

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN 7P TAPAI MAMA SANAH
DI GAMBUT**

SKRIPSI

**OLEH
RABBIATUL ADAWIYAH**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
1446 H / 2026 M**

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN 7P TAPAI MAMA SANAH DI
GAMBUT**

Skripsi

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Pada Ilmu Ekonomi Syariah

Oleh

Rabbiatul Adawiyah

220105010134

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
TAHUN 2026 M / 1447 M**

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rabbiatul Adawiyah
NIM : 220105010134
Tempat/Tanggal Lahir : Marabahan, 19 Februari 2003
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul: **“Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan tapai Mama Sanah di Gambut”** adalah benar-benar karya saya, kecuali kutipan yang disebut sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan hasil karya asli saya atau merupakan hasil plagiasi, saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai ketentuan yang berlaku. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banjarmasin, 17 Juni 2026

Yang membuat pernyataan



Rabbiatul Adawiyah



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

Jalan A. Yani Km. 4.5 Banjarmasin 70235 Telepon (0511) 6777 955, e-mail:
febimail@uin-antasari.ac.id/ febl.uinantasari@gmail.com, website: febl.uin-antasari.ac.id

PENETAPAN BEBAS PLAGIASI

Nomor : B - 394/Un. 14/III.5/ES.S1/PP.00.9/06/2026

Memperhatikan surat permohonan Saudara (i) dan hasil Rapat Tim Pemeriksa Plagiasi Tugas Akhir/ Skripsi Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin, maka kami dapat memberikan Surat Keterangan Bebas Plagiasi skripsi atas nama Saudara (i):

Nama : Rabbiatul Adawiyah
NIM : 220105010134
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah di Gambut

Dengan demikian, skripsi Saudara (i) dinyatakan:

BEBAS PLAGIASI
Dengan Persentase Indikasi Plagiat: 7%

Demikian penetapan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan dengan semestinya.

Banjarmasin, 17 Juni 2026
Ketua Jurusan



Muhammad Qamaruddin

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul : Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Tapai Mama
Sanah di Gambut
Ditulis oleh : Rabbiatul Adawiyah
NIM : 220105010134
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program : Strata Satu (S-1)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Tahun Akademik : 2025/2026
Tempat, Tanggal Lahir : Marabahan, 19 Februari 2003
Alamat : Jl. A.yani km 14.500 Komplek Sejahtera mandiri Asri Blok.C
No.24 RT.021 RW.007, Gambut

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujuinya untuk dipertahankan di depan Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Banjarmasin, 10 Juni 2026

Menyetujui,

Dosen Pembimbing I



Rohana Faridah, S.E., MM.
NIP.1978042720090112010

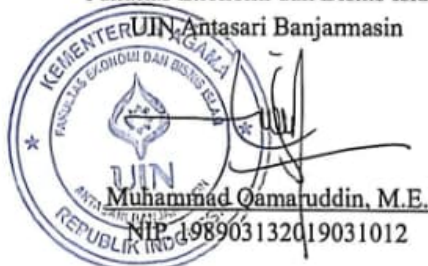
Dosen Pembimbing II



Annisa Mahfuzah, SEI., MH.
NIP. 199310022020122009

Mengetahui,

Ketua Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin



Muhammad Oamaruddin, M.E.
NIP. 198903132019031012

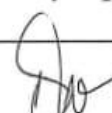
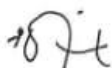
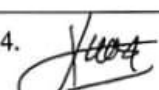
PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Bauran Pemasaran 7P Tapai Mama Sanah di Gambut” ditulis oleh Rabbiatul Adawiyah, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 01 Juli 2026
Dinyatakan **LULUS** dengan predikat : 83,4 (A)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin


Dra. H. Zaki Mubarak, S.E., M.Si., M.fin
NIP. 19710312002121002

NO	Nama	Tanda Tangan	
1	Dra. Hj. Faridah, M.H.I.	1. 	
2	Hj. Rohana Faridah, S.E., M.M		2. 
3	Dr. M. Hikam, Lc., M.A.Ek.	3. 	
4	Annisa Mahfuzah, SEI., M.H.		4. 

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur kehadiran Allah SWT, segala puji bagi-Nya atas limpahan nikmat, rahmat, kekuatan, serta kemudahan yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Shalawat dan salam semoga sentiasa tercurah kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW.

Melalui proses dan perjalanan panjang yang telah dilalui, tidak lupa penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada orang-orang yang selalu memberikan doa, dukungan, semangat, serta mendampingi penulis hingga mampu berada pada tahap ini. Oleh karena itu, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. kedua orang tuaku, Muhammad Rafi'i dan Ummu Kalsum. Terima kasih atas doa yang tak pernah putus, air mata yang diam-diam jatuh dalam sujud, kasih sayang dan pengorbanan yang tak akan pernah mampu terbalas. Setiap langkah dalam perjalanan ini adalah hasil dari ketulusan dan keyakinan yang kalian berikan kepada penulis sehingga menjadi kekuatan penulis dalam menjalani setiap proses hingga mampu menyelesaikan skripsi ini. Skripsi sederhana ini penulis persembahkan sebagai bentuk kecil dari rasa cinta dan terima kasih yang tak akan pernah usai. Terima kasih atas semua doa, kasih sayang, nasehat, yang selalu Abah dan Mama berikan kepada penulis, terima kasih juga sudah menjadi rumah ternyaman dan sangat menenangkan disaat penulis merasa lelah. Semoga Allah SWT sentiasa memberikan kesehatan, kebahagiaan, dan keberkahan kepada Abah dan Mama atas segala kebaikan yang telah diberikan.

2. Kaka dan kaka iparku, Muhammad Rifqi dan Fitria. Terima kasih atas doa, dan dukungan yang sudah diberikan kepada penulis hingga saat ini, serta selalu siap menjadi garda terdepan untuk penulis dalam menghadapi keadaan. Dan terima kasih juga sudah memberikan penulis seorang keponakan yang cantik dan lucu sebagai penambah semangat ataupun penghibur disaat penulis sedang jenuh ataupun sedih.
3. Dosen Penasehat Akademik sekaligus Pembimbing Skripsi penulis, Ibu Hj. Rohana Faridah, S.E., M.M dan Ibu Annisa Mahfuzah, SEI., MH. Penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala bimbingan, arahan, motivasi, serta nasihat yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT melimpahkan kesehatan, keberkahan, dan membalas seluruh kebaikan Ibu dan Bapak dengan balasan yang berlipat ganda.
4. Dua Sepupu Kembarku, Miftahul Jannah dan Raudhatul Jannah. Terima kasih atas segala doa, dukungan dan hiburan yang selalu menjadi penguat dalam setiap langkah penulis. Terima kasih sudah menjadi guru, keluarga, teman, serta patner yang sangat baik bagi penulis, entah itu dalam keadaan senang ataupun sedih.
5. Sahabat-sahabat seperjuanganku dibangku kuliah, Neti Hekawati, Nor Hasanah, Denata Maulidina, Dina Hadiani, Ayu Rahmawati, dan Delvianda yang telah membersamai dalam setiap proses, berbagi semangat, dukungan, serta doa. Terima kasih atas semua kenangan yang sudah kita jalani bersama kenangan ini akan menjadi bagian berharga dalam hidup penulis.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, hidayah, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Bauran Pemasaran 7P Tapai Mama Sanah di Gambut**” dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan seluruh umatnya hingga akhir zaman.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Syariah. Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai tantangan, keterbatasan, serta dinamika yang menguji kesabaran dan ketekunan. Namun, berkat doa, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak, skripsi ini dapat diselesaikan.

Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Zaki Mubarak, S.E., M.Si., M.Fin. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.
2. Bapak Muhammad Qamaruddin, M.E. selaku Ketua program studi Ekonomi Syariah dan Bapak Muhammad Syafi'i, M.Ag. selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.

3. Ibu Hj. Rohana Faridah, S.E., M.M dan Ibu Annisa Mahfuzah, SEI., MH. selaku dosen pembimbing, yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan bimbingan, arahan, serta masukan yang konstruktif sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
5. Bapak dan Ibu Tenaga Kependidikan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang konstruktif sangat diharapkan untuk perbaikan dan pengembangan penelitian selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat, baik secara akademis maupun praktis, khususnya dalam kajian ekonomi syariah dan pembangunan ekonomi daerah.

Banjarmasin, 10 Februari 2026
Penulis

Rabbiatul Adawiyah

ABSTRAK

Rabbiatul Adawiyah. 220105010134. Analisis Bauran Pemasaran 7P Tapai Mama Sanah di Gambut. Pembimbing: Rohana Faridah, S.E.MM. dan Annisa Mahfuzah, SEI.,MH. Pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Antasari Banjarmasin, 2026.

Kata Kunci: Bauran Pemasaran 7P, Peningkatan Penjualan, UMKM, Tapai

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bauran pemasaran 7P Tapai Mama Sanah di Gambut. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh fenomena penurunan penjualan yang dialami Tapai Mama Sanah sejak tahun 2020 akibat meningkatnya persaingan, perubahan perilaku konsumen, serta belum optimalnya penerapan bauran pemasaran, fenomena inilah yang menjadi asal muasal ketertarikan penulis mengkaji permasalahan ini.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik wawancara dan triangulasi sumber. Informan penelitian terdiri dari pemilik usaha, karyawan, dan konsumen Tapai Mama Sanah. Analisis data dilakukan dengan mengacu pada bauran pemasaran 7P, yaitu *product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Tapai Mama Sanah memiliki keunggulan pada aspek *product, price, people, dan process*, yakni kualitas produk yang konsisten, harga yang terjangkau, pelayanan yang ramah, serta proses produksi yang stabil. Namun, aspek *place, promotion, dan physical evidence* masih menjadi kelemahan struktural, ditandai dengan belum adanya label merek dan sertifikasi halal, kemasan yang masih sederhana, promosi digital yang belum optimal, serta distribusi yang masih terbatas. Dengan demikian, bauran pemasaran 7P yang efektif dan adaptif bagi Tapai Mama Sanah adalah strategi yang mempertahankan keunggulan yang ada sekaligus memperbaiki kelemahan struktural secara bertahap, melalui penguatan identitas produk, perluasan distribusi, pemanfaatan media digital, dan pembenahan bukti fisik, agar penjualan meningkat berkelanjutan.

ABSTRACT

Rabbiatul Adawiyah. 220105010134. *Analysis of the 7P Marketing Mix of Tapai Mama Sanah in Gambut. Supervisors: Rohana Faridah, S.E., M.M. and Annisa Mahfuzah, S.E.I., M.H. Islamic Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business, UIN Antasari Banjarmasin, 2026.*

Keywords: 7P Marketing Mix, Sales Increase, MSME, Tapai

This study aims to analyze the 7P marketing mix of Tapai Mama Sanah in Gambut. The research is motivated by the phenomenon of declining sales experienced by Tapai Mama Sanah since 2020 due to increasing competition, changes in consumer behavior, and the suboptimal implementation of the marketing mix, a phenomenon that became the origin of the author's interest in examining this issue.

This study uses a descriptive qualitative approach with data collection techniques through interviews and source triangulation. The research informants consist of the business owner, employees, and consumers of Tapai Mama Sanah. Data analysis is conducted by referring to the 7P marketing mix, namely product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence.

The results show that Tapai Mama Sanah has strengths in the product, price, people, and process aspects, namely consistent product quality, affordable prices, friendly service, and stable production processes. However, the place, promotion, and physical evidence aspects remain structural weaknesses, marked by the absence of a brand label and halal certification, simple packaging, less-than-optimal digital promotion, and limited distribution. Therefore, an effective and adaptive 7P marketing mix for Tapai Mama Sanah is one that maintains its existing strengths while gradually addressing these structural weaknesses through strengthening product identity, expanding distribution channels, utilizing digital media, and enhancing physical evidence, so that sales can increase sustainably.

DAFTAR ISI

COVER	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
KETERANGAN BEBAS PLAGIASI.....	iv
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	v
PENGESAHAN	vi
ABSTRAK.....	vii
MOTTO.....	ix
PERSEMBAHAN.....	x
KATA PENGANTAR	xii
PEDOMAN TRANSLITERAI ARAB-INDONESIA.....	xiv
DAFTAR ISI	xviii
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR GAMBAR	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Signifikansi Penelitian	9
E. Definisi Operasional.....	11
F. Sistematika Penulisan	13
BAB II KAJIAN TEORI	15
A. Strategi Pemasaran.....	15

1. Pengertian Strategi Pemasaran	15
2. Pembagian Strategi Pemasaran.....	16
3. Langkah-Langkah dalam Strategi Pemasaran	17
4. Elemen-Elemen Bauran Pemasaran 7P	18
B. Peningkatan Penjualan	29
1. Definisi Peningkatan Penjualan.....	29
2. Faktor-faktor yang berkontribusi terhadap peningkatan penjualan	30
C. Pemasaran Syariah	31
D. Ekonomi Syariah dalam Pemberdayaan UMKM.....	33
E. Kajian Penelitian Terdahulu	37
F. Kerangka Berpikir.....	41
BAB III METODE PENELITIAN	42
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	42
B. Lokasi Penelitian.....	42
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	43
D. Data dan Sumber Data	43
E. Teknik Pengumpulan Data.....	44
F. Teknik Analisis Data	45
G. Tahapan Penelitian	48
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	50
A. Gambaran Umum Usaha Tapai Mama Sanah	50
B. Hasil Penelitian Bauran Pemasaran 7P Tapai Mama Sanah	52
C. Pembahasan.....	66

1. Bauran pemasaran 7P	66
2. Bauran Pemasaran 7P yang Efektif dan Adaptif.....	75
3. Bauran Pemasaran 7P yang Efektif dan Adaptif untuk Meningkatkan Penjualan Tapai Mama Sanah Di Gambut.....	82
4. Bauran Pemasaran 7P dalam Perspektif Pemasaran Syariah dan Ekonomi Syariah.....	85
5. Temuan Sekunder dan Relevansinya terhadap Fokus Penelitian	88
BAB V PENUTUP	91
A. Simpulan	91
B. Saran	92
DAFTAR PUSTAKA.....	93
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	37
Tabel 4. 1 Profil Usaha Tapai Mama Sanah	52
Tabel 4. 2 Kondisi Produk Tapai Mama Sanah	55
Tabel 4. 3 Struktur Harga Tapai Mama Sanah.....	56
Tabel 4. 4 Pemetaan Saluran Distribusi Tapai Mama Sanah.....	58
Tabel 4. 5 Kondisi Promosi dan Potensi Pengembangan	60
Tabel 4. 6 Alur Proses Produksi Tapai Mama Sanah.....	63
Tabel 4. 7 Kondisi Physical Evidence Tapai Mama Sanah	65
Tabel 4. 8 Bauran 7P yang direkomendasikan untuk Tapai Mama Sanah	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Jumlah dan Pertumbuhan UMKM di Indonesia	1
Gambar 1. 2 Jumlah UMKM yang Masuk ke Ekosistem Digital di Indonesia.....	4