

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG PADA KAFE
*FOODNESS JEMBER***

SKRIPSI



**OLEH
HANNA SHIFA ZAHRA
NIM. 1410521017**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
2018**

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG PADA
KAFE *FOODNESS* JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Muhammadiyah Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan
Program Sarjana Ilmu Komunikasi



Oleh:
Hanna Shifa Zahra
NIM. 1410521017

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
2018**



PERSEMBAHAN

Dengan segala puja dan puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa dan atas dukungan dan doa dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat dirampungkan dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya khaturkan rasa syukur dan terima kasih saya kepada:

1. Allah SWT, karena hanya atas izin dan karuniaNya maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya. Puji syukur yang kepada Allah SWT penguasa alam yang meridhoi dan mengabulkan segala doa;
2. Bapak Djahari Taha dan Mamah Ratna Eulis, yang telah memberikan dukungan doa tiada henti untuk kelancaran, kemudahan, keberhasilan saya, karena tiada kata seindah lantunan doa dan tiada doa yang paling khusyuk selain doa yang terucap dari orang tua;
3. Bapak Sunaryono dan Ibu Yayuk, yang telah bersedia memberikan saya tempat tinggal selama saya berkuliah, serta memberikan doa dan semangat kepada saya;
4. Dua kakak perempuan saya Henny Haryani dan Yuli Harina yang selalu memberi dukungan semangat, dan doanya untuk keberhasilan ini. Serta kakak laki-laki saya Umar Samawi Tashar beserta istrinya Oktalia Juwita yang telah memberikan dukungan semangat dan materi sehingga saya dapat menyelesaikan kuliah saya di Universitas Muhammadiyah Jember.
5. Dosen Pembimbing, Ir. H.M.Thamrin, M.Si yang telah sabar dalam membimbing, memberikan motivasi serta semangat agar saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih telah mengantarkan saya untuk mendapat gelar sarjana Ilmu Komunikasi
6. Almamater saya, Program Studi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jember yang saya banggakan;
7. Sahabat-sahabat saya, IK'14, Sobat Boros (Nourma, Risa) yang selalu membantu dan memberikan semangat dalam penyusunan skripsi saya, pegawai Foodness (Clo, Rara, Rama, Fahrizal, dll) yang telah membantu dokumentasi saat penelitian, Gita yang selalu menyemangati, Mona yang

telah mengantarkan saya dalam proses peminjaman buku dikampusnya. Terima kasih kepada sahabat-sahabat saya yang tidak saya bisa sebutkan satu-satu, yang telah menjadi bagian dalam proses pengerjaan skripsi saya, dan sudah seperti keluarga sendiri.



MOTTO

Q.S. Al-Insyirah (ayat 5-6)

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”.

R.J. Palacio

“When given the choice between being right and being kind, choose kind”.

Taylor Swift

“Anytime someone tells me I can’t do something, I want to do it more”.

Pramoedya Ananta Toer

“Berterimakasihlah pada segala yang memberi kehidupan”.



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Hanna Shifa Zahra
NIM : 1410521017
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri; bukan merupakan pengambil-alihan, tulisan atau pikiran orang lain yang saya aku sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri, baik sebagian maupun keseluruhan.

Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan/plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut, termasuk pencabutan gelar akademik saya.

Jember, 11 Oktober 2018

Yang membuat pernyataan



Hanna Shifa Zahra

NIM.1410521017

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul: **STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG PADA KAFE
FOODNESS JEMBER**

Oleh:

Hanna Shifa Zahra

NIM 1410521017

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh Tim Penguji

Jember, 11 Oktober 2018

Pembimbing,



Ir. H. M. Thamrin, Msi

NIDN.0028086102

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi oleh Hanna Shifa Zahra, NIM: 1410521017 ini telah dipertahankan di depan Tim Penguji Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jember pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 11 Oktober 2018
Tempat : Ruang Ujian / Lab. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Jember

Tim Penguji :

Ketua,



Suyono, SH., M.I.Kom.

NIDN. 0705086503

Sekretaris,



Ir.H.Moh.Thamrin, MSi.

NIDN. 002808610

Anggota,



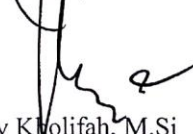
Drs. Hery B Cahyono, M.Si.

NIDN. 0713046301

Mengetahui:

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Jember

Dekan,



Dr. Emy Kholifah, M.Si

NIDN. 0725036702

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Muhammadiyah Jember, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hanna Shifa Zahra
NPM : 1410521017
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas : Muhammadiyah Jember

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Muhammadiyah Jember **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**“STRATEGI KOMUNIKASI PEMSARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH PENGUNJUNG PADA KAFE *FOODNESS* JEMBER”**

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Muhammadiyah Jember berhak menyimpan, mengalihmediakan, memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jember

Pada tanggal : 11 Oktober 2018

Yang menyatakan,



Hanna Shifa Zahra

NIM.1410521017

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah swt. yang telah memberikan rahmat dan hidayah Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul: “STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENGUNJUNG PADA KAFE *FOODNESS* JEMBER” yang merupakan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar kesarjanaan dalam Program Studi Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Jember.

Penulis tak lepas dari kekurangan, sehingga apa yang tertulis dalam skripsi ini adalah masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, merupakan kebanggaan bagi penulis apabila ada kritik maupun saran-saran yang baik merupakan bekal untuk melangkah kejalan yang lebih sempurna.

Pada kesempatan ini perkenankan penulis mengucapkan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Emy Kholifah, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Jember.
2. Bapak Suyono,SH.,M.I.Kom, selaku Kaprodi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Jember.
3. Bapak Ir. H.Moh. Thamrin, Msi, selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan motivasi dalam penulisan skripsi ini.
4. Bapak/Ibu dosen dan karyawan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Jember.
5. *Foodness* Jember yang telah memberikan ijin dan membimbing penulis selama penelitian.
6. Semua pihak yang telah membantu hingga tersusunnya skripsi ini.

Semoga Allah memberikan balasan yang setimpal atas segala jasa-jasa, kebaikan- kebaikan serta bantuan-bantuan yang telah diberikan kepada penulis.

Akhirul kalam penulis berharap semoga karya tulis ilmiah dapat bermanfaat bagi seluruh pembaca.

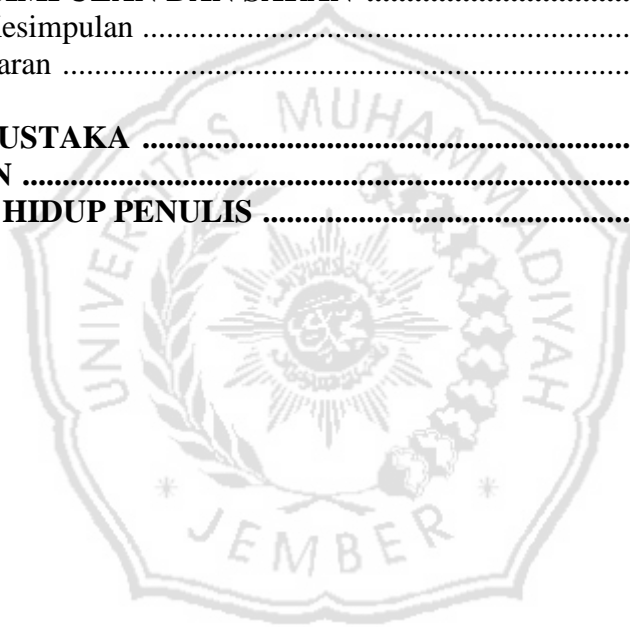
Jember, 11 Oktober 2018

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|-------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN LOGO | ii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | iii |
| HALAMAN MOTTO | v |
| HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS | vi |
| HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING | vii |
| HALAMAN PENGESAHAN | viii |
| HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI | ix |
| KATA PENGANTAR | x |
| ABSTRAK | xi |
| DAFTAR ISI | xiii |
| | |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 6 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.4 Hipotesis..... | 6 |
| 1.5 Manfaat Penelitian..... | 7 |
| 1.5.1 Manfaat Akademis | 7 |
| 1.5.2 Manfaat Praktis | 7 |
| | |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA | 8 |
| 2.1 Pengertian Strategi | 8 |
| 2.2 Pengertian Komunikasi | 8 |
| 2.3 Pemasaran | 10 |
| 2.4 Komunikasi Pemasaran | 12 |
| 2.4.1 Model Komunikasi Pemasaran | 13 |
| 2.4.1.1 Periklanan | 13 |
| 2.4.1.2 Promosi Penjualan | 14 |
| 2.4.1.3 Hubungan Masyarakat dan Publisitas | 14 |
| 2.4.1.4 Penjualan Personal | 15 |
| 2.4.1.5 Pemasaran Langsung | 16 |
| 2.5 Strategi Komunikasi Pemasaran | 16 |
| 2.5.1 Strategi Menjaring Pelanggan (<i>Acquisition Strategies</i>) | 17 |
| 2.5.2 Tahap-Tahap Strategi Komunikasi Pemasaran | 18 |
| | |
| BAB III METODELOGI PENELITIAN | 20 |
| 3.1 Jenis Penelitian | 20 |
| 3.2 Subyek dan Sumber Data Penelitian | 20 |
| 3.3 Teknik Penentuan Sumber Data | 21 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data | 22 |
| 3.5 Teknik Analisis Data..... | 23 |
| 3.6 Kerangka Pemikiran | 24 |
| 3.6.1 Pengaruh | 24 |
| 3.6.2 Hubungan | 25 |
| 3.6.3 Modal | 25 |

| | |
|---|-----------|
| 3.6.4 Pengunjung | 25 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | 27 |
| 4.1 Lokasi dan Waktu Penelitian | 27 |
| 4.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung pada Kafe <i>Foodness Jember</i> | 28 |
| 4.3 Hubungan Antar Faktor Startegi Komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung pada Kafe <i>Foodness Jember</i> | 35 |
| 4.4 Faktor Modal Berpengaruh dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung pada Kafe <i>Foodness Jember</i> | 37 |
| 4.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengunjung untuk Mendatangi Kafe <i>Foodness Jember</i> | 40 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 44 |
| 5.1 Kesimpulan | 44 |
| 5.2 Saran | 45 |
| DAFTAR PUSTAKA | 46 |
| LAMPIRAN | 48 |
| RIWAYAT HIDUP PENULIS | 55 |



DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan, 2010. *Manajemen Pemasaran Analisis Untuk Perancangan Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: UPP STIM YKPM.
- Aji, Bayu Sukma, 2009. *Hubungan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada TB Rahayu*. Tugas Akhir. Universitas Teknologi Yogyakarta.
- Bambang Murdaka Eka Jati, dan Tri Kuntoro Priyambodo, 2015. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Effendy, Onong Uchjana, 2011. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Haerah, Kahar, 2015. *Materi Kuliah Metodologi Penelitian Sosial*. Jember: Universitas Muhammadiyah Jember.
- Hermawan, Agus, 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
<https://id.wikipedia.org/wiki/Pujasera> (diakses 28 November 2017 22:01).
- Idrus, Muhammad, 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Joseph P Guiltinan, dan Gordon W Paul, 1994. *Strategi dan Program Manajemen Pemasaran*. Terjemahan oleh Agus Maulana. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Kasmir, 2016. *Kewirausahaan*. Depok: PT. Rajagrafindo Persada.
- Lestari, Ruiana, 2011. *Hubungan Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan pada Kelompok Bibit Udang Petani Mandiri*. Tugas Akhir. Universitas Teknologi Yogyakarta.
- Moriarty, Sandra dkk, 2011. *Advertising*. Jakarta: Kencana.
- Morissan, 2010. *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Philip Kotler, dan Gary Amstrong, 1997. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Philip Kotler, Keller, dan Kevin Lane, 2009. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Prambudi, Rio, 2012. *Hubungan Biaya Produksi dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Furnitur Purwokerto*. Tugas akhir. Universitas Negeri Yogyakarta.

Soeganda Priyatna, dan Elvinaro Ardianto, 2009. *Komunikasi Bisnis*. Bandung: Penerbit Widya Padjadjaran.

Suardi, Weman, 2005. *Formulasi Pengembangan Produk Terhadap Tingkat Volume Penjualan*. Jurnal. Bogor. Perpustakaan STIE Kesatuan Bogor.

Sulaksana, Uyung, 2003. *Integrated Marketing Communications: teks dan kasus*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Swastha Basu, dan Irawan, 1990. *Menejemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.

Tjiptono, Fandi, 2011. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.

