

**STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN
DAYA SAING PEDAGANG KUE BAWANG PADA
USAHA RUMAHAN KUE BAWANG
MARHAMAH RANTAUPRAPAT**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Labuhanbatu



OLEH :

**MIRNA HAKIM SIREGAR
2201100095**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LABUHANBATU
RANTAUPRAPAT
2026**

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : MIRNA HAKIM SIREGAR
NPM : 2201100095
PROGRAM STUDI : S-1 MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING PEDAGANG KUE
BAWANG PADA USAHA RUMAHAN KUE
BAWANG MARHAMAH RANTAUPRAPAT

RANTAUPRAPAT, 13 APRIL 2026

DISETUJUI:

PEMBIMBING UTAMA



RIZKI SYAHPUTRA, Lc, M.EI
NIDN. 0117058803

PEMBIMBING PENDAMPING



FAUZIAH HANUM, S.Pd, M.Pd
NIDN. 0127107803

MENYETUJUI:

DEKAN



Dr. ZULKARNAIN NASUTION, SE, M.Si
NIDN. 0116087401

KAPRODI MANAJEMEN



YUNIMAN ZEBUA, SE, M.M
NIDN. 0117067201

LEMBAR PERNYATAAN ORIGINAL SKRIPSI

NAMA : MIRNA HAKIM SIREGAR
NPM : 2201100095
PROGRAM STUDI : S-1 MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM
MENINGKATKAN DAYA SAING PEDAGANG KUE
BAWANG PADA USAHA RUMAHAN KUE
BAWANG MARHAMAH RANTAUPRAPAT

Dengan ini penulis menyatakan bahwa skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Labuhanbatu adalah hasil karya tulis penulis sendiri. Semua kutipan maupun rujukan dalam penulisan skripsi ini telah penulis cantumkan sumbernya dengan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Jika di kemudian hari ternyata ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil karya penulis atau plagiat, penulis bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang disandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Rantauprapat, 13 April 2026

Yang Membuat Pernyataan



MIRNA HAKIM SIREGAR
NPM. 2201100095

ABSTRAK

MIRNA HAKIM SIREGAR. NPM. 2201100095. STRATEGI PEMASARAN 7P DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PEDAGANG KUE BAWANGPADA USAHA RUMAHAN KUE BAWANG MARHAMAH RANTAUPRAPAT. Skripsi.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara. Dalam melakukan strategi pemasarannya, usaha kecil cenderung memilih strategi pemasaran 7P (*Marketing Mix*) yang didalamnya terdapat empat variabel diantaranya : produk, harga, promosi, tempat, orang, proses dan bukti fisik. Dan dalam kegiatan pemasaran tentunya tidak terlepas dari unsur persaingan. Daya saing atau disebut dengan persaingan merupakan sebuah inti dari keberhasilan atau kegagalan suatu perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran 7P pada Usaha Kue Bawang Marhamah Rantauprapat, untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dalam penerapan strategi pemasaran 7P pada usaha tersebut, untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran 7P terhadap peningkatan daya saing Usaha Kue Bawang Marhamah Rantauprapat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini antara lain : menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *field research* Penentuan informan pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan datanya menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun dalam menentukan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber. Adapun hasil dari penelitian ini adalah 1) berdasarkan penerapan strategi bauran pemasaran 7P yang terdiri dari a) Strategi Produk yaitu menghasilkan produk kue bawang dalam kemasan kilo gram (Kg) yang memiliki kualitas baik dengan memperhatikan kualitas bahan baku, b) Strategi harga yang ditawarkan dari harga Rp. 20.000 hingga Rp. 90.000, c) Strategi tempat yaitu memilih rumah sebagai tempat produksi dan toko sebagai saluran distribusi dalam pemasaran produknya; d) Strategi Promosi yang digunakan adalah teknik *word to mouth, door to door*, pemasangan spanduk dan media digital berupa *WhatsApp*. 2) Faktor kendala yang dihadapi adalah a) Kenaikan bahan baku, b) Tenaga Kerja.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, Daya Saing, UMKM*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat dan karunianya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran 7P Dalam Meningkatkan Daya Saing Pedagang Kue Bawangpada Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah Rantauprapat”.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat memenuhi tugas akhir guna mengikuti ujian skripsi pada Universitas Labuhan Batu Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, penulis menyadari bahwa skripsi ini belum dapat dikatakan sempurna dan masih jauh dari apa yang diharapkan, baik nilai ilmiahnya maupun struktur substansinya, hal ini disebabkan karena sangat minimnya pengetahuan yang dimiliki serta kemampuan penulis dalam penyusunan skripsi belum mencapai tingkat sebagaimana yang diharapkan, berkenaan dengan hal ini penulis dengan segala kerendahan hati mengharapkan kritik dan saran dari pihak pembaca guna menyempurnakan penulisan skripsi ini.

Untuk penyempurnaan usaha penyelesaian skripsi ini penulis memiliki banyak dukungan baik material dan juga spirual guna selesainya tulisan skripsi ini.

Atas bantuan yang diberikan oleh berbagai pihak, penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada :

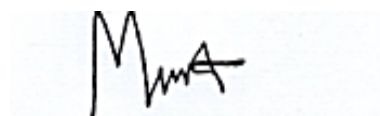
1. Bapak Assoc. Prof. Ade Parlaungan, Ph.D, Selaku Rektor Universitas Labuhan Batu
2. Bapak Dr. Zulkarnain Nasution, SE., M.Si, Selaku Dekan Universitas Labuhanbatu
3. Bapak Yuniman Zebua, SE., MM, Selaku Kaprodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Labuhanbatu.
4. Bapak Rizki Syahputra, Lc., M.El, selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan dan membimbing penulis sampai skripsi ini selesai.
5. Ibu Fauziah Hanum, S.Pd., M.Pd, Selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis guna terselesaikannya skripsi ini.

6. Teruntuk cinta pertama saya , Ayahanda tercinta Alm. Ayah Abdul Hakim Siregar yang telah berpulang ketika penulis berada di semester 4. Kehilangan sosok ayah di tengah perjalanan kuliah adalah luka yang sangat dalam bagi penulis. Terimakasih atas perjuangan dan kasih sayang yang ayah berikan untuk kebahagiaan penulis. Semua kenangan bersama ayah akan tetap hidup di dalam hati dan menjadi sumber kekuatan penulis.
7. Teruntuk Ibunda tercinta, Marhamah Ganti Dalimunthe sosok wanita luar biasa yang tidak pernah lelah berjuang demi anak-anaknya. Ibu adalah sumber kekuatan bagi penulis. Doa ibu yang selalu menyertai setiap langkah penulis hingga sampai di titik ini.
8. Para Dosen dan staff Universitas Labuhan Batu yang telah memberikan dukungan kepada penulis.
9. Teman-teman seperjuangan khususnya Melyani, Mariana, Rita, Niko, Sarah, yang selalu menemani dalam proses skripsi ini, saling menguatkan dan berbagi tawa serta air mata. Terima kasih untuk cerita, pelukan hangat dan semangat yang tak pernah padam.
10. Kepada Diri saya sendiri Mirna Hakim Siregar. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih sudah melangkah meski sering ragu dan ingin menyerah. Skripsi ini mungkin belum sempurna, tetapi proses ini menjadi pengalaman yang penuh makna dan bukti perjuangan nyata dan patut dibanggakan.

Akhir kata penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya pada Bapak/Ibu dosen dan semua rekan-rekan atas segala kesilapan dan kesalahan yang telah diperbuat penulis selama ini, dan semoga skripsi yang sangat sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pembaca dan pihak lain yang memerlukannya.

Rantauprapat, 13 April 2026

Penulis



MIRNA HAKIM SIREGAR
NPM : 2201100095

DAFTAR ISI

Halaman

COVER		
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	i	
LEMBAR PERNYATAN ORIGINAL SKRIPSI	ii	
ABSTRAK	iii	
KATA PENGANTAR	iv	
DAFTAR ISI	vi	
DAFTAR TABEL	vii	
DAFTAR GAMBAR	viii	
DAFTAR LAMPIRAN	ix	
BAB I	PENDAHULUAN	1
	A. Latar Belakang Masalah.....	1
	B. Identifikasi Masalah	7
	C. Rumusan Masalah	8
	D. Batasan Masalah	8
	E. Tujuan Penelitian	9
	F. Manfaat Penelitian	9
BAB II	LANDASAN TEORI	11
	A. Penelitian Terdahulu	11
	B. Uraian Teori	15
	1. Strategi 7P.....	15
	2. Daya Saing.....	28
	3. Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM)	30
	C. Kerangka Konseptual	32
	D. Hipotesis Penelitian.....	33
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	34
	A. Lokasi dan Waktu Penelitian	34
	1. Lokasi penelitian.....	34
	2. Waktu Penelitian.....	34

B.	Populasi dan Sampel	35
1.	Populasi	35
2.	Sampel	35
C.	Definisi Operasional Variabel.....	36
D.	Tehnik Pengumpulan Data.....	37
E.	Analisis Data	40
F.	Keabsahan Data.....	42
BAB IV PEMBAHASAN.....		43
A.	Gambaran Objek Penelitian	43
1.	Sejarah Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah...43	
2.	Aktivitas Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah 44	
B.	Pengujian dan Analisis.....	45
1.	Strategi 7P Yang Diterapkan Pada Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah	45
2.	Faktor Kendala Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah dalam Meningkatkan Daya Saing Pedagang Kue Bawang	59
C.	Pembahasan dan Temuan.....	63
1.	Strategi Pemasaran yang diterapkan Pada Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah.....	63
2.	Kendala dan Solusi yang Mempengaruhi Produksi Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah dalam Meningkatkan Daya Saing Pedagang Kue Bawang .70	
BAB V PENUTUP.....		73
A.	Kesimpulan	73
B.	Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN.....		

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Tingkat Persaingan Pengusaha Kue Bawang	4
Tabel 3.1. Jadwal Penelitian	42
Tabel 3.2. Definisi Operasional Variabel	44

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Konseptual.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Pedoman Wawancara Pemilik.....	81
Lampiran 2. Pedoman Wawancara Karyawan	84
Lampiran 3. Pedoman Wawancara Konsumen	87
Lampiran 4. Spanduk Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah	90
Lampiran 5. Contoh Kue Bawang Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah	91
Lampiran 6. Poto Bersama Pemilik Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah	92
Lampiran 7. Poto Bersama Pelanggan Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah	93
Lampiran 8. Wawancara Penulis dan Karyawan Usaha Rumahan Kue Bawang Marhamah	45