

**PERBANDINGAN PENERIMAAN DALAM MENERAPKAN
PEMASARAN KONVENSIONAL DAN *DIGITAL MARKETING*
PADA BISNIS *FRANCHISE* MAKANAN
(STUDI KASUS PADA GERAJ SEGO NJAMOER)**

SKRIPSI



Oleh :

NONA RAFIFAH RIF'AT
NPM : 19024010180

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
SURABAYA
2023**

**PERBANDINGAN PENERIMAAN DALAM MENERAPKAN
PEMASARAN KONVENSIONAL DAN *DIGITAL MARKETING*
PADA BISNIS *FRANCHISE* MAKANAN
(STUDI KASUS PADA GERAJ SEGO NJAMOER)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
Program Studi Agribisnis



Oleh :

NONA RAFIFAH RIF'AT
NPM : 19024010180

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
SURABAYA
2023**

**PERBANDINGAN PENERIMAAN DALAM MENERAPKAN
PEMASARAN KONVENSIONAL DAN *DIGITAL MARKETING*
PADA BISNIS *FRANCHISE* MAKANAN
(STUDI KASUS PADA GERAJ SEGO NJAMOER)**

Oleh :

NONA RAFIFAH RIF'AT
NPM : 19024010180

Telah diterima pada tanggal
22 September 2023

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Pendamping



Ika Sari Tondang, S.P., M.Sc.
NIP. 19950619 202203 2012

Pembimbing Utama



Prof. Dr. Ir. Sri Tjondro Winarno, MM
NIP. 19590211 198903 1001

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Agribisnis



Dr. Ir. Nuriah Yulianti, MP
NIP. 19620712 199103 2001

**PERBANDINGAN PENERIMAAN DALAM MENERAPKAN
PEMASARAN KONVENSIONAL DAN *DIGITAL MARKETING*
PADA BISNIS *FRANCHISE* MAKANAN
(STUDI KASUS PADA GERAJ SEGO NJAMOER)**

Oleh :

NONA RAFIFAH RIF'AT
NPM : 19024010180

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada Jum'at, 22 September 2023

Telah disetujui oleh:

Pembimbing Pendamping



Ika Sari Tondang, S.P., M.Sc.
NIP. 19950619 202203 2012

Pembimbing Utama



Prof. Dr. Ir. Sri Tjondro Winarno, MM
NIP. 19590211 198903 1001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian



Dr. Ir. Wanti Mindari, MP
NIP. 19631208 199003 2001

Koordinator Program Studi Agribisnis



Dr. Ir. Nurjati Yulianti, MP
NIP. 19620712 199103 2001

SURAT PERNYATAAN

Berdasarkan Undang-Undang No.19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta dan Permendiknas No 17 tahun 2010, Pasal 1 Ayat 1 tentang plagiarisme Maka, saya sebagai Penulis Skripsi dengan judul: Perbandingan Penerimaan Dalam Menerapkan Pemasaran Konvensional dan *Digital Marketing* Pada Bisnis *Franchise* Makanan (Studi Kasus Pada Gerai Sego Njamoer) menyatakan bahwa Skripsi tersebut diatas bebas dari plagiarism.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, 22 September 2023
Yang Membuat Pernyataan,



Nona Rattifah Rif'at
NPM. 19024010180

**PERBANDINGAN PENERIMAAN DALAM MENERAPKAN PEMASARAN
KONVENSIONAL DAN *DIGITAL MARKETING*
PADA BISNIS *FRANCHISE* MAKANAN
(STUDI KASUS PADA GERAJ SEGO NJAMOER)**

Nona Rafifah Rif'at, Sri Tjondro Winarno, dan Ika Sari Tondang

ABSTRAK

Sego Njamoer merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *F&B*. Penurunan volume penjualan mengakibatkan menurunnya pendapatan gerai. Tujuan penelitian yaitu mendeskripsikan penerapan *digital marketing*, menganalisis pendapatan gerai *franchise* Sego Njamoer, dan menganalisis perbandingan transaksi pembelian pada gerai *franchise* Sego Njamoer dalam melakukan pemasaran konvensional dan *digital*. Metode penentuan sampel secara *purposive sampling*. Pengumpulan data primer dengan cara wawancara yang dibantu menggunakan kuesioner. Hasil dari penelitian ini yaitu 1) Gerai *franchise* Sego Njamoer menerapkan *digital marketing* sebagai saluran media digital & sarana interaksi pemasaran untuk meningkatkan *branding*, serta menggunakan *social media marketing untuk beriklan, dan e-commerce* sebagai tempat untuk melakukan transaksi pembelian oleh *customer*. 2) Pendapatan gerai *franchise* Sego Njamoer di Superindo Arif Rahman Hakim sebesar Rp 40.608.887, - dengan rata-rata pendapatan Rp 4.794.369, -/bulan. 3) Hasil uji-t perbandingan transaksi pembelian produk Sego Njamoer dapat disimpulkan *digital marketing* yang telah diterapkan dapat mempengaruhi pendapatan gerai *franchise* Sego Njamoer.

Kata kunci: Pendapatan, Pemasaran Digital, Komparasi

**COMPARISON OF BUSINESS REVENUE IN IMPLEMENTING
CONVENTIONAL AND DIGITAL MARKETING ON THE FOOD FRANCHISE
BUSINESS
(CASE STUDY AT SEGO NJAMOER OUTLET)**

Nona Rafifah Rif'at, Sri Tjondro Winarno, dan Ika Sari Tondang

ABSTRACT

Sego Njamoer is a company engaged in the food & beverage sector. A decrease in sales volume resulted in a decrease in outlet revenue. The purpose of this research is to describe the application of digital marketing, to analyze the income of Sego Njamoer franchise outlet, and to analyze comparisons of purchase transactions at Sego Njamoer franchise outlets when carrying out traditional marketing and digital marketing. The method of determining the sample by purposive sampling. Primary data collection by way of interviews assisted by using a questionnaire. The results of this study are 1) The Sego Njamoer franchise outlets have implemented digital marketing as digital media channels & marketing interaction tools to increase branding, as well as using social media marketing to advertise, and e-commerce as a place to make purchase transactions by customers. The income of the Sego Njamoer franchise outlet at Superindo Arif Rahman Hakim is IDR 40,608,887, - with an average income of IDR 4,794,369, -/month. T-test results from comparisons of purchase transactions Sego Njamoer products, it can be concluded that digital marketing that has been implemented can affect the income of Sego Njamoer franchise outlets.

Keywords: Income, Digital Marketing, Comparison

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “PERBANDINGAN PENERIMAAN DALAM MENERAPKAN PEMASARAN KONVENSIONAL DAN *DIGITAL MARKETING* PADA BISNIS *FRANCHISE* MAKANAN (STUDI KASUS PADA GERAJ SEGO NJAMOER).”

Skripsi ini ditulis dalam rangka memenuhi syarat untuk mencapai gelar Sarjana Pertanian pada Program Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Dalam penyelesaian studi dan penulisan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan baik pengajaran, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung.

Ucapan terimakasih penulis haturkan kepada Prof. Dr. Ir. Sri Tjondro Winarno, MM selaku Dosen Pembimbing Utama dan Dosen Pembimbing Pendamping Ika Sari Tondang, S.P., M.Sc. yang memberikan kritik, saran, motivasi dan bimbingan kepada Penulis dalam proses penulisan skripsi. Selanjutnya, ucapan terimakasih kepada beberapa pihak yang terlibat dalam penelitian ini, beberapa diantaranya ialah:

1. Dr. Ir. Wanti Mindari, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP selaku Koordinator Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

3. Bapak Risqi Aris, selaku owner CV. Sego Njamoer yang telah memberikan kontribusi besar terhadap data penelitian serta memberikan motivasi dan dukungan penuh dalam hal pemasaran dan dunia berwirausaha.
4. Karyawan Sego Njamoer yang telah berkontribusi dalam pemenuhan data penelitian.
5. Orang tua yang selalu memberikan doa serta dukungan dalam proses masuk perkuliahan, dan selalu menantikan wisuda dengan harapan lulus dengan tepat waktu, khususnya Almarhum Abi saya tercinta yang telah tiada.
6. Rekan-rekan seperjuangan yang saling memberikan saran & masukan, yang telah menemani hari-hari di bangku perkuliahan penulis.
7. Diri saya sendiri, karena telah berproses dengan sangat baik.

Sebagai manusia biasa Penulis menyadari penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna karena keterbatasan kemampuan dan ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh Penulis. Oleh karenanya atas kesalahan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini, Penulis memohon maaf dan bersedia menerima kritikan yang membangun. Terakhir, harapan Penulis, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi siapa saja yang membacanya.

Surabaya, September 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	1
SURAT PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Landasan Teori	26
2.2.1 Pemasaran Digital (<i>Digital Marketing</i>).....	26
2.2.2 Waralaba (<i>Franchise</i>).....	39
2.2.3 Pendapatan	48
2.3 Kerangka Pemikiran Penelitian dan Hipotesis	55
2.3.1 Kerangka Pemikiran.....	55
2.3.2 Hipotesis Penelitian.....	56

III. METODE PENELITIAN	58
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	58
3.2 Metode Penentuan Lokasi	58
3.3 Metode Penentuan Sampel dan Jumlah Sampel.....	58
3.4 Metode Pengumpulan Data	59
3.5 Metode Analisis Data	61
3.6 Definisi Operasional.....	63
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	66
4.1 Keadaan Umum.....	66
4.1.1 Profil Instansi	66
4.1.2 Sejarah Singkat Sego Njamoer Surabaya.....	66
4.1.3 Visi dan Misi Sego Njamoer	67
4.1.4 Struktur Organisasi Sego Njamoer	68
4.1.5 Produk Sego Njamoer Surabaya	68
4.1.6 Pasar Sego Njamoer Surabaya	69
4.2 Penerapan <i>Digital Marketing</i> di Sego Njamoer	70
4.3 Pendapatan Gerai <i>Franchise</i> Sego Njamoer	72
4.3.1 Biaya Tetap	73
4.3.2 Biaya Variabel.....	75
4.3.3 Biaya Total	81
4.3.4 Total Penerimaan	82
4.3.5 Pendapatan	83
4.4 Perbandingan Transaksi Pembelian Gerai Sego Njamoer.....	84
V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	87

5.1 Kesimpulan.....	87
5.2 Saran.....	87
DAFTAR PUSTAKA.....	89
LAMPIRAN.....	97

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.1	Pendapatan Gerai Sego Njamoer ARH Tahun 2022.....	5
2.1	Teknik Statistik dalam Analisis Komparatif	53
4.1	Biaya Penyusutan Gerai Franchise Sego Njamoer ARH Tahun 2022.....	73
4.2	Biaya Tetap Gerai Franchise Sego Njamoer ARH Tahun 2022	75
4.3	Biaya Variabel Gerai Franchise Sego Njamoer ARH Tahun 2022	76
4.4	List Bahan Baku Utama Sego Njamoer	77
4.5	List Bahan Baku Insidental Sego Njamoer	79
4.6	Perhitungan Total Biaya pada Gerai Franchise Sego Njamoer ARH Tahun 2022	81
4.7	Perhitungan Penerimaan Gerai Franchise Sego Njamoer ARH Selama Satu Tahun.....	83
4.8	Perhitungan Total Biaya, Penerimaan, dan Pendapatan Gerai Franchise Sego Njamoer Tahun 2022	84
4.9	Data Transaksi Pembelian Produk Tahun 2022	85
4.10	Independent Samples Test.....	86

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
2.1	Kerangka Pemikiran.....	56
4.1	Struktur Organisasi	68
4.2	Daftar Menu dan Harga Produk Sego Njamoer Tahun 2022.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Transkrip Wawancara	97
2.	Daftar Nama Dan Harga Produk Sego Njamoer	101
3.	Biaya Variabel Per Bulan	101
4.	Rincian Bahan Baku Utama Per Bulan	103
5.	Rincian Biaya Bahan Baku Insidental Per Bulan.....	134