
10	19 Mei 2025	ACC Skripsi	











Kediri, 19 Mei 2025  
 Dosen Pembimbing,  
  
**Dr. Binti Mutafarida, SE, MEI**  
 NIDN. 2104108403


## Lampiran 4: Daftar Konsultasi 2


**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
 Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri 64127 Telp. (0354) 689282 Fax. (0354) 686564  
 Website: www.iainkediri.ac.id

**DAFTAR KONSULTASI SKRIPSI**

**Nama Mahasiswa** : Siska Ayu Indriani  
**N I M** : 931415818  
**Fakultas/Prodi** : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
**Tahun Akademik** : 2024/2025  
**Judul Skripsi** : Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pengguna Produk Tabungan Di Masa Pandemi Covid-19 Ditinjau Dari Pemasaran Syariah (Studi Kasus Pada BMT UGT Nusantara Cabang Pembantu Kota Kediri)

No	Tanggal Konsultasi	Perintah Dosen Pembimbing	Tanda Tangan
1	29 April 2022	Revisi latar belakang belum nampak data muncul pada latar belakang	
2	10 Mei 2022	Revisi ayat Al-Qur'an dan tafsir dibenahi	
3	22 Mei 2022	Revisi landasan teori	
4	2 Juni 2022	Revisi metodologi penelitian yang digunakan	
5	22 Juni 2022	ACC Proposal	
6	25 Agustus 2022	ACC revisi seminar proposal	
7	10 November 2022	Revisi bab IV gambaran umum lembaga dan paparan data	
8	6 Desember 2022	Revisi penulisan disesuaikan dengan panduan	
9	21 Desember 2022	Revisi bab V analisis data	
10	19 Mei 2025	ACC Skripsi	

Kediri, 19 Mei 2025  
 Dosen Pembimbing,  
  
Akhmad Jazuli Afandi, Lc., M.Fil.I  
 NIP. 19850715 20190 3 1003

## Lampiran 5: Surat Ijin Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KEDIRI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
 Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngromgo Kota Kediri 64127 Telp. (0354) 689282, Fax. (0354) 686564  
 Website: www.iainkediri.ac.id

Nomor : 2174/In.36/D4/PP.04.01.06/12/2022  
 Lamp. : I (satu) berkas  
 Hal : **MOHON IZIN RISET/PENELITIAN**

Kediri, 13 Desember 2022

Kepada Yth.  
 PIMPINAN BMT UGT NUSANTARA CABANG PEMBATU KOTA KEDIRI  
 Di  
 Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat kami beritahukan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : SISKI AYU INDRIANI  
 Nomor Induk : 931415818  
 Semester : IX (Sembilan)  
 Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah  
 Tahun Akademik : 2022/2023

Dalam rangka menyelesaikan studi dan menyusun skripsinya perlu melakukan penelitian lapangan. Untuk itu kami mohon agar mahasiswa yang bersangkutan diberi izin dan kesempatan untuk melakukan penelitian di wilayah/lembaga yang menjadi wewenang Bapak/Ibu, dalam bidang-bidang yang terkait dengan judul Skripsinya, yaitu :

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PENGGUNA PRODUK TABUNGAN DI MASA PANDEMI COVID-19 DITINJAU DARI PEMASARAN SYARIAH (Studi Kasus Pada BMT UGT NUSANTARA Cabang Kota Kediri)**

Mahasiswa yang melaksanakan riset/penelitian, berkewajiban mentaati semua peraturan yang berlaku di lembaga/instansi tempat penelitiannya.

Demikian dan atas perkenan dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**Dr. H. NANI NG FATMAWATIE, MM**  
 NIP. 19740528 200312 2 001

TEMBUSAN disampaikan kepada :

1. Yang Bersangkutan
2. Pertinggal

## Lampiran 6: Surat Balasan Penelitian



Nomor : 0815/MSDI/200.23-12/XII/2022  
Hal : Balasan Izin Penelitian

Kepada Yth. :  
**Ibu Dr. HJ. NANING FATMAWATIE, SE, MM.**  
Wakil Dekan I  
Institut Agama Islam Negeri Kediri

*Assalamu 'alaikum War. Wab.*

Dengan nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang. Semoga kita senantiasa mendapatkan Taufiq dan Hidayah-Nya Amin.

Setelah kami membaca surat permohonan **Izin** melakukan Penelitian dengan nomor : 2174/In.36/D4/PP.04.01.06/12/2022 tertanggal 13 Desember 2022, maka kami Manager SDI KSPPS BMT UGT Nusantara menerima permohonan bapak/ibu untuk mengirim mahasiswa sebagai berikut :

Nama : SISKI AYU INDRIANI  
NIM : 931415818  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : *Analisis Strategi Pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pengguna produk tabungan si masa pandemi Covid-19 ditinjau dari Pemasaran Syariah (Studi Kasus Pada BMT UGT Nusantara Cabang Kota Kediri)*

untuk melakukan Penelitian dalam rangka penyusunan skripsi di lembaga kami dengan jumlah *pertemuan sebanyak 3 (tiga) kali* sesuai jam kerja yaitu pukul 07.00 s.d 13.00 WIB, dan akan kami tempatkan di Kantor KSPPS BMT UGT Nusantara **Cabang Kediri**

Demikian surat balasan ini kami buat kurang lebihnya mohon maaf, terimakasih.

*Wassalamualaikum War. Wab.*  
Pasuruan, 24 Desember 2022 M  
**KSPPS BMT UGT NUSANTARA**  
Manager SDI,



Hp : 081232257587 (Kadiv Pengembangan)



KOPERASI SIMPAN PINJAM DAN PEMBIAYAAN SYARIAH  
Badan Hukum : 09/SH/KWK/13/VI/2000 (22 Juli 2000) Drubah dengan : AHU-0002288-AH.01.28.TAHUN 2020 (31 Desember 2020)  
Kantor Pusat : Jl. Sidogiri Barat RT/RW 03/02 Sidogiri Klaton Pasuruan 67151 Jawa Timur  
Telp. 0343-423251 Hp. 085232572000 | Fax. 0343-423571 | <http://www.bmtugtnusantara.co.id> | [bmt.ugt.pusat@gmail.com](mailto:bmt.ugt.pusat@gmail.com)

Lampiran: 7

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Siska Ayu Indriani, lahir di Nganjuk pada tanggal 18 Oktober 1999. Penulis merupakan putri dari pasangan Bapak Katiman dan Ibu Marsini serta menjadi anak tunggal.

Adapun alamat dari penulis adalah RT/RW 02/03 Desa Nglaban, Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk

#### Riwayat Pendidikan Penulis:

1. SDN 2 Nglaban (Lulus tahun 2012)
2. SMPN 1 Sukomoro (Lulus tahun 2015)
3. SMAN 1 Loceret (Lulus tahun 2018)
4. IAIN KEDIRI Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah