

**ANALISIS PEMASARAN ONLINE DI *START HEALTHY FOOD* (SHF)  
KATERING**

**SKRIPSI**

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



Oleh :

**BINTANG ARAAFI MUHARRAM**  
NPM: 17024010096

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
SURABAYA  
2022**

**ANALISIS PEMASARAN ONLINE DI *START HEALTHY FOOD* (SHF)  
KATERING**

**SKRIPSI**

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



Oleh :

**BINTANG ARAAFI MUHARRAM**  
NPM: 17024010096

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR  
SURABAYA  
2022**

**ANALISIS PEMASARAN ONLINE DI START HEALTHY FOOD (SHF)  
KATERING**

Oleh :

**BINTANG ARAAFI MUHARRAM**  
**NPM : 17024010096**


Telah dipertahankan di hadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian  
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur  
Pada 30 Mei 2022

Menyetujui :

Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama

  
**Ir. Sri Widavanti, MP**  
**NIP. 19620106 199003 2001**

  
**Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP**  
**NIP. 19560520 198703 1004**

Mengetahui :

Dekan Fakultas Pertanian

plt. Koordinator  
Program Studi Agribisnis

  
**Dr. Ir. NORA AUGUSTIEN K. MP**  
**NIP. 19590824 198703 2001**

  
**Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP**  
**NIP. 19620712 199103 2001**

**ANALISIS PEMASARAN ONLINE DI START HEALTHY FOOD (SHF)  
KATERING**

Oleh :

**BINTANG ARAAFI MUHARRAM**  
NPM : 17024010096

Telah direvisi pada tanggal  
2 Juni 2022

Menyetujui,

Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama



**Ir. Sri Widavanti, MP**  
NIP. 19620106 199003 2001



**Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP**  
NIP. 19560520 198703 1004

## **SURAT PERNYATAAN**

Berdasarkan Undang-Undang No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta dan  
Pendidiknas No. 17 Tahun 2010, Pasal 1 Ayat 1 tentang plagiarisme

Maka, saya sebagai Penulis Skripsi dengan judul :

Analisis Pemasaran Online Di *Start Healthy Food* (SHF) Katering

Menyatakan bahwa Skripsi tersebut di atas bebas dari plagiarisme

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan saya  
sanggup mempertanggungjawabkan sesuai dengan hukum dan perundangan  
yang berlaku

Surabaya, 2 Juni 2022  
Yang Membuat Pernyataan



Bintang Araafi Muharram  
NPM. 17024010096

## **ANALISIS PEMASARAN ONLINE DI START HEALTHY FOOD (SHF) KATERING**

**Bintang Araafi Muharram, Teguh Soedarto, Sri Widayanti**

Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

*Email : [caraafi@yahoo.com](mailto:caraafi@yahoo.com)*

### **ABSTRAK**

Kebutuhan dan keinginan konsumen terus mengalami peningkatan, termasuk gaya hidup yang semakin konsumtif dan menyukai hal-hal praktis. Dalam bidang kuliner, katering sehat menjadi pilihan untuk pemenuhan kebutuhan makanan bagi sebagian kalangan masyarakat. Start Healthy Food (SHF) Katering merupakan salah satu UMKM di Kota Surabaya yang bergerak dibidang katering diet dan makanan sehat. Namun pemasaran yang dilakukan masih kurang maksimal, SHF Katering harus memanfaatkan pemasaran online dengan maksimal agar dapat meningkatkan volume penjualannya dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alasan merubah dari pola pemasaran offline menjadi pemasaran online, menganalisis mekanisme pemasaran online, kemudian untuk mengetahui pengaruh pemasaran online terhadap volume penjualan serta peluang dan kendala yang dihadapi. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif serta analisis regresi linier berganda dengan variabel dummy. Hasil penelitian menunjukkan bahwa alasan SHF Katering merubah pola pemasarannya disebabkan karena hasil penjualan menggunakan pemasaran offline kurang memuaskan, susah menjangkau target pasar, dan era sekarang adalah eranya pemasaran online. Mekanisme pemasaran online pada SHF Katering adalah menentukan media yang akan digunakan, membuat konten pemasaran online, menggunakan iklan, dan mengumpulkan database pelanggan. Kemudian hasil penelitian menunjukkan harga memiliki pengaruh terhadap volume penjualan, namun memiliki arah hubungan yang negatif. Sedangkan jumlah produksi, jumlah pembeli dan promosi atau pemasaran online memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap volume penjualan, adanya pemasaran online dapat meningkatkan volume penjualan. Peluang yang dimiliki oleh SHF Katering yaitu mempunyai target konsumen khusus, tren gaya hidup sehat dan berkembangnya teknologi. sedangkan kendala yang dihadapi SHF Katering yaitu kebutuhan konsumen yang bervariasi, persaingan pemasaran online, dan tren yang cepat berubah.

**Kata kunci :** Pemasaran Online, Mekanisme Pemasaran, Volume Penjualan, Katering Sehat

## **ONLINE MARKETING ANALYSIS IN START HEALTHY FOOD (SHF) CATERING**

**Bintang Araafi Muharram, Teguh Soedarto, Sri Widayanti**

*Faculty of Agriculture, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur*

*Email : [caraafi@yahoo.com](mailto:caraafi@yahoo.com)*

### **ABSTRACT**

*Consumer needs and wants continue to increase, including an increasingly consumptive lifestyle and likes practical things. In the culinary field, healthy catering is an option to fulfill food needs for some people. Start Healthy Food (SHF) Catering is one of the MSMEs in the city of Surabaya which is engaged in catering diet and healthy food. However, the marketing carried out is still not optimal, SHF Catering must make maximum use of online marketing in order to increase its sales volume and reach a wider range of consumers. This study aims to determine the reasons for changing from offline marketing patterns to online marketing, analyze online marketing mechanisms, then to determine the effect of online marketing on sales volume as well as the opportunities and constraints faced. The research method used is descriptive analysis and multiple linear regression analysis with dummy variables. The results showed that the reason SHF Catering changed its marketing pattern was because the sales results using offline marketing were unsatisfactory, difficult to reach the target market, and the current era is the era of online marketing. The online marketing mechanism at SHF Catering is to determine the media to be used, create online marketing content, use advertisements, and collect customer databases. Then the results of the study show that price has an influence on sales volume, but has a negative relationship direction. While the amount of production, the number of buyers and promotions or online marketing have a significant and positive influence on sales volume, online marketing can increase sales volume. Opportunities owned by SHF Catering are to have special target consumers, healthy lifestyle trends and the development of technology. while the obstacles faced by SHF Catering are varied consumer needs, online marketing competition, and rapidly changing trends.*

**Key words :** *Online Marketing, Marketing Mechanism, Sales Volume, Healthy Catering*

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah Subhanahu wa ta'ala atas segala rahmat yang dilimpahkan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "ANALISIS PEMASARAN ONLINE DI *START HEALTHY FOOD (SHF) KATERING*". Penulis membuat skripsi ini untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam menyelesaikan kuliah dan mendapat gelar Sarjana Pertanian Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.

Penulis banyak mendapatkan bimbingan dan arahan dari berbagai pihak. Penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih kepada Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP selaku pembimbing utama dan Ir. Sri Widayanti, MP selaku dosen pembimbing pendamping yang telah memberikan bimbingan, arahan serta motivasi selama pra-pelaksanaan penelitian sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. dalam penyelesaian kegiatan penelitian hingga penulisan laporan penelitian, serta pihak lain yang ikut memberikan bantuan dan dukungan :

1. Dr. Ir. Nora Augustien, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
2. Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP selaku PLT. Koordinator Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur.
3. Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP selaku dosen pembimbing utama dan dosen wali yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi selama pra-pelaksanaan penelitian hingga pasca pelaksanaan penelitian serta dalam kegiatan akademis selama penulis belajar di Fakultas Pertanian.



4. Ir. Sri Widayanti, MP selaku dosen pembimbing pendamping yang telah memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi selama pra-pelaksanaan penelitian hingga pasca pelaksanaan penelitian.
5. Kedua orang tua serta saudara kandung yang selalu memberikan dukungan, nasehat dan doa dalam proses penulisan tugas akhir ini.
6. Teman-teman seperjuangan agribisnis angkatan 2017, terima kasih atas dukungan dan kerja samanya selama ini.
7. Semua pihak yang telah membantu hingga terselesaikannya pembuatan tugas akhir maupun dalam proses penyusunannya.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Surabaya, 2 Juni 2022

Penulis

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan .....	5
1.4 Manfaat .....	6
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	8
2.1 Penelitian Terdahulu .....	8
2.2 Katering .....	12
2.1.1 Usaha Katering .....	14
2.1.2 Katering Sehat .....	15
2.1.3 Karakteristik Produk Makanan Sehat .....	16
2.1.4 Peluang Pengembangan Produksi Makanan Sehat .....	20
2.3 Mekanisme Pemasaran .....	22
2.4 Pemasaran Online .....	23
2.4.1 Definisi Pemasaran Online .....	23
2.4.2 Manfaat dan Fungsi Pemasaran Online .....	26
2.4.3 Pentingnya Pemasaran Online .....	27
2.4.4 Alasan Penggunaan Pemasaran Online .....	28

2.4.5	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Pemasaran Online .....	29
2.4.6	Media Pemasaran Online .....	30
2.4.7	Sistem Pemasaran Online .....	32
2.4.8	Pemasaran Offline Versus Pemasaran Online .....	34
2.4.9	Pemasaran Online Meningkatkan Volume Penjualan.....	35
2.4.10	Prosedur Penggunaan Pemasaran Online.....	35
2.4.11	Kendala Penggunaan Pemasaran Online .....	36
2.4.12	Peluang Penggunaan Pemasaran Online .....	38
2.5	Selera Konsumen.....	39
2.6	Volume Penjualan .....	46
2.7	Kerangka Pemikiran .....	47
III.	METODE PENELITIAN.....	49
3.1	Waktu dan Lokasi Penelitian .....	49
3.2	Penentuan Sampel.....	49
3.3	Pengumpulan Data.....	50
3.4	Definisi dan Pengukuran Variabel .....	52
3.5	Analisis Data .....	52
3.6	Pengujian Hipotesis.....	56
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	57
4.1	Alasan Manajemen SHF Katering Merubah Dari Pola Pemasaran Offline Menjadi Pemasaran Online .....	57
4.2	Mekanisme Pemasaran Online Pada SHF Katering .....	60
4.2.1	Penentuan Media Yang Akan Digunakan .....	61
4.2.2	Membuat Konten Pemasaran Online .....	61
4.2.3	Menggunakan Iklan .....	66

4.2.4	Mengumpulkan Database Pelanggan .....	67
4.3	Pengaruh Pemasaran Online Terhadap Volume Penjualan.....	69
4.3.1	Uji Asumsi.....	69
4.3.2	Analisis Regresi Berganda dengan Variabel Dummy .....	72
4.4	Kendala dan Peluang Yang Dihadapi Dalam Penggunaan Pemasaran Online.....	77
4.4.1	Peluang .....	77
4.4.2	Kendala .....	79
V.	KESIMPULAN DAN SARAN.....	82
5.1	Kesimpulan .....	82
5.2	Saran .....	82
	DAFTAR PUSTAKA.....	84
	LAMPIRAN .....	92

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Data Sekunder .....	51
2.	Hasil Uji Multikolinieritas.....	70
3.	Uji Autokorelasi .....	72
4.	Uji F Simultan.....	73
5.	Uji t Parsial .....	74

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Data Tren Internet dan Media Sosial 2020 di Indonesia .....	2
2.	Data Platforms Media Sosial Yang paling Aktif 2020 di Indonesia .....	3
3.	Perilaku Konsumen .....	40
4.	Kerangka Pemikiran .....	48
5.	Grafik Data Volume Penjualan Oktober 2018 - Juni 2021 .....	59
6.	Tema konten dari SHF Katering .....	63
7.	P-P Plot.....	69
8.	Scatter Plot.....	71

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Panduan Wawancara .....	92
2.	Data Volume Penjualan .....	94
3.	Output SPSS.....	95
4.	Gambar Pendukung .....	99