



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SYARIAH  
PRODUK RUMAH MAKAN BEBEK KUALI BUDIYONO  
CILILITAN DENGAN *BUSINESS MODEL CANVAS***

**SKRIPSI**

**BURHANNURDIN PRATAMA 1910116029**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH PROGRAM SARJANA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA  
2024**



**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SYARIAH  
PRODUK RUMAH MAKAN BEBEK KUALI BUDIYONO  
CILILITAN DENGAN *BUSINESS MODEL CANVAS***

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi**

**BURHANNURDIN PRATAMA 1910116029**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH PROGRAM SARJANA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA  
2024**

## **PERNYATAAN ORISINALITAS**

### **PERNYATAAN ORISINALITAS**

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Burhannurdin Pratama

NIM : 1910116029

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 4 Januari 2024

Yang menyatakan,



(Burhannurdin Pratama)

## **PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

### **PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta,  
saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:	Burhannurdin Pratama
NIM	:	1910116029
Fakultas	:	Ekonomi & Bisnis
Program Studi	:	S1 Ekonomi Syariah
Jenis Karya	:	Skripsi

Demi pengembangan ilmi pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta Hak Bebas Royalti Non  
Ekslusif (*Non Ekslusif Royalty Free Right*) atas Skripsi saya yang berjudul :

**Analisis Strategi Pemasaran Syariah Produk Rumah Makan Bebek Kuali  
Budiyono Cililitan dengan Business Model Canvas**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta berhak menyimpan,  
mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*),  
merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama  
saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta  
Pada Tanggal : 4 Januari 2024



Burhannurdin Pratama

## PERNYATAAN LEMBAR PENGESAHAN

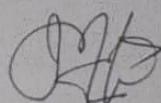
### SKRIPSI

#### ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SYARIAH PRODUK RUMAH MAKAN BEBEK KUALI BUDIYONO CILILITAN DENGAN BUSINESS MODEL CANVAS

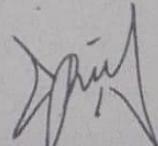
Dipersiapkan dan disusun oleh:

BURHANNURDIN PRATAMA 1910116029

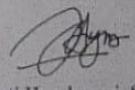
Telah dipertahankan di depan Tim Pengaji pada tanggal: 4 Januari 2024  
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



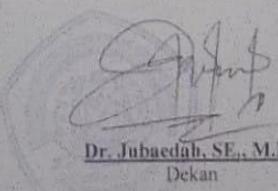
Ade Nur Rohim, S.H.I., M.E.I., CDIF.  
Ketua Pengaji



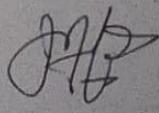
Prima Dwi Privatno, B.A., M.E.  
Pengaji I



Tati Handayani, S.E., M.M.  
Pengaji II (Pembimbing)



Dr. Jubaedah, SE., M.M.  
Dekan



Ade Nur Rohim, S.H.I., M.E.I., CDIF.  
Ketua Program Studi

Disahkan di : Jakarta  
Pada tanggal : 19 Januari 2024

***Analysis Sharia Marketing Strategy for Bebek Kuali Budiyono  
Cililitan Restaurant Product Using Business Model Canvas***

***By Burhannurdin Pratama***

***Abstract***

*At the beginning of 2020, the Covid-19 outbreak attacked almost the entire world, the impact on restaurants such as more than 48% in raw materials, 77% of decreased revenue, 86% decrease in product demand, and 90% reduction in employees. Restaurants need to adjust their sharia marketing mix to increase product sales in the transition era of COVID-19 in order to get blessings. In addition, restaurants need to develop strategies so as not to be eliminated from restaurants that have well-known brand. This study aims to describe the sharia marketing mix applied in its business as well as proposed strategies in restaurants in order to increase revenue, promote products through various social media, and establish partners with other businesses. This research is qualitative with a Business Model Canvas approach accompanied by SWOT analysis. The results of this study show that restaurants are in a growth and built position so that the strategy that must be done is growth-oriented to explore new opportunities, add chefs, employees & social media promotions. The strategy is formulated based on nine elements of the business model canvas consisting of customer segment, value proposition, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, Key Partnershiphip, and cost structure.*

***Keywords:*** *sharia marketing mix, strategic management, SWOT*

# **Analisis Strategi Pemasaran Syariah Produk Rumah Makan Bebek Kuali Budiyono Cililitan Dengan Business Model Canvas**

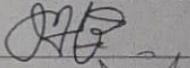
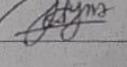
**Oleh Burhannurdin Pratama**

## **Abstrak**

Diawal tahun 2020, wabah Covid-19 menyerang hampir seluruh dunia, dampaknya bagi rumah makan seperti lebih dari 48% pada bahan baku, 77% pendapatannya menurun, 86% penurunan permintaan produk, dan 90% pengurangan karyawan. Rumah makan perlu menyesuaikan bauran pemasaran syariah untuk meningkatkan penjualan produk di era peralihan COVID-19 agar mendapatkan keberkahan. Selain itu, rumah makan perlu melakukan pengembangan strategi agar tidak tereliminasi dari restaurant yang memiliki brand terkenal. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bauran pemasaran syariah yang diterapkan dalam bisnisnya serta usulan strategi pada rumah makan agar dapat meningkatkan pendapatan, mempromosikan produk melalui berbagai media sosial, serta menjalin mitra dengan bisnis lain. Penelitian ini bersifat kualitatif dengan pendekatan Business Model Canvas disertai analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa rumah makan berada pada posisi growth and built sehingga strategi yang harus dilakukan bersifat growth-oriented untuk menggali peluang baru, menambah koki, karyawan & media sosial promosi. Strategi yang dirumuskan berdasarkan sembilan elemen business model canvas yang terdiri dari *customer segment, value proposition, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, Key Partnershiphip, dan cost structure.*

**Kata Kunci:** bauran pemasaran syariah, manajemen stratejik, SWOT

## BERITA ACARA

 <p>KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS</p> <p>Jalan RS Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450, Telepon 021-7656971 Laman : <a href="http://www.upnvj.ac.id">www.upnvj.ac.id</a>, e-mail : <a href="mailto:febupnvj@upnvj.ac.id">febupnvj@upnvj.ac.id</a></p>			
<p style="text-align: center;"><b>LEMBAR PERSETUJUAN REVISI SIDANG SKRIPSI</b> <b>SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2023/2024</b></p>			
1.	Nama Mahasiswa	: Burhanurdin Pratama	
2.	NIM	: 1910116029	
3.	Judul Skripsi	: Analisis Strategi Pemasaran Syariah Produk Rumah Makan Bebek Kuali Budiyono Cililitan Dengan Business Model Canvas	
4.	Pembimbing	: Tati Handayani, S.E., M.M.	
5.	Ujian Hari / Tanggal	: Kamis, 4 Januari 2024	
Telah diperbaiki sesuai lembar catatan perbaikan			
No.	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Ade Nur Rohim, S.H.I, M.E.I, CDIF	Ketua Penguji	
2	Prima Dwi Priyatno, B.A, M.E.	Penguji I	
3	Tati Handayani, S.E., M.M.	Penguji II	

## PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Penelitian ini dilaksanakan sejak bulan Januari sampai dengan bulan Desember 2023 dengan judul **“Analisis Strategi Pemasaran Syariah produk Rumah Makan Bebek Kuali Budiyono Cililitan dengan *Business Model Canvas*”**. Pada kesempatan ini penulis, menyampaikan terima kasih kepada Ibu Tati Handayani, SE, MM, selaku pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan saran-saran yang sangat bermanfaat.

Disamping itu, ucapan terima kasih juga disampaikan kepada ayah, ibu serta seluruh keluarga yang tidak henti hentinya memberikan semangat dan doa kepada penulis. Ibu Anteng Setiowati selaku pemilik dan Bapak Agus Suwardi selaku manajemen operasional rumah makan mitra penelitian yang telah memberikan perizinan dan banyak membantu memberikan informasi dan data yang diperlukan oleh penulis. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada seseorang yang telah dengan sabra mendengarkan segala keluh kesah penulis serta teman teman yang telah membangun dalam penulisan usulan penelitian ini.

Semoga karya ilmiah ini bermanfaat.

Jakarta, 4 Januari 2024

Burhannurdin Pratama

## DAFTAR ISI

<i>Abstract</i> .....	<b>vi</b>
<b>Abstrak</b> .....	<b>vii</b>
<b>BERITA ACARA</b> .....	<b>viii</b>
<b>PRAKATA</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Fokus Penelitian .....	7
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian .....	7
1.4 Manfaat Hasil Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>9</b>
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu .....	9
2.2 Landasan Teori .....	17
2.2.1 Teori Strategi .....	17
2.2.2 Pemasaran Syariah .....	18
2.2.3 Bauran Pemasaran Syariah .....	23
2.2.4 Unit Mikro Kecil dan Menengah .....	28
2.2.7 Analisis SWOT .....	31
2.2.5 Matriks IFE,EFE dan IE .....	33
2.2.6 Teori <i>Business Model Canvas</i> .....	34
2.3 Deskripsi Objek Penelitian .....	36
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>37</b>
3.1 Metode Penelitian .....	37
3.2 Lokasi Penelitian .....	37
3.3 Objek, Subjek Penelitian, dan Sumber Data .....	37

3.3.1	Objek Penelitian .....	37
3.3.2	Subjek Penelitian.....	38
3.3.3	Sumber Data.....	38
3.4	Teknik Pengumpulan Data .....	38
3.4.1	Wawancara.....	38
3.4.2	Kuisisioner.....	39
3.4.3	Observasi.....	39
3.4.4	Dokumentasi .....	39
3.5	Teknik Validasi Data.....	39
3.6	Teknik Analisis Data.....	40
3.7	Riset Desain Penelitian .....	41
	<b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>42</b>
4.1	Kegiatan Wawancara .....	43
4.1.1	Wawancara dengan Manajer Operasional Rumah Makan Bebek.....	43
4.1.2	Wawancara dengan Pelanggan Rumah Makan Bebek Kuali .....	43
4.1.3	Wawancara dengan <i>Supplier</i> Bahan Produksi Olahan Ayam .....	46
4.1.4	Wawancara dengan Pendamping Bisnis dari UMKM Jackpreneur .....	46
4.2	Kuisisioner .....	48
4.2.1	Kuisisioner Lingkungan Internal .....	48
4.2.2	Kuisisioner Lingkungan Eksternal .....	48
4.3	Observasi .....	49
4.3.1	Kegiatan Observasi Berdasarkan Bauran Pemasaran 4P .....	49
4.3.2	Kegiatan Observasi Berdasarkan <i>Business Model Canvas</i> .....	54
4.4	Dokumentasi .....	57
	<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>60</b>
5.1	Strategi Bauran Pemasaran Syariah Rumah Makan Bebek Kuali .....	60
5.2	Gambaran <i>Business Model Canvas</i> Rumah Makan Bebek Kuali .....	67
5.3	Analisis SWOT dan Matriks IFE,EFE dan IE .....	74
5.3.1	Pengumpulan Data .....	76
5.3.2	Tahap Analisis.....	84
5.4	Matriks SWOT dan <i>Business Model Canvas</i> Alternatif.....	86

<b>BAB VI SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>94</b>
6.1 Simpulan.....	94
6.2 Keterbatasan Penelitian .....	94
6.3 Saran .....	95
DAFTAR PUSTAKA .....	96
RIWAYAT HIDUP.....	101
LAMPIRAN LAMPIRAN .....	103

## **DAFTAR TABEL**

Table 1 Jumlah UMKM DKI Jakarta Tahun 2023.....	3
Table 2 Jumlah Rumah Makan di Indonesia Tahun 2018 - 2020 .....	4
Table 3 Jumlah Rumah Makan di DKI Jakarta 2020 .....	4
Table 4 Penelitian Terdahulu .....	12
Table 5 Perbedaan Pemasaran Konvensional dan Syariah .....	22
Table 6 Kriteria UMKM .....	29
Table 7 Informan Rumah Makan Bebek Kuali Budiyono Cililitan .....	42
Table 8 Daftar Harga Menu Rumah Makan Bebek Kuali Budiyono, Cililitan....	50
Table 9 Data Faktor Internal .....	76
Table 10 Data Eksternal .....	78
Table 11 IFAS RM Bebek Kuali Budiyono, Cililitan.....	79
Table 12 EFAS RM Bebek Kuali Budiyono, Cililitan.....	82

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1 Diagram Analisis SWOT .....	32
Gambar 2 Matriks IE.....	34
Gambar 3 Blok BMC .....	35
Gambar 4 Riset Desain Penelitian.....	41
Gambar 5 Wawancara dengan Manajemen Operasional .....	43
Gambar 6 Wawancara dengan Ibu Wita .....	44
Gambar 7 Wawancara Dengan Ibu Neneng Lutfiah .....	45
Gambar 8 Wawancara dengan Ibu Visca .....	45
Gambar 9 Wawancara dengan Sales Supplier Olahan Ayam .....	46
Gambar 10 Wawancara dengan Pak Heru .....	47
Gambar 11 Wawancara dengan Pak Hafiz.....	47
Gambar 12 Menu Ayam.....	49
Gambar 13 Menu Bebek .....	49
Gambar 14 Menu Ikan .....	50
Gambar 15 Menu Minuman Tradisional Jahe.....	50
Gambar 16 Lahan Parkir RM Bebek Kuali Budiyono Cililitan.....	52
Gambar 17 Ruangan RM Bebek Kuwali Budiyono Cililitan.....	52
Gambar 18 Mobil Pribadi untuk pengiriman pesanan .....	53
Gambar 19 Kendaraan Operasional .....	53
Gambar 20 Promosi melalui Whatsapp Web .....	54
Gambar 21 Promosi Menu Lain di Status Whatsapp Web .....	54
Gambar 22 NIB RM Bebek Kuali Budiyono, Cililitan.....	57
Gambar 23 Sertifikat Halal RM Bebek Kuali Budiyono, Cililitan .....	58
Gambar 24 Sertifikat Halal Produk rumah makan .....	59
Gambar 25 BMC yang sedang dijalankan .....	68
Gambar 26 Matriks SWOT RM Bebek Kuali Budiyono Cililitan.....	84
Gambar 27 Matriks IE RM Bebek Kuali Budiyono Cililitan .....	85
Gambar 29 Matriks SWOT RM Bebek Kuali Budiyono Cililitan.....	88
Gambar 30 BMC RM Bebek Kuali Budiyono Cililitan.....	90

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Persetujuan Sidang Skripsi

Lampiran 2 Pernyataan Revisi Sidang Skripsi

Lampiran 3 Daftar Pertanyaan Wawancara Pihak Internal Rumah Makan

Lampiran 4 Daftar Pertanyaan Wawancara Pihak Eksternal Rumah Makan

Lampiran 5 Daftar Kuisioner Pihak Internal & Eksternal Rumah Makan

Lampiran 6 Kartu Monitoring Bimbingan Skripsi