

**IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN BISNIS**

(Studi pada Minimarket Tiga Putri di Desa Tambibendo, Kecamatan Mojo,
Kabupaten Kediri)

SKRIPSI

Disusun sebagai Persyaratan untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh

TRIO FEBIYANI ZUMZUMI

NIM 22403145

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

HALAMAN JUDUL

**IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN BISNIS
(Studi pada Minimarket Tiga Putri di Desa Tambibendo, Kecamatan Mojo,
Kabupaten Kediri)**

SKRIPSI

Diajukan kepada
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Dalam menyelesaikan program Sarjana

**OLEH
TRIO FEBIYANI ZUMZUMI
NIM 22403145**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH WASIL KEDIRI**

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan Judul

**IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN BISNIS**

**(Studi pada Minimarket Tiga Putri di Desa Tambibendo, Kecamatan Mojo,
Kabupaten Kediri)**

Oleh

TRIO FEBIYANI ZUMZUMI

NIM 22403145

Disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I., M.Hum.
NIP 198001312003122003

Pembimbing II



Anwarivah, M.Pd.
NIP 197701192023212007

NOTA DINAS

Kediri, 31 Mei 2026

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Jalan Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Trio Febiyani Zumzumi
Nim : 22403145
Judul : Implementasi Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis (Studi pada Minimarket Tiga Putri di Desa Tambibendo, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini dilampirkan naskah skripsi tersebut, dengan harapan dapat segera diujikan untuk mengikuti sidang munaqosah.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I



Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I., M.Hum.
NIP 198001312003122003

Dosen Pembimbing II



Anwariyah, M.Pd.
NIP 197701192023212007

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 31 Mei 2026

Lampiran : 4 (Empat) Berkas
Hal : Penyerahan Skripsi

Kepada
Yth, Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri
Jalan Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr.Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk membimbing penyusunan skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Trio Febiyani Zumzumi

Nim : 22403145

Judul : Implementasi Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis (Studi pada Minimarket Tiga Putri di Desa Tambibendo, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsinya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S1).

Bersama ini dilampirkan naskah skripsi tersebut, dengan harapan dapat segera diujikan untuk mengikuti sidang munaqosah.

Demikian harap maklum dan atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

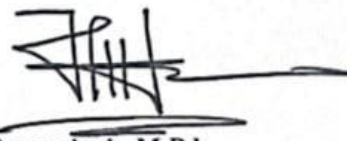
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing I



Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.L., M.Hum.
NIP 198001312003122003

Dosen Pembimbing II



Anwarivah, M.Pd.
NIP 197701192023212007

HALAMAN PENGESAHAN**IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN DALAM MENGHADAPI
PERSAINGAN BISNIS**

**(Studi pada Minimarket Tiga Putri di Desa Tambibendo, Kecamatan Mojo,
Kabupaten Kediri)**

**TRIO FEBIYANI ZUMZUMI
NIM 22403145**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, Pada tanggal 2 Juli 2026

Tim Penguji

1. Penguji Utama

Dr. Muhamad Wildan Fawaid, MEI
NIP 199010202019031006

(.....)

2. Penguji I

Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.L., M.Hum
NIP 198001312003122003

(.....)

3. Penguji II

Anwarivah, M.Pd
NIP 197701192023212007

(.....)

Kediri, 6 Juli 2026

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri



Dr. H. Anas Mashlihin, M.H.I
NIP 197501011998031002

HALAMAN MOTTO

Orang yang berhenti belajar akan menjadi pemilik masa lalu, dan orang yang terus belajar akan menjadi pemilik masa depan.

(Ki Hajar Dewantara)

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Maka, sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan.

(QS. Al-Insyirah: 5)

Tidak ada yang tahu apa yang akan terjadi, tetapi kerja keras akan membawa kita ke suatu tempat.

(Jeon Jungkook)

Tidak ada yang salah dengan berjalan lambat, yang penting adalah terus maju.

(Itaewon Class)

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Trio Febiyani Zumzumi
NIM : 22403145
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Kediri, 3 Juni 2026

Penulis

Trio Febiyani Zumzumi
NIM 22403145

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kepada Allah Swt. Tuhan Yang Maha Esa, penulis mempersembahkan karya ini sebagai bentuk rasa syukur yang mendalam atas segala nikmat, rahmat, karunia, serta pertolongan yang senantiasa diberikan dalam setiap langkah kehidupan. Selama proses penyusunan penelitian ini, penulis menyadari bahwa terdapat banyak tantangan, hambatan, dan keterbatasan yang harus dihadapi. Namun, berkat izin, petunjuk, dan kasih sayang-Nya, penulis diberikan kekuatan, kesabaran, kesehatan, serta kemudahan sehingga mampu menyelesaikan penelitian ini hingga akhir. Setiap pemikiran, usaha, dan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini tidak terlepas dari kehendak dan kuasa Allah Swt. yang selalu memberikan jalan terbaik bagi hamba-Nya. Oleh karena itu, karya sederhana ini penulis persembahkan sebagai wujud rasa syukur atas segala anugerah yang telah diberikan. Penulis berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak, menjadi sarana untuk menambah ilmu pengetahuan, serta bernilai sebagai amal kebaikan yang terus mengalir manfaatnya di masa yang akan datang. Semoga segala proses yang telah dilalui dalam penyusunan karya ini senantiasa mendapatkan ridha dan keberkahan dari Allah Swt.
2. Teruntuk kedua orang tua tercinta, Bapak dan Ibu yang merupakan sumber penyemangat terbaik dan panutan terhebat bagi penulis. Cinta pertamaku dan wanita surgaku, kalian adalah anugerah terindah yang Tuhan berikan. Terima kasih penulis sampaikan atas segala cinta kasih, bimbingan, arahan, dan segala bentuk dukungan, baik secara material atau non material, serta doa yang tidak

pernah terhenti yang diberikan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan studi sarjana. Semoga Allah Swt. senantiasa melimpahkan rahmat, keberkahan, kesehatan, umur panjang dan kebahagiaan.

3. Saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I., M.Hum. dan Ibu Anwariyah, M.Pd. selaku dosen pembimbing, atas bimbingan, arahan, dan dukungan yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi. Di tengah kesibukannya, beliau bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis dengan penuh kesabaran agar penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Semoga setiap kebaikan dan ilmu yang telah diberikan dapat menjadi amal jariyah yang dicatat sebagai pahala di sisi Allah Swt.
4. Kepada Supervisor, seluruh karyawan, dan konsumen Minimarket Tiga Putri, terima kasih atas bantuan dan dukungannya dalam memfasilitasi kebutuhan tempat serta waktu selama pelaksanaan penelitian ini.
5. Seluruh keluarga yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terutama kakak tercinta yang selalu menghibur dengan memberikan rekomendasi drama korea untuk hiburan penulis ketika merasa lelah dan membutuhkan pengalihan supaya tetap sehat dan tenang selama proses penyusunan skripsi.
6. Seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, Muchamad Ilham Dwi Adi Saputra. Terima kasih atas segala dukungan, perhatian, dan semangat yang tidak pernah berhenti diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih karena selalu meluangkan waktu untuk mendengarkan, menemani, menghibur, dan membantu penulis melepaskan penat di tengah kesibukan menyusun skripsi. Dukungan dan ketulusanmu menjadi bagian yang berarti

dalam perjalanan ini, sehingga karya sederhana ini penulis persembahkan sebagai bentuk rasa terima kasih atas segala kebaikan yang telah diberikan.

7. Sahabat terbaik penulis Chintya Choirun Nisa yang selalu menyemangati, menghibur, dan selalu ada ketika penulis membutuhkan teman atau tempat cerita.
8. Para rekan angkatan 2022 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri. Khususnya para sahabat, Nadia, Ana, Adelia, Novia, Imroatul, Salsabella, Riris, Monica, yang selalu memberikan semangat dan motivasi sejak awal perkuliahan hingga saat ini. Meskipun setelah ini akan menjalani kehidupan masing-masing, kesibukan yang berbeda, dan mungkin akan berada di kota atau negara yang berbeda, semoga pertemanan ini selalu terjaga selamanya. Terima kasih sudah bersedia menjadi teman penulis, empat tahun yang sangat berharga ini akan selalu menjadi pelajaran hidup paling berarti, semoga kalian selalu bahagia di mana pun kalian berada.
9. Kepada diri saya sendiri, Trio Febiyani Zumzumi. Terima kasih telah terlahir di dunia menjadi anak yang sehat, baik, dan sempurna untuk keluarganya. Terima kasih karena sudah berhasil menyelesaikan skripsi dan mampu melewati berbagai rintangan dalam proses penelitian ini. Terima kasih karena telah belajar untuk percaya, berani mencoba, menerima kekurangan, dan menghargai setiap proses. Terima kasih karena tidak pernah menyerah dan bertahan sampai sejauh ini. Semoga karya ini menjadi pengingat bahwa kerja keras, doa, dan keyakinan akan selalu membuahkan hasil yang indah pada waktunya. Semoga setiap lelah akan menjadi berkah, langkahmu dipermudah, dan akan selalu bahagia di mana pun kamu berada.

ABSTRAK

Trio Febiyani Zumzumi, Dosen Pembimbing Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I., M.Hum. dan Anwariyah, M.Pd. Implementasi Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis (Studi pada Minimarket Tiga Putri di Desa Tambibendo, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri), Skripsi, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri, 2026.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Persaingan Bisnis, Minimarket, *Marketing Mix*, Loyalitas Konsumen.

Persaingan bisnis ritel yang semakin ketat menuntut pelaku usaha untuk menerapkan strategi pemasaran yang tepat guna mempertahankan keberlangsungan usahanya. Minimarket Tiga Putri sebagai usaha ritel lokal mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan dengan ritel modern maupun usaha sejenis. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan implementasi strategi pemasaran yang diterapkan oleh Minimarket Tiga Putri serta menganalisis implementasi strategi tersebut dalam menghadapi persaingan bisnis.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan penelitian meliputi supervisor, karyawan, dan konsumen Minimarket Tiga Putri. Analisis data dilakukan melalui tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data diuji menggunakan triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan perpanjangan keikutsertaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Minimarket Tiga Putri menerapkan delapan strategi pemasaran, yaitu strategi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), *brand awareness*, *positioning*, pelayanan konsumen, serta sistem *Delivery Order* (DO). Strategi produk dilakukan dengan menjaga kualitas dan kelengkapan produk, strategi harga melalui penetapan harga yang terjangkau, strategi tempat dengan memanfaatkan lokasi yang strategis, serta strategi promosi melalui program belanja berhadiah, penyebaran informasi promo melalui WhatsApp, layanan pesan antar, dan program Jumat Berkah. Selain itu, minimarket membangun *brand awareness* dan *positioning* sebagai minimarket lokal yang menyediakan barang lengkap, harga terjangkau, dan pelayanan yang ramah. Dalam menghadapi persaingan bisnis, pengelola melakukan berbagai inovasi pemasaran, menjaga kualitas pelayanan, mempertahankan harga yang kompetitif, serta beradaptasi terhadap perubahan pasar melalui layanan *Delivery Order*. Strategi tersebut membantu Minimarket Tiga Putri mempertahankan loyalitas konsumen dan keberlangsungan usaha di tengah persaingan bisnis ritel yang semakin kompetitif.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah Swt. yang telah melimpahkan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Implementasi Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis (Studi pada Minimarket Tiga Putri di Desa Tambibendo, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri)” dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad saw. yang telah membimbing umat manusia dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Wasil Kediri. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, bimbingan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Wasil Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.HI, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Wasil Kediri.
3. Ibu Dr. Nuril Hidayati, S.Fil.I., M.Hum. dan Ibu Anwariyah, M.Pd. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta motivasi kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Putri Septi Aripin selaku Supervisor, seluruh karyawan, dan konsumen Minimarket Tiga Putri, terima kasih atas bantuan dan dukungannya dalam memfasilitasi kebutuhan tempat serta waktu selama pelaksanaan penelitian ini.

5. Kedua orang tua tercinta, atas segala doa, motivasi, serta dukungan yang begitu besar kepada penulis.
6. Teman-teman angkatan 2022 serta teman-teman perkuliahan lainnya yang kebersamaian saya dari awal sampai akhir perkuliahan. Semoga kita semua dilancarkan dalam menyelesaikan skripsi dan selalu sukses di mana pun kalian berada.
7. Semua keluarga dan sahabat terdekat penulis yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan karya ilmiah ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis, pembaca, serta pihak-pihak yang berkepentingan dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang manajemen pemasaran dan bisnis syariah.

Kediri, 11 Juni 2026

Penulis

Trio Febiyani Zumzumi

NIM 22403145

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
NOTA DINAS.....	iv
NOTA PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
HALAMAN MOTTO	vii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK	xii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	14
C. Tujuan Penelitian	14
D. Kegunaan Penelitian	14
E. Telaah Pustaka	16
 BAB II LANDASAN TEORI	 23
A. Marketing Syariah	23
B. Persaingan Bisnis.....	25
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 30
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	30

B. Kehadiran Peneliti	31
C. Lokasi Penelitian	32
D. Sumber Data	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	33
F. Analisis Data.....	35
G. Pengecekan Keabsahan Data	36
H. Tahap-tahap Penelitian	38
 BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	40
A. Paparan Data.....	40
B. Temuan Penelitian	77
 BAB V PEMBAHASAN	80
A. Implementasi Strategi Pemasaran yang Diterapkan oleh Minimarket Tiga Putri.....	80
B. Implementasi Strategi Pemasaran Minimarket Tiga Putri dalam Menghadapi Persaingan Bisnis.....	91
 BAB VI PENUTUP	96
A. Kesimpulan.....	96
B. Saran	97
 DAFTAR PUSTAKA	98
LAMPIRAN.....	100

DAFTAR TABEL**HALAMAN**

Tabel 1.1 Perbandingan Jumlah Minimarket dan Toko/Warung Kelontong	4
Tabel 1.2 Klasifikasi Usaha Ritel Berdasarkan Karakteristik	6
Tabel 1.3 Persamaan dan Perbedaan Ritel Tradisional dan Ritel Modern	7
Tabel 1.4 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Tambibendo.....	9

DAFTAR GAMBAR

HALAMAN

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Minimarket Tiga Putri.....	44
Gambar 4.2 Tempat Parkir Minimarket Tiga Putri	53
Gambar 4.3 Pamflet Promosi	55
Gambar 4.4 Kegiatan Transaksi	64

DAFTAR LAMPIRAN**HALAMAN**

Lampiran 1: Pedoman Wawancara.....	100
Lampiran 2: Surat Permohonan Observasi	103
Lampiran 3: Surat Izin Penelitian dari UIN Syekh Wasil Kediri	104
Lampiran 4: Surat Balasan Izin Penelitian.....	105
Lampiran 5: Daftar Konsultasi Skripsi	106
Lampiran 6: Dokumentasi.....	108
Lampiran 7: Riwayat Hidup.....	110