

**ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA LAUNDRY
SEPATU SABOTAGE SHOESCARE BREBES**



TUGAS AKHIR

OLEH:

MOHAMMAD FAQIH AZHAR

22031043

PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI

POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN PADA LAUNDRY SEPATU SABOTAGE SHOESCARE
BREBES

Oleh Mahasiswa :

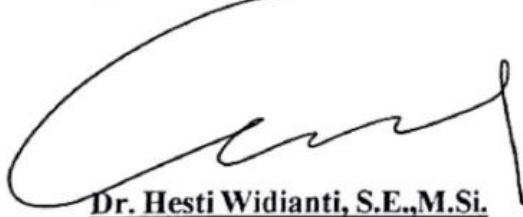
Nama : Mohammad Faqih Azhar

NIM 22031043

Telah diperiksa dan dikoreksi dengan baik dengan cermat. Karena itu
pembimbing menyetujui mahasiswa tersebut untuk menempuh ujian tuga akhir.

Tegal, 26 Juli 2025

Pembimbing I,



Dr. Hesti Widiyanti, S.E., M.Si.

NIPY.008.009.043

Pembimbing II,



Ririh Sri Harjanti, S.E., M.M.

NIPY. 04.015.215

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN PADA LAUNDRY SEPATU SABOTAGE SHOESCARE
BREBES

Oleh :

Nama : Mohammad Faqih Azhar

NIM : 22032002

Program Studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Tegal, 28 Juli 2025

1. Arifia Yasmin, SE, M.Si, Ak, CA

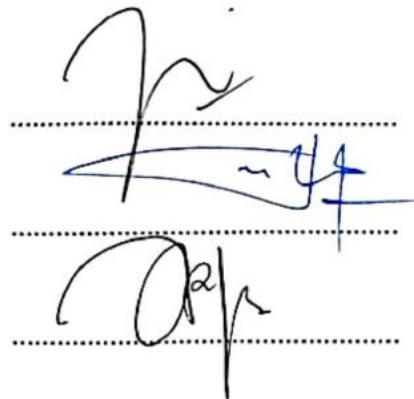
Ketua Penguji

2. Bahri Kamal, SE, MM., CMA.

Anggota Penguji I

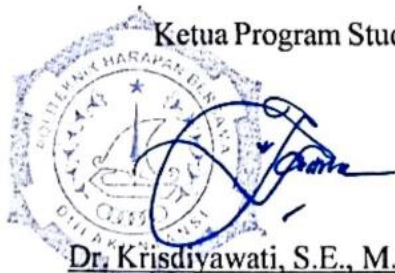
3. Ririh Sri Harjanti, SE, MM., BKP.

Anggota Penguji II



Mengetahui

Ketua Program Studi,



Dr. Krisdiyawati, S.E., M.Ak., Ak..

NIPY 10.005.014

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul” ANALISI STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA LAUNDRY SEPATU SABOTAGE SHOESCARE BREBES” beserta isinya adalah benar benar karya saya sendiri.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan sebagaimana mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan dan saya siap menanggung segala resiko/sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya ini atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya ini.

Tegal, 28 Juli 2025

Yang membuat pernyataan



MOHAMMAD FAQIH AZHAR

NIM 22031043

HALAMAN LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai mahasiswa Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Mohammad Faqih Azhar
NIM : 22031043

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui untuk memberikan kepada Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal atas karya ilmiah saya yang berjudul "ANALISI STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA LAUNDRY SEPATU SABOTAGE SHOESCARE BREBES"

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini. Demikian surat ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Tegal, 28 Juli 2025

Yang membuat pernyataan



MOHAMMAD FAQIH AZHAR

NIM 22031043

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, hidayah, dan kekuatan yang diberikan sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan dengan baik.

Dengan penuh rasa hormat dan cinta, tugas akhir ini saya persembahkan kepada:

1. Almarhum Bapak tercinta, yang meski telah tiada, cahaya kasih dan semangatmu tetap hidup dalam setiap langkahku. Doa dan rinduku tak pernah berhenti, semoga engkau bangga di sisi-Nya. *"Langit tak lagi menghadirkan suaramu, tapi semangatmu menetap dalam langkahku."*
2. Mamah tersayang, atas segala cinta, doa, dan pengorbanan yang tak pernah terbalas. Engkaulah sumber kekuatan dan inspirasiku dalam menuntaskan perjalanan ini.
3. Seluruh Dosen yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan ilmu yang sangat berarti selama proses penyusunan tugas akhir ini.
4. Kakak perempuanku tercinta, yang selalu menjadi tempat berbagi cerita, nasihat, dan semangat. Terima kasih telah menjadi sosok pelindung sekaligus penyemangat yang tak pernah lelah mendukungku.
5. Teman-teman seperjuangan, yang telah menjadi bagian penting dalam cerita selama masa kuliah ini, serta memberi warna dalam perjalanan akademik saya.
6. Seluruh pihak yang telah membantu, mendukung, dan mendoakan. Maaf, saya belum mampu membalas semua kebaikan kalian, tapi semoga Allah SWT membalasnya dengan berlipat kebaikan.
7. Kepada seseorang berwajah teduh dengan senyuman manis yang telah memberikan suka maupun duka kepada penulis. Tanpa disadari, kamu lah yang menjadi salah satu sumber semangat kepada penulis. Terimakasih telah menjadi bagian dari kehidupan ini

HALAMAN MOTTO

“Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar”

(Q.S Al-Baqarah: 153)

“Sebaik apa pun kamu, gak bisa kamu nolong semua orang”

(Mas Eka, dalam film 1 Kakak 7 Ponakan)

“

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul "STRATEGI BAURAN PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA LAUNDRY SEPATU SABOTAGE SHOESCARE BREBES" TEGAL". Tujuan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi persyaratan dalam menempuh ujian akhir Pendidikan DIPLOMA III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mendapatkan bimbingan, pengarahan, bantuan, dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Apt. Heru Nurcahyo S.Farm., M.Sc. selaku direktur Politeknik Harapan Bersama Tegal.
2. Dr. Krisdiyawati, S.E., M.Ak., Ak.. selaku Kaprodi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.
3. Dr. Hesti Widiyanti, S.E., M.Si. selaku dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya Tugas Akhir ini.
4. Ririh Sri Harjanti, S.E., M.M. selaku dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Kedua Orang Tuaku tersayang yang telah memberikan dukungan, nasihat dan motivasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

6. Teman-teman dikampus yang telah memberikan dorongan dan semangat serta pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Turut membantu segala selesainya Tugas Akhir ini.
7. Egy Ahmad Fahrozy selaku pemilik usaha laundry sepatu Sabotage Shoescare yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian di tempat usahanya
8. Pemilik dan Karyawan Laundry Sepatu Sabotage Shoescare Brebes yang telah memberikan izin dan dukungan dalam pelaksanaan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini, oleh karena itu penulis berharap kritik dan saran pembaca untuk menyempurnakan Tugas Akhir ini.

Tegal, 28 Juli 2025

MOHAMMAD FAQIH AZHAR

NIM 22031043

ABSTRAK

Mohammad Faqih Azhar, 2025. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Laundry Sepatu Sabotage Shoescare. Program Studi Diploma III Akuntansi. Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I: Hesti Widiyanti, Pembimbing II: Ririh Sri Harjanti.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam meningkatkan pendapatan pada Laundry Sepatu Sabotage Shoescare Brebes. Latar belakang penelitian ini didasari oleh semakin ketatnya persaingan di industri jasa laundry sepatu, yang menuntut pelaku usaha untuk mampu berinovasi dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat guna mempertahankan pelanggan serta meningkatkan daya saing. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sabotage Shoescare telah menerapkan bauran pemasaran 7P yang meliputi: *product* berupa beragam layanan perawatan sepatu sesuai bahan dan kebutuhan pelanggan; *price* dengan harga terjangkau dan promo diskon tertentu; *place* berlokasi strategis dan dilengkapi layanan antar-jemput; *promotion* melalui media sosial, event UMKM, dan promosi langsung; *people* dengan karyawan berpengalaman di bidang sepatu; *process* pelayanan yang cepat, teliti, dan sesuai standar; serta *physical evidence* berupa tempat usaha yang bersih, perlengkapan lengkap, dan hasil layanan berkualitas. Penerapan strategi 7P ini dinilai efektif dalam mempertahankan pelanggan, meningkatkan jumlah pesanan, serta berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan usaha. Penelitian ini merekomendasikan agar Sabotage Shoescare terus mengoptimalkan promosi digital, memperluas jaringan pelanggan, dan mempertahankan kualitas layanan untuk keberlanjutan usaha.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran 7P, Pendapatan, Laundry Sepatu, UMKM

ABSTRACT

Azhar, Mohammad Faqih, 2025. *The Analysis of Marketing Mix Strategy in Increasing Revenue at Sabotage Shoescare Shoe Laundry Brebes. Accounting Associate Degree Study Program. Politeknik Harapan Bersama. Advisor : Hesti Widiyanti, Co-Advisor: Ririh Sri Harjanti.*

This study aims to analyze the implementation of the marketing mix strategy in increasing revenue at Sabotage Shoescare Shoe Laundry, Brebes. The background of this research is based on the increasingly fierce competition in the shoe laundry service industry, which requires business owners to innovate and apply the right marketing strategies to retain customers and enhance competitiveness. This research uses a descriptive qualitative method, with data collected through observation, interviews, documentation, and literature study.

The results indicate that Sabotage Shoescare has implemented the 7P marketing mix, consisting of: product – a variety of shoe care services tailored to different materials and customer needs; price – affordable pricing with occasional promotional discounts; place – a strategic business location complemented by a pick-up and delivery service; promotion – conducted through social media, UMKM events, and direct promotions; people – skilled employees with shoe industry experience; process – fast, precise, and standardized service; and physical evidence – a clean and organized store, complete equipment, and high-quality service outcomes. The implementation of the 7P strategy has proven effective in retaining customers, increasing orders, and positively impacting the business's revenue growth. This study recommends that Sabotage Shoescare continue optimizing digital promotions, expanding its customer network, and maintaining service quality to ensure business sustainability.

Keywords: *Marketing Strategy, 7P Marketing Mix, Revenue, Shoe Laundry, MSMEs, sustainability.*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	1
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iv
HALAMAN LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Batasan Masalah	7
1.6 Kerangka Berpikir	7
1.7 Sistematika Penulisan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11

2.1 Tinjauan Atas Pemasaran.....	11
2.2 Tinjauan Pendapatan.....	15
2.3 Tinjauan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	16
2.4 Penelitian Terdahulu	20
BAB III METODE PENELITIAN	25
3.1 Lokasi Penelitian	25
3.2 Waktu Penelitian.....	25
3.3 Jenis Data.....	25
3.4 Sumber Data	26
3.5 Metode Pengumpulan Data	26
3.6 Metode Analisis Data	28
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	32
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	32
4.2 Hasil Penelitian.....	43
4.3 Pembahasan	50
BAB V KESIMPULAN & SARAN.....	55
5.1 Kesimpulan.....	55
5.2 Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	58
LAMPIRAN	61

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Terdahulu.....	20
Tabel 2 Daftar Harga layanan Jasa Sabotage Shoescare	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Berfikir.....	8
Gambar 2 Metode Analisis Data	31
Gambar 3 Logo Laundry Sabotage Shoescare	34
Gambar 4 Jasa Cleaning Shoe.....	35
Gambar 5 Rewhite.....	36
Gambar 6 Repaint treatment	37
Gambar 7 Deep Cleaning	38
Gambar 8 Cleaning and Suede Care	39
Gambar 9 Unyellowing treatment.....	40
Gambar 10 minor reglue	41
Gambar 11 Full Reglue	42

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar pertanyaann wawancara untuk pemilik usaha	61
Lampiran 2 Buku bimbingan tugas akhir.....	66