

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Penelitian ini menjawab rumusan masalah bahwa bauran pemasaran 7P yang efektif dan adaptif bagi Tapai Mama Sanah adalah strategi yang mempertahankan keunggulan pada elemen Product, Price, People, dan Process—kualitas rasa konsisten, harga terjangkau, pelayanan ramah, dan proses produksi stabil—sekaligus memperbaiki secara bertahap kelemahan struktural pada elemen Place, Promotion, dan Physical Evidence, yaitu distribusi yang masih lokal, promosi yang sepenuhnya bergantung pada word of mouth, serta ketiadaan label merek dan sertifikasi halal. Penguatan bertahap pada ketiga elemen tersebut—melalui promosi digital, perluasan distribusi, serta pembaruan kemasan berlabel halal—menjadi kunci agar penjualan dapat tumbuh berkelanjutan.

Strategi ini sekaligus selaras dengan prinsip pemasaran syariah (Kertajaya & Sula, 2006) dan maqashid syariah (Mansyur, 2020): sertifikasi halal merealisasikan dimensi teistis serta hifz al-din dan hifz al-nafs, kejujuran usaha yang telah terbangun mencerminkan dimensi etis, sedangkan harga terjangkau dan pola usaha keluarga mencerminkan dimensi realistis-humanistik serta hifz al-nasl dan hifz al-mal. Dengan demikian, bauran pemasaran 7P yang direkomendasikan menjawab rumusan masalah baik dari sisi efektivitas-adaptabilitas komersial maupun kontribusinya bagi ekonomi kerakyatan berbasis syariah di tingkat usaha rumahan.

## **B. Saran**

Pemilik usaha Tapai Mama Sanah direkomendasikan untuk memprioritaskan pembaruan kemasan produk dengan menambahkan label merek, informasi tanggal kadaluarsa, dan sertifikasi halal, sekaligus membangun kehadiran digital secara bertahap melalui platform sederhana seperti WhatsApp Business atau Instagram yang dapat dikelola bersama anggota keluarga. Pada aspek manajerial, pencatatan keuangan dan stok secara sederhana perlu segera diterapkan guna mendukung perencanaan produksi yang lebih terstruktur, terutama dalam menghadapi lonjakan permintaan menjelang hari raya.

Bagi pemerintah daerah, akademisi, dan pelaku UMKM kuliner tradisional lainnya, penelitian ini diharapkan menjadi cermin pentingnya strategi pemasaran yang inovatif dan terstruktur dalam menjaga keberlangsungan produk kuliner lokal. Pemerintah Daerah Kabupaten Banjar diharapkan dapat memfasilitasi pengurusan sertifikasi halal secara kolektif, menyelenggarakan pelatihan literasi digital bagi pelaku usaha, serta mengintegrasikan tapai Gambut ke dalam program wisata kuliner daerah sebagai upaya memperluas pasar sekaligus melestarikan warisan budaya kuliner lokal.