

**ANALISIS PENGARUH SEGMENTASI PASAR TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA *SWAKARJA COFFE
SPACE* DI GRESIK**

SKRIPSI



Oleh :

RIZKA AGUSTIN WULANDARI
NPM. 17024010106

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAWA TIMUR
SURABAYA
2024**

**ANALISIS PENGARUH SEGMENTASI PASAR TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA *SWAKARJA COFFE
SPACE* DI GRESIK**

SKRIPSI



Oleh :

RIZKA AGUSTIN WULANDARI
NPM. 17024010106

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAWA TIMUR
SURABAYA
2024**

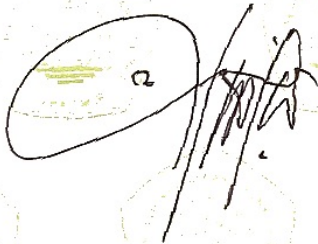
**ANALISIS PENGARUH SEGMENTASI PASAR TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA SWAKARJA COFFE
SPACE DI GRESIK**

Oleh:

RIZKA AGUSTIN WULANDARI
NPM: 17024010106

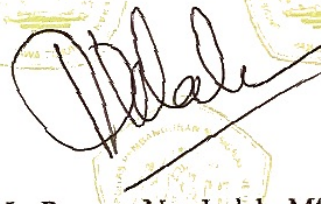
Telah disetujui oleh:

Pembimbing Pendamping



Dr. Dona Wahyuning Laily, SP., MP
NPT. 2021 9830 810234

Pembimbing Utama



Dr. Ir. Pawana Nur Indah, MSi
NIDK. 8945660023

Mengetahui,

Koordinator Program Studi Agribisnis



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

**ANALISIS PENGARUH SEGMENTASI PASAR TERHADAP
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA SWAKARJA COFFE
SPACE DI GRESIK**

Oleh :

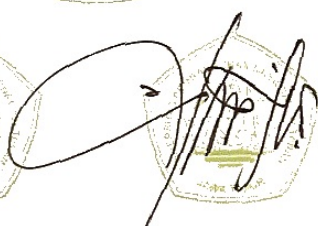
RIZKA AGUSTIN WULANDARI
NPM: 17024010106

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
Pada hari Senin tanggal 10 Juni 2024

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Pendamping

Pembimbing Utama



Dr. Dona Wahyuning Layli, MP
NIP. 20219830810234

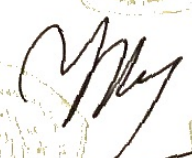

Dr. Ir. Pawana Nur Indah, MSi
NIDK. 8945660023

Mengetahui :

Dekan Fakultas Pertanian

Koordinator Program Studi Agribisnis


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


Dr. Ir. Nuriah Yuliati, 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 : **Analisis Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Swakarja Coffe Space Di Gresik.** Menyatakan bahwa Skripsi tersebut di atas bebas dari plagiarisme

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surabaya, Juni 2024
Yang Membuat Pernyataan



Rizka Agustin Wufandari
NPM: 17024010106

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan nikmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **“Analisis Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada *Swakarja Coffe Space* Di Gresik”**. Skripsi ini diajukan sebagai syarat kelulusan untuk meraih gelar sarjana Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Dalam penyusunan Skripsi ini, tentu saja tak lepas dari pengarahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Penulis ucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu, khususnya kepada Dr. Ir. Pawana Nur Indah, M.Si selaku Dosen Pembimbing Utama, dan Dr. Dona Wahyuning Laily, SP.,MP selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang telah mengarahkan dan membimbing penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Tak lupa penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Dr. Ir. Wanti Mindari, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Prof. Dr. Ir. Syarif Imam Hidayat, MM selaku Ketua Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP selaku Koordinator Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Ika Sari Tondang, S.P., M.Sc. dan Mirza Andrian Syah, S.P, MP selaku Dosen Penguji.

5. Pemilik,, karyawan, dan pengunjung *Swakarja Coffe Space*.
6. Orang tua dan keluarga yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan baik secara moral maupun materi.
7. Semua pihak yang telah membantu selama penyusunan Skripsi.

Karena peran semua pihak yang telah penulis sebutkan maka penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan sebaik – baiknya. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran penulis harapkan agar dapat menyempurnakan Skripsi. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat di kemudian hari.

Surabaya, Juni 2024

Penulis

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| LEMBAR PENGESAHAN..... | ii |
| SURAT PERNYATAAN..... | iv |
| KATA PENGANTAR..... | v |
| ABSTRAK..... | vii |
| DAFTAR ISI..... | viii |
| DAFTAR TABEL..... | xi |
| DAFTAR GAMBAR..... | xii |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xiii |
| I. PENDAHULUAN..... | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | 5 |
| 1.3 Tujuan Penelitian..... | 5 |
| 1.4 Manfaat Penelitian..... | 5 |
| II. TINJAUAN PUSTAKA..... | 6 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu..... | 6 |
| 2.2 Landasan Teori..... | 14 |
| 2.2.1 Kopi..... | 14 |
| 2.2.2 Minuman Kopi..... | 15 |
| 2.2.3 Kualitas Produk..... | 16 |
| 2.2.4 Pengertian Segmentasi Pasar..... | 18 |
| 2.2.5 Segmentasi Geografis..... | 20 |
| 2.2.6 Segmentasi Demografis..... | 20 |

| | | |
|--------|--|----|
| 2.2.7 | Segmentasi Psikografis | 22 |
| 2.2.8 | Syarat-Syarat Segmentasi Pasar | 22 |
| 2.2.9 | Perilaku Konsumen | 23 |
| 2.2.10 | Volume Penjualan | 25 |
| 2.3 | Kerangka Penelitian | 28 |
| 2.4 | Hipotesis | 30 |
| III. | METODE PENELITIAN | 31 |
| 3.1 | Lokasi Dan Waktu Penelitian | 31 |
| 3.2 | Populasi Dan Sampel Penelitian | 31 |
| 3.3 | Metode Penarikan Sampel | 31 |
| 3.4 | Metode Pengumpulan Data | 32 |
| 3.5 | Metode Analisis | 34 |
| 3.5.1 | Uji Asumsi Klasik | 34 |
| 3.5.2 | Analisis Regresi Linier Berganda | 35 |
| 3.6 | Definisi Operasional dan Konsep Pengukuran | 37 |
| IV. | HASIL DAN PEMBAHASAN | 39 |
| 4.1 | Gambaran Umum <i>Swakarja Coffe Space</i> | 39 |
| 4.1.1 | Sejarah <i>Swakarja Coffe Space</i> | 39 |
| 4.1.2 | Letak Geografis | 40 |
| 4.1.3 | Struktur Organisasi | 41 |
| 4.1.4 | Pemasaran <i>Swakarja Coffe Space</i> | 43 |
| 4.2 | Karakteristik Responden | 43 |
| 4.3 | Pengaruh Segmentasi Pasar Terhadap Volume Penjualan <i>Swakarja Coffe Space</i> di Gresik | 51 |
| 4.3.1 | Uji Asumsi Klasik | 51 |

| | |
|--------------------------------------|----|
| 4.3.2 Analisis Regresi Berganda..... | 53 |
| V. SIMPULAN DAN SARAN..... | 63 |
| 5.1 Simpulan..... | 63 |
| 5.2 Saran..... | 63 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 65 |
| LAMPIRAN..... | 68 |

DAFTAR TABEL

| Nomor | Judul | Halaman |
|-------|---|---------|
| 2.1 | Penelitian Terdahulu | 6 |
| 3.1 | Definisi Operasional | 37 |
| 4.1 | Daftar Harga Makanan dan Minuman Swakarja Coffe Space | 40 |
| 4.2 | Karakteristik Konsumen Swakarja Coffe Space Berdasarkan Usia ... | 44 |
| 4.3 | Karakteristik Konsumen Swakarja Coffe Space Berdasarkan Jenis Kelamin | 45 |
| 4.4 | Karakteristik Swakarja Coffe Space Berdasarkan Tingkat Pendidikan | 45 |
| 4.5 | Karakteristik Konsumen Swakarja Coffe Space Berdasarkan Pekerjaan | 46 |
| 4.6 | Karakteristik Konsumen Swakarja Coffe Space Berdasarkan Pendapatan | 47 |
| 4.7 | Karakteristik Konsumen Swakarja Coffe Space Berdasarkan Pengeluaran | 48 |
| 4.8 | Karakteristik Konsumen Swakarja Coffe Space Berdasarkan Jarak Rumah | 49 |
| 4.9 | Karakteristik Konsumen Swakarja Coffe Space Berdasarkan Frekuensi Pembelian | 50 |
| 4.10 | Hasil Uji Multikolinearitas | 52 |
| 4.11 | Hasil Uji R ² | 54 |
| 4.12 | Hasil Uji F | 55 |
| 4.13 | Hasil Uji T | 56 |

DAFTAR GAMBAR

| Nomor | Judul | Halaman |
|-------|---|---------|
| 2.1 | Bagan Kerangka Penelitian..... | 29 |
| 4.1 | Struktur Organisasi Swakarja Coffe Space..... | 42 |
| 4.2 | Hasil Uji Normalitas..... | 51 |
| 4.3 | Hasil Uji Heteroskedastisitas..... | 53 |

DAFTAR LAMPIRAN

| Nomor | Judul | Halaman |
|-------|--|---------|
| 1. | Kuesioner untuk pemilik dan karyawan <i>Swakarja Coffe Space</i> | 68 |
| 2. | Kuesioner Karakteristik Customer | 70 |
| 3. | Kuisisioner untuk Customer | 71 |
| 4. | Jadwal Kegiatan Penelitian | 72 |
| 5. | Hasil Kuesioner Karakteristik Responden | 73 |
| 6. | Hasil Kuesioner Skala Likert | 75 |
| 7. | Hasil SPSS | 77 |

ANALISIS PENGARUH SEGMENTASI PASAR TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA *SWAKARJA COFFE SPACE* DI GRESIK

Rizka Agustin Wulandari¹, Pawana Nur Indah², Dona Wahyuning Laily³

ABSTRAK

Bisnis dalam bidang food and beverages di Indonesia saat ini semakin berkembang sejalan dengan pertumbuhan ekonomi masyarakat yang semakin baik. Perkembangan dalam sektor bidang ini menyebabkan semakin besar persaingan antar pelaku bisnis. *Swakarja Coffe Space* merupakan salah satu bisnis coffe shop yang mengalami masalah penurunan jumlah pembeli dan terkadang belum sesuai dengan target Perusahaan. Tujuan riset ini untuk menganalisis karakteristik konsumen dan menganalisis pengaruh segmentasi pasar terhadap volume penjualan *Swakarja Coffe Space*. Metode riset menggunakan analisis deskriptif dan uji regresi linier berganda. Hasil riset membuktikan bahwa konsumen *Swakarja Coffe Space* di Gresik adalah laki-laki dengan rentang usia 20-35 tahun, bekerja sebagai karyawan swasta, dengan latar belakang pendidikan terakhir SMA/SMK, memiliki pendapatan Rp. 2.600.000 - Rp 5.000.000/bulan dan pengeluaran Rp. 1.100.000 - Rp 2.500.000/bulan, memiliki jarak tempuh dari rumah ke *Swakarja Coffe Space* sejauh 1-5 km serta datang ke *Swakarja Coffe Space* sebanyak 3-5 kali/bulan. Adanya pengaruh antara faktor Demografis, Geografis, dan Psikografis terhadap variabel volume penjualan *Swakarja Coffe Space* di Gresik secara simultan. Sedangkan faktor Geografis, dan Psikografis secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan *Swakarja Coffe Space*.

Kata kunci: Coffe Shop, Segmentasi Pasar, Volume Penjualan.

ABSTRACT

Business in the food and beverages sector in Indonesia is currently growing in line with the community's improving economic growth. Developments in this sector have resulted in greater competition between business people. Swakarja Coffee Space is a coffee shop business that is experiencing the problem of decreasing the number of buyers and sometimes not meeting the company's targets. The aim of this research is to analyze consumer characteristics and analyze the influence of market segmentation on the sales volume of Swakarja Coffee Space. The research method uses descriptive analysis and multiple linear regression tests. The research results prove that consumers of Swakarja Coffee Space in Gresik are men with an age range of 20-35 years, working as private employees, with a high school/vocational education background, and an income of Rp. 2,600,000 - IDR 5,000,000/month and expenses IDR. 1,100,000 - IDR 2,500,000/month, distance from home to Swakarja Coffee Space of 1-5 km and coming to Swakarja Coffee Space 3-5 times/month. There is an influence between Demographic, Geographic and Psychographic factors on the sales volume variable of Swakarja Coffee Space in Gresik simultaneously. Meanwhile, geographical and psychographic factors partially do not have a significant effect on the sales volume of Swakarja Coffee Space.

Keywords: Coffee Shop, Market Segmentation, Sales Volume.