

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN
USAHA DI BMT UGT NUSANTARA CABANG MOJO KEDIRI DIMASA
PANDEMI COVID 19 TAHUN 2019-2021**

SKRIPSI

Disusun untuk Memenuhi Persyaratan dalam Pembuatan Skripsi Guna

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh:

MOH. PUTRA IQBAL DIMASHURI

931406917

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2023

HALAMAN PERSETUJUAN


**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN
USAHA DI BMT UGT NUSANTARA CABANG MOJO KEDIRI DIMASA
PANDEMI COVID 19 TAHUN 2019-2021**

MOH. PUTRA IQBAL DIMASHURI


931406917

Disetujui Oleh:

Pembimbing I


Dr. Binti Mutafarida, SE., M.El.
NIDN. 2104108403

Pembimbing II


Choiril Anam, M.El.
NIDN. 2029038483

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 26 Januari 2023

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo – Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : MOH. PUTRA IQBAL DIMASHURI

NIM : 931406917

Judul : Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Usaha Di BMT
UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri Dimasa Pandemi Covid 19
Tahun 2019- 2021.

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (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 terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Dr. Binti Mutafarida, SE., M.El.
NIDN. 2104108403

Pembimbing II

Choiril Anam, M.El.
NIDN. 2029038483

NOTA DINAS

Kediri, 26 Januari 2023

Nomor :
Lampiran : 4 (Empat) berkas
Hal : Penyerahan Skripsi
Kepada

Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di
Jl. Sunan Ampel No. 7 Ngronggo – Kediri

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : MOH. PUTRA IQBAL DIMASHURI

NIM : 931406917

Judul : Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Usaha Di BMT
UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri Dimasa Pandemi Covid 19 Tahun
2019 - 2021.

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (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 terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


Dr. Binti Mutafarida, SE., MEI
NIDN. 2104108403

Pembimbing II


Choiril Anam, MEI
NIDN. 2029038483

HALAMAN PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN
USAHA DI BMT UGT NUSANTARA CABANG MOJO KEDIRI DIMASA
PANDEMI COVID 19 TAHUN 2019-2021

MOH. PUTRA IQBAL DIMASHURI

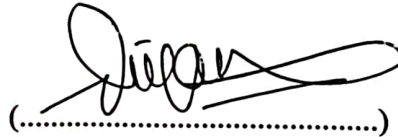
931406917

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri Pada Tanggal 12-01-2023

Tim Penguji

1. **Penguji Utama**

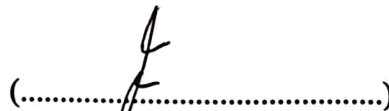
Dijan Novia Saka, M.M
NIDN. 0714127001



(.....)

2. **Penguji I**

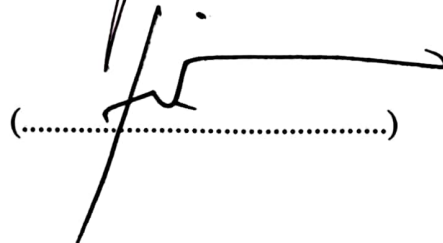
Dr.Binti Mutafarida.,SE., MEI
NIDN. 2104108403



(.....)

3. **Penguji II**

Dr. Muhamad Wildan Fawaid, MEI
NIDN. 230024231



(.....)

Kediri, 26 Januari 2023



Dr. H. Imam Annas Muslih, MHI

NIP. 1975101 198803 1 002

MOTO

فَإِذْ فَتَوَكَّلْ تَوَكَّلْ تَوَكَّلْ عَلَ اللَّهِ

“Ketika kamu sudah membulatkan tekad maka bertawakkallah.” (QS. Al
Imran:159)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : MOH. PUTRA IQBAL DIMASHURI
NIM : 931406917
Jurusan/Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas/Program : Fakultas Ekonomi Bisnis Islam

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

Kediri, 26 Januari 2023

Yang membuat pernyataan

Moh. Putra Iqbal Dimashuri

ABSTRAK

Moh Putra Iqbal Dimashuri, 2023. Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Usaha di BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri dimasa Pandemi Covid 19 Tahun 2019-2021. Skripsi, Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Kediri. Pembimbing: (1) Dr. Binti Mutafarida,SE., MEI dan (2) Choiril Anam, MEI

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Persaingan Usaha

Dunia bisnis salah satu tantangan terbesar yang kita hadapi adalah munculnya pesaing dalam bisnis yang sama. Persaingan bisnis syariah, ada lima hal yang perlu diperhatikan dalam persaingan bisnis. saat ini BMT UGT Nusantara telah memiliki 277 Unit Pelayanan *Baitul Maal wat Tamwil* atau Layanan Keuangan Syariah. Berdasarkan dari rumusan masalah maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Bagaimana strategi pemasaran BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri (2) Untuk memahami strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan usaha di BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri dimasa pandemi Covid-19 tahun 2019-2021.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, sifat penelitiannya deskriptif dan kemudian digunakan untuk menjelaskan strategi pemasaran ditinjau dari etika bisnis syariah dan persaingan bisnis pada BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri. Data ini diperoleh secara eksklusif menurut BMT UGT Nusantara Cabang Mojo melalui wawancara menggunakan staf/karyawan, Wawancara ini dipakai buat mencari warta yang diharapkan sang peneliti buat dijadikan bahan laporan.

Jumlah aset BMT Nusantara Cabang Mojo Kediri pada tahun 2019 sebesar Rp 6,334,232,305 dan pada tahun 2021 jumlah asetnya sebesar Rp 7,213,933,047 terlihat bahwa setiap tahun aset yang dimiliki BMT mengalami peningkatan yang cukup signifikan pada setiap tahunnya. BMT UGT Nusantara cabang Mojo Kediri juga mempunyai beberapa jenis produk pembiayaan. Diantaranya adalah produk UGT Gadai Emas Syariah, UGT Modal Usaha Barokah, UGT Multi Guna Tanpa Angunan, UGT Kendaraan Bermotor Barokah, UGT Pembelian Barang Elektronik, UGT Pembiayaan Kafalah Haji, UGT Multi Jasa Barokah, UGT Multi Griya Barokah dan UGT Modal Pertanian Barokah. Modal Usaha Barokah (MUB). merupakan fasilitas pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai Usaha Mikro, Kecil maupun Menengah (UMKM) maupun pedagang di pasar. Strategi pendekatan ke masyarakat dengan sistem jemput bola menjadi keunggulan dari BMT UGT Nusantara cabang Mojo Kediri agar lebih mengena ke masyarakat.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Alhamdulillahirobbil'alamin. Puji syukur kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya kepada kita semua. Shalawat beserta salam tidak lupa kita hanturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW. Semoga kita mendapatkan syafa'atnya di hari kiamat kelak. Berkat rahmat dan hidayah yang diberikan Allah SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN USAHA DI BMT UGT NUSANTARA CABANG MOJO KEDIRI DIMASA PANDEMI COVID 19 TAHUN 2019-2021”**. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan yang dimiliki penulis.

Skripsi ini dikerjakan untuk melengkapi dan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar sarjana. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada

1. Bapak Dr. Wahidul Anam, M.Ag. selaku Rektor IAIN Kediri
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihin, M.HI. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Sulistyowati, SHI., M.EI. selaku Kaprodi Perbankan Syariah IAIN Kediri.
4. Ibu Dr. Binti Mutafarida, SE., M.EI. selaku pembimbing I, Bapak Choiril Anam, M.EI. selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan dalam penulisan skripsi.
5. Seluruh Dosen Institut Agama Islam Negeri Kediri khususnya Program Studi Perbankan Syariah yang telah membagikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis.
6. Orang tua yang telah memberi *suport* baik secara *materil* maupun *non materil*
7. Semua pihak yang ikut membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunianya kepada semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini

bisa memberikan manfaat dan menjadi pendorong dunia pendidikan dan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Kediri, Januari 2023
Penulis,

Moh. Putra Iqbal Dimashuri

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PERSETUJUAN	i
NOTA DINAS	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
MOTO	v
PERYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Kegunaan Penelitian.....	12
E. Telaah Pustaka.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran	16
1. Pengertian Strategi Pemasaran	16
2. Konsep Strategi Pemasaran	17
3. Bauran Pemasaran	20
B. Persaingan Usaha	28
1. Pengertian Persaingan Usaha	28
2. Faktor-Faktor Persaingan	30
C. Pandemi Covid-19	35

Pengertian Pandemi Covid 19.....	35
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	36
B. Kehadiran Peneliti	37
C. Lokasi Penelitian	37
D. Sumber Data	38
E. Metode Pengumpulan Data	38
F. Analisis Data	40
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	40
H. Tahap-tahap Penelitian	42
BAB IV PAPARAN DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	43
1. Profil Lembaga dan sejarah berdirinya	43
2. Visi dan Misi	46
3. Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri.....	46
B. Penyajian Data	47
1. Strategi Pemasaran BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri.....	47
2. Strategi Pemasaran dalam menghadapi Persaingan di BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri	50
C. Temuan Penelitian.....	63
BAB V PEMBAHASAN	
A. Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Usaha di BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri	65
B. Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan dimasa Pandemi Covid -19.....	76
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	88
B. Saran.....	89
DAFTAR PUSTAKA	90

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Tabel Data Koprasi DI Wilaya Mojo Kediri.....	3
1.2 Tabel Bauran Pemasaran BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri.....	4
1.3 Tabel Jumlah Anggota BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri.....	9
4.1 Tabel Aset BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri.....	49

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
4.1 Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri.....	47
4.2 Grafik Aset BMT UGT Nusantara Cabang Mojo Kediri.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran Permohonan Observasi

Lampiran Wawancara

Lampiran Dokumentasi

Riwayat Hidup