

**STRATEGI PEMASARAN *PRODUCT* DALAM MENINGKATKAN DAYA
SAING PADA *SELF SERVICE LAUNDRY THE DAILY WASH*
LAUNDROMAT CABANG BURENGAN KOTA KEDIRI**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi (S.E)



OLEH

CANDRA SETIA DEWI

931307918

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2025

**STRATEGI PEMASARAN *PRODUCT* DALAM MENINGKATKAN DAYA
SAING PADA *SELF SERVICE LAUNDRY THE DAILY WASH*
LAUNDROMAT CABANG BURENGAN KOTA KEDIRI**

SKRIPSI

Ditulis Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi (S.E)

Oleh

CANDRA SETIA DEWI

931307918

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul

**STRATEGI PEMASARAN *PRODUCT* DALAM MENINGKATKAN DAYA
SAING PADA *SELF SERVICE LAUNDRY THE DAILY WASH*
LAUNDROMAT CABANG BURENGAN KOTA KEDIRI**

Oleh

CANDRA SETIA DEWI

931307918

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, M.M

NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Mundhori, S.E. M.E

NIP. 19870222 201903 1 004

NOTA DINAS

Kediri, 15 Mei 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

di

Jl. Sunan Ampel No. 7 Kelurahan Ngronggo Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : Candra Setia Dewi

NIM : 931307918

Judul : Strategi Pemasaran *Product* Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada *Self Service Laundry The Daily Wash Laundromat* Cabang Burengan Kota Kediri

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

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

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, M.M

NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Mundhori, S.E. M.E

NIP. 19870222 201903 1 004

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 15 Mei 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri

di

Jl. Sunan Ampel No. 7 Kelurahan Ngronggo Kota Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

Nama : Candra Setia Dewi

NIM : 931307918

Judul : Strategi Pemasaran *Product* Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada *Self Service Laundry The Daily Wash Laundromat* Cabang Burengan Kota Kediri

Setelah mengoreksi dan mengadakan perbaikan materi dan susunannya, sesuai dengan petunjuk dan tuntunan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqosah yang dilakukan tanggal 17 Juni 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Sri Anugrah Natalina, M.M

NIP. 19771225 200901 2 006

Pembimbing II



Mundhori, S.E. M.E

NIP. 19870222 201903 1 004

HALAMAN PENGESAHAN
STRATEGI PEMASARAN *PRODUCT* DALAM MENINGKATKAN DAYA
SAING PADA *SELF SERVICE LAUNDRY THE DAILY WASH*
***LAUNDROMAT* CABANG BURENGAN KOTA KEDIRI**

CANDRA SETIA DEWI

931307918

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri pada tanggal 17 Juni 2025.

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Sri Hariyanti, M.M

NIP. 19851003 201903 2 006

()

2. Penguji I

Dr. Sri Anugrah Natalina, M.M

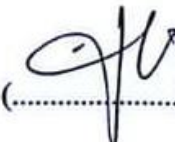
NIP. 19771225 200901 2 006

()

3. Penguji II

Mundhori, S.E. M.E

NIP. 19870222 201903 1 004

()

Kediri, 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Imam Annas Mushlih, MHI

NIP. 1975101 199803 1 002

HALAMAN MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain), dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.”

(QS.Al Insyirah : 6-8)

“Pada akhirnya, ini semua hanyalah permulaan.”

(Nadin Amizah)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan mengucapkan puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat kelulusan program Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan dukungan dari semua pihak, maka penulisan skripsi ini tidak akan berjalan lancar. Oleh karena itu pada kesempatan ini, izinkanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Dadang Triono dan Ibunda Tri Handayani, dua orang yang paling berjasa dalam perjalanan hidup saya, yang senantiasa memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi. Terima kasih selalu berjuang untuk memberi kehidupan yang layak bagi penulis. Terima kasih untuk semuanya berkat do'a serta dukungan papa dan mama, penulis bisa berada dititik ini. Sehat selalu dan hiduplah lebih lama lagi untuk menemani perjalanan hidup putri sulungmu sampai puncak kesuksesan.
2. Kepada adik kandung saya Hanisya Yuzar Savella, terima kasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh pendidikan selama ini, terima kasih atas semangat dan doa yang selalu diberikan kepada penulis. Tumbuhlah menjadi versi lebih baik dan hebat dari dirimu.

3. Kepada sahabat saya, Ovy Megantari yang telah kebersamai penulis dari awal perkuliahan hingga saat ini dan selalu memberi motivasi dan afirmasi positif kepada penulis. Terimakasih atas pengalaman, waktu dan ilmu yang telah diberikan selama ini.
4. Teman seperjuanganku, Milla, Icha dan Alvina yang selalu membantu segala kerumitan dan memberi arahan dalam menyusun skripsi penulis.

SURAT HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Candra Setia Dewi

NIM : 931307918

Tempat/Tanggal Lahir : Kediri, 24 Agustus 2000

Program Studi : Ekonomi Syari'ah

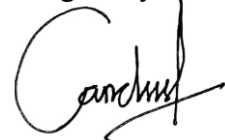
Alamat : Jl. KH Wachid Hasyim Gg 1 No.35, Kel. Bandar Kidul,
Kec. Mojoroto, Kota Kediri

Email : candrasetiadewiii@gmail.com

Menyatakan dengan sungguh-sungguh dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini adalah benar hasil karya sendiri. Jika suatu saat nanti terbukti bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan atau plagiat, atau dibuat oleh orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya, maka saya bersedia menerima konsekuensi bahwa skripsi ini dan gelar yang saya peroleh akan dinyatakan batal demi hukum.

Kediri, 15 Mei 2025

Yang menyatakan



Candra Setia Dewi

ABSTRAK

CANDRA SETIA DEWI, NIM 931307918, 2025. Dosen Pembimbing Sri Anugrah Natalina, SE. MM dan Mundhori, S.E. M.E. **“Strategi Pemasaran Product Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada *Self Service Laundry The Daily Wash Laundromat* Cabang Burengan Kota Kediri”**. Program Studi Ekonomi Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Daya Saing

Di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat pada era globalisasi dan perkembangan teknologi, pelaku usaha dituntut untuk memiliki strategi pemasaran yang efektif guna mempertahankan eksistensi dan meningkatkan daya saing. *Self service laundry* menjadi salah satu bentuk inovasi jasa yang diminati masyarakat karena efisiensi, harga terjangkau, dan kontrol penuh dari pelanggan atas proses pencucian. The Daily Wash Laundromat Cabang Burengan Kota Kediri merupakan salah satu pelaku usaha yang berhasil memanfaatkan peluang tersebut dan menunjukkan pertumbuhan signifikan dari tahun ke tahun.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bentuk strategi pemasaran produk yang diterapkan oleh The Daily Wash Laundromat serta bagaimana strategi tersebut berkontribusi dalam meningkatkan daya saing usaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Fokus utama kajian ini berada pada aspek bauran pemasaran 7P, khususnya strategi produk, harga, dan lokasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi harga kompetitif, fasilitas lengkap, layanan mandiri yang praktis, serta lokasi yang strategis mampu mendorong peningkatan kepuasan dan loyalitas pelanggan secara signifikan.

Kesimpulannya, strategi pemasaran produk yang dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan pasar dan karakteristik konsumen mampu menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Temuan ini menegaskan pentingnya perencanaan pemasaran yang terstruktur dalam sektor jasa berbasis layanan mandiri. Penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi pelaku usaha laundry maupun peneliti selanjutnya, serta membuka peluang pengembangan kajian lebih lanjut mengenai peran digital marketing dan pengalaman pelanggan dalam memperkuat posisi bisnis di tengah dinamika pasar yang terus berkembang.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis diberikan kesempatan untuk melanjutkan pendidikan Program Sarjana Ekonomi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri dan dapat menyelesaikan skripsi ini dengan penuh kebanggan. Skripsi ini berjudul “Strategi Pemasaran *Product* Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada *Self Service Laundry The Daily Wash Laundromat* Cabang Burengan Kota Kediri. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan yang dimiliki penulis.

Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Ekonomi Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri. Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan membimbing saya dalam menempuh pendidikan dan menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya saya tujukan kepada:

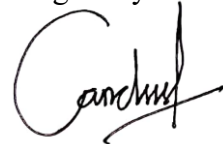
1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M. Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Muslihini, MHI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I, M.Hum selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari’ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

4. Ibu Dr. Sri Anugrah Natalina, M.M selaku pembimbing I dan Bapak Mundhori, S.E. M.E selaku pembimbing II atas segala bimbingan, arahan serta saran yang diberikan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Seluruh staff pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang tak ternilai selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
6. Kedua orang tua yang telah memberi *support* baik secara *materil* maupun *non materil*.

Akhir kata penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Karena itu, penulis memohon saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaanya dan semoga bermanfaat bagi kita semua. Amiin.

Kediri, 15 Mei 2025

Yang menyatakan



Candra Setia Dewi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	1
HALAMAN SAMPUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.i
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
SURAT HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	x
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	12
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian	13
E. Penelitian Terdahulu	14
BAB II	19
LANDASAN TEORI.....	19
A. Strategi Pemasaran	19
B. Bauran Pemasaran (Mix Marketing)	21
1. Produk (<i>Product</i>)	22
2. <i>Price</i> (Harga)	24
3. <i>Promotion</i> (Promosi)	24
4. <i>Place</i> (Distribusi/tempat)	25
5. <i>People</i> (Orang)	25

6. <i>Process</i> (Proses)	25
7. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik)	26
C. Pengertian Daya saing.....	26
D. Indikator Daya Saing.....	28
1. Keunikan produk	28
2. Kualitas Produk	28
3. Harga Bersaing	28
E. Self Service Laundry.....	29
F. Pemasaran dan Daya Saing dalam Islam	30
1. Teistis (<i>Rabbaniyah</i>)	32
2. Etis (<i>Akhlaqiyyah</i>)	32
3. Realistis (<i>Insaniyyah</i>)	32
4. Humanistis (<i>Insaniyyah</i>)	33
BAB III.....	34
METODE PENELITIAN	34
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	34
B. Lokasi Penelitian.....	35
C. Sumber Data.....	35
1. Data Primer	35
2. Data Sekunder	36
D. Metode Pengumpulan Data	36
1. Observasi	36
2. Wawancara	36
3. Dokumentasi.....	37
E. Analisis Data	37
1. Reduksi Data	38
2. Display Data atau Penyajian Data	38
3. Conclusion Data atau Menarik Kesimpulan Data	38
F. Sistematika Penelitian	38
G. Tahap-Tahap Penelitian	39
1. Tahap Pra-Lapangan	39
2. Tahap Kegiatan Lapangan.....	39

3. Tahap Analisis	39
BAB IV	40
PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN.....	40
A. Latar Belakang Objek Penelitian	40
1. Sejarah Berdirinya The Daily Wash Laundromat Cabang Burengan	40
2. Lokasi Usaha The Daily Wash Laundromat Cabang Burengan	42
3. Struktur Organisasi The Daily Wash Laundromat Cabang Burengan	43
4. Visi dan Misi The Daily Wash Laundromat	45
B. Paparan Data	48
1. Strategi Pemasaran Produk yang Diterapkan The Daily Wash Laundromat Cabang Burengan	48
2. Strategi Pemasaran Product Dalam Meningkatkan Daya Saing Self Service Laundry The Daily Wash Laundromat Kota Kediri.....	60
C. Temuan Penelitian.....	65
1. Strategi Pemasaran Produk yang Digunakan The Daily Wash Laundromat Cabang Burengan	65
2. Strategi Pemasaran Product Dalam Meningkatkan Daya Saing Self Service Laundry The Daily Wash Laundromat Kota Kediri.....	66
BAB V.....	65
PEMBAHASAN	65
A. Strategi Pemasaran Produk yang Diterapkan The Daily Wash Laundromat Cabang Burengan.....	65
B. Strategi Pemasaran Product Dalam Meningkatkan Daya Saing Self Service Laundry The Daily Wash Laundromat Cabang Burengan Kota Kediri	72
BAB VI.....	73
PENUTUP.....	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN-LAMPIRAN	78

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Daftar Self Service Laundry di Kota Kediri	7
Tabel 1. 2 Jumlah Konsumen Self Service Laundry di Kota Kediri.....	8
Tabel 1. 3 Data Penjualan tahun 2024	10
Tabel 4. 1 Daftar Produk dan Harga	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Transkrip Wawancara	79
Lampiran 2 : Dokumentasi.....	81
Lampiran 3 : Surat Izin Penelitian	83
Lampiran 4: Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	84
Lampiran 5 : Daftar Konsultasi Skripsi	85
Lampiran 6 : Daftar Riwayat Hidup	87