

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN
PASAR PADA MERAH DELIMA BEKERY KEDIRI DITINJAU DARI
ANALISIS SWOT**

TESIS

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat memperoleh gelar Magister dalam
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

ARLUPI YULIA MADYASARI

(22505012)

**PRODI EKONOMI SYARI'AH
PASCASARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI KEDIRI**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN
PASAR PADA MERAH DELIMA BEKERY KEDIRI DITINJAU DARI
ANALISIS SWOT**

Arlupi Yulia Madyasari

22505012

Pembimbing I



Dr. Jamaludin A Kholik, MA

NIP. 19750913 200801 1 014

Pembimbing II



Dr. Andriani, M.M.

NIP. 197301132003122001

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini dengan judul “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR PADA MERAH DELIMA BEKERY KEDIRI DITINJAU DARI ANALISIS SWOT” ini telah diperbaiki sebagaimana mestinya dapat disahkan sebagai syarat memperoleh gelar Magister Ekonomi (M.E). Pascasarjana IAIN Kediri pada tanggal 28 November 2024.

Tim penguji,

1. Ketua Sidang

Dr. Toyyibah, M.Pd.

NIP. 197212202006042003


(.....)

2. Penguji Utama

Dr. Binti Mutafarida, M.E.I

NIP. 198410042023212028


(.....)

3. Penguji I

Dr. Jamaludin Achmad Kholik, MA

NIP. 197509132008011014


(.....)

4. Penguji II

Dr. Andriani, MM

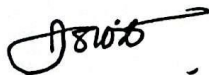
NIP. 197301132003122001


(.....)

Kediri, 20 Desember 2024

Mengetahui

Direktur Pascasarjana IAIN Kediri



Prof. Dr. H. Moh. Asror Yusuf, M.Ag

NIP. 197506132003121004

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama :Arlupi Yulia Madyasari

NIM :22505012

Program Studi :Ekonomi Syariah

Judul Penelitian :STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN PASAR PADA MERAH DELIMA BEKERY KEDIRI
DITINJAU DARI ANALISIS SWOT

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian saya ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar rujukan. Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Kediri, 20 Desember 2024

Hormat Saya,

Arlupi Yulia Madyasari

ABSTRAK

Arlupi Yulia Madyasari, 2025 “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN PASAR PADA MERAH DELIMA BEKERY KEDIRI DITINJAU DARI ANALISIS SWOT”. Dosen Pembimbing Dr. Jamaluddin A Kholik, MA dan Dr. Andriani, M.M

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Pesaingan Pasar, Analisis SWOT

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan pasar ditinjau dari analisis SWOT. Analisis ini untuk menentukan kekuatan, kelemahan serta peluang dan tantangan dari strategi pemasaran Toko Roti Merah Delima Bakery Kediri. Penelitian kualitatif ini menggunakan analisis deskriptif pada Toko Roti Merah Delima Bakery Kediri sebagai metode penyelidikan utamanya. Penulis memilih lokasi ini untuk penelitiannya karena terdapat pertanyaan yang menarik untuk ditelaah. Dengan kata lain, dalam tinjauan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi yang diterapkan oleh Toko Roti Merah Delima Kediri menggunakan pendekatan bauran pemasaran (marketing mix), yang mencakup beberapa aspek berikut: Produk: toko ini menawarkan 77 jenis produk. Harga : mulai dari Rp 2.500 - Rp 15.000 per produk. Promosi: melalui metode, yaitu cara tradisional seperti berkeliling menggunakan sepeda, motor, atau mobil box. Distribusi: Toko Roti Merah Delima membuka cabang di beberapa lokasi untuk memudahkan akses bagi masyarakat di sekitar. Orang, Roti Merah Delima Bakery Kediri memiliki 13 karyawan. Proses, memiliki alat produksi yang lebih canggih, memungkinkan efisiensi dan kualitas produk yang lebih baik. Bukti fisik kemasan berlogo untuk memudahkan konsumen mengenali produk dari Merah Delima Bakery.

Dalam hal ini, Toko Merah Delima juga membagi segmen pasar berdasarkan celah yang ada untuk menarik perhatian masyarakat. Persaingan pasar yang dilakukan dengan diversifikasi produk, harga yang kompetitif, lokasi strategis, promosi yang aktif, kualitas produksi yang baik, pelayanan pelanggan yang memuaskan, dan pengemasan yang menarik menjadi faktor kunci dalam menarik dan mempertahankan pelanggan. Berdasarkan analisis SWOT dalam menghadapi persaingan pasar, strategi yang digunakan oleh Toko Roti Merah Delima Kediri meliputi: Kekuatan (*Strenghts*) : Diversifikasi produk, harga yang sesuai, memberikan yang terbaik, melayani dengan semnagat dan ikhlas, identitas merek. Kelemahan (*Weakness*) : kurang lahan parkir, masih minim dalam dunia bisnis. Peluang (*Opportunities*) : diterima masyarakat, pesaing akan tertinggal dengan produk. Ancaman (*Threats*) : semakin banyak pesaing, para pesaing lebih kuat. Analisis SWOT menunjukkan bahwa Toko Roti Merah Delima Bakery Kediri memiliki potensi yang besar untuk berkembang. Namun, perlu adanya perbaikan dalam beberapa aspek, terutama dalam hal pemasaran digital dan pengelolaan tempat. Dengan menerapkan strategi yang tepat dan konsisten, toko roti ini dapat mengatasi tantangan yang ada dan mencapai kesuksesan yang lebih besar.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	iv
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian	11
D. Kegunaan Penelitian.....	11
E. Penelitian Terdahulu	13
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Strategi Pemasaran	17
B. Persaingan Pasar.....	24
C. Analisis SWOT	29
BAB III METODE PENELITIAN.....	34

A. Jenis Penelitian.....	34
B. Lokasi Penelitian.....	35
C. Sumber Data.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data.....	39
E. Analisis Data	41
F. Pengecekan Keabsahan Data.....	43
BAB IV HASIL PENELITIAN	46
A. Gambaran Umum UD. Merah Delima Bakery Kediri	46
B. Paparan Data	49
BAB V PEMBAHASAN	60
A. Strategi pemasaran yang diterapkan pada Merah Delima Bakery Kediri ..	60
B. Strategi yang digunakan Merah Delima Bakery Kediri dalam menghadapi persaingan pasar	70
C. Strategi yang digunakan Merah Delima Bakery Kediri berdasarkan analisis SWOT dalam menghadapi persaingan pasar.....	77
BAB VI PENUTUP	92
A. Kesimpulan	92
B. Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA	95
LAMPIRAN.....	98

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data UMKM di Indonesia Tahun 2018-2023	3
Tabel 1. 2 Perbandingan Strategi Pemasaran 7P Toko Roti Di Bandar Kota Kediri	6
Tabel 1. 3 Data Penjualan Merah Delima Bakery 2019-2023	8
Tabel 4. 1 Daftar Karyawan Merah Delima Bakery Kediri	47
Tabel 4. 2 Inovasi produk di Merah Delima Bakery Kediri	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Pengantar Izin Penelitian.....	98
Lampiran 2 : Surat Persetujuan Izin Penelitian	99
Lampiran 3 : Dokumentasi Wawancara	100