

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi UD Bojana Dalam Menghadapi persaingan transportasi (Studi kasus UD Bojana Motor Blitar)” ini ditulis oleh Siti Khotimah, NIM. 12405183164, jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dengan pembimbing Dr. Ali Mauludi AC, M.A.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh Perlu adanya penerapan strategi yang matang agar UD. Bojana Motor Blitar tetap bisa bersaing dengan penyedia jasa transportasi lainnya. Penerapan strategi yang digunakan nantinya juga mempengaruhi keberlangsungan UD. Bojana Motor Blitar itu sendiri

Adapun Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui Bagaimana strategi UD. Bojana Blitar dalam menghadapi persaingan transportasi pada masa pandemic. (2) Untuk mengetahui Bagaimana kendala yang dihadapi oleh UD. Bojana Blitar dalam menghadapi persaingan transportasi. (3) untuk mengetahui Bagaimana solusi yang diberikan oleh UD Bojana Blitar dalam menghadapi persaingan transportasi

Hasil dari penelitian ini adalah (1) Strategi UD. Bojana Blitar dalam menghadapi persaingan transportasi yaitu a. Upaya-upaya dalam persaingan dan mempertahankan serta meningkatkan kualitas pelayanan transportasi pada masa pandemi b. Adanya Pelatihan /Keterampilan yang UD Bojana berikan kepada karyawan bagian bengkel (2) Kendala yang dihadapi oleh UD. Bojana Blitar yaitu kami kesulitan mendapat pelanggan, itu dikarenakan adanya pembatasan di setiap wilayah dan pemerintah melarang para warganya untuk beraktivitas seperti biasanya itu berimbas pada pendapatan yang berimbas besar pada pendapatan bojana. Meskipun kita melakukan berbagai promosi lewat sosmed itu tidak memberikan imbas terhadap bojanan, saya sadari ini semua memang karena adanya wabah jadi semua sector ekonomi mengalami penurunan apalagi pada sector travel ini sangat berdampak besar. (3) Solusi dalam menghadapi persaingan transportasi yaitu a. Adanya berbagai macam promo open trip b. Memperbaiki manajemen terlebih dahulu, menghentikan hutang. membuat pasar agar tahun depan bisa di tembus, mulai berbenah lagi setelah wabah selesai. c. Memiliki cadangan dana yang lain atau memiliki pendapatan lain selain di travel seperti contoh toko onderdil d. Kita tidak mau terbebani akan beban hutang e. tetap bertahan menjalankan pekerjaan namun dengan cara yang aman f. Membuka trayek baru yaitu trayek local seperti Blitar-Pekanbaru g. Memberikan pelayanan yang terbaik kami.

Kata kunci: Strategi, Persaingan Transportasi, Pemasaran Transportasi, Ud Bojana.

ABSTRACT

The thesis entitled UD Bojana's strategy in dealing with transportation rivalry (case study of UD Bojana Motor, Blitar). This is written by Siti Khotimah, NIM. 12405183164, Islamic business management major, economic and Islamic business, Sayyid Ali Rahmatullah State Islamic University Tulungagung, and the mentor is Dr. Ali Mauludi AC, M.A.

The background of this research is the necessary of existence the implementation of careful strategies so that UD Bojana can still compete with other transportation service providers. The implementation of strategies that is used will affect the continuity of UD Bojana itself later.

The aims of this research is (1) to know how the strategy of UD Bojana in dealing with transportation rivalry in pandemic era, (2) to know what's the problem that is confronted by UD Bojana Motor in dealing with transportation rivalry (3) to know the solution that is given by UD Bojan Motor in dealing with transportation rivalry.

The result of this research is (1) UD Bojana's strategy in dealing with transportation rivalry, namely (1) the efforts in dealing, maintaining, and improving the quality transportation service in pandemic era b. the existence of coachings/skills that UD Bojana give to the employee in workshop section (2) the obstacle encountered by UD Bojana is we are really hard to get the customer, that is because there is limitation in every region and government prohibited citizens to carry out activities as usual. It has an impact on Bojana's income. Although we conduct promotion on the internet, it has not given impact to Bojana. I realize it's because the virus, so all economic sector experienced descent, especially in travel sector, it will make a big impact (3) solution in dealing with transportation rivalry, namely a. there are various kind of open trip promotion b. fixing the management sector first, stopping the debt, create a market so that next year can be penetrated, and start to clean up after the epidemic is over. c. Having others backup fund and income except travel, for example: spare parts shop. d. we don't want to be burdened with debt. e. Keep maintaining to do job with save way. f. opening new section namely local section like Blitar-Pekanbaru. g. giving our best service

Keyword: *Strategy, Transpotation rivalry, Transportation marketing, Ud Bojana*