

BAB V

PENUTUP

Pada bab ini akan membahas mengenai kesimpulan, saran, dan implikasi dari pelaksanaan strategi komunikasi dan pemasaran repositioning dan retargeting converso menjadi cafe family friendly. Converso ingin mengembangkan diferensiasi pasar yang ada dengan menjangkau segmentasi baru melalui cafe family. Sehingga diperlukan adanya repositioning dan retargeting converso untuk membentuk pasar yang baru. Strategi komunikasi tersebut diimplementasikan melalui taktik yang tergabung dalam beberapa tools IMC Mix. Dimana hasil penggunaan beberapa tools tersebut menunjukkan keefektifan yang berpengaruh pada tingginya angka keberhasilan program repositioning & retargeting converso menjadi cafe family. Namun, terlepas dari keberhasilan strategi dan taktik yang dilakukan, masih terdapat beberapa saran bagi pelaksanaan program di masa mendatang bagi Converso Coffee & Eatery.

5.1 Kesimpulan

Project repositioning dan retargeting Converso Coffee & Eatery sebagai cafe family friendly dilaksanakan untuk menjawab permasalahan utama berupa rendahnya penjualan pada bulan Februari–Maret (hanya 75% dari target) serta minimnya brand awareness sebagai kafe keluarga. Kondisi ini disebabkan oleh segmentasi pasar yang terlalu terfokus pada mahasiswa dan anak muda di Tembalang, Banyumanik, Semarang, sehingga Converso belum memiliki keunikan yang membedakan dari kompetitor di sekitarnya. Lokasi yang dekat dengan kampus dan sekolah semakin memperkuat citra Converso sebagai cafe mahasiswa.

5.1.2 Tujuan Umum Project

Tujuan utama karya bidang ini adalah memperluas segmentasi pasar dan meningkatkan penjualan dengan membangun positioning baru Converso sebagai

cafe keluarga. Upaya ini dilakukan melalui strategi komunikasi berbasis model PESO (Paid, Earned, Shared, Owned) dan pemasaran terintegrasi (IMC Mix) yang mencakup Advertising, Social Media Marketing, Sales Promotion, Direct Marketing, dan Event Marketing (Family Fun Brunch: Pizza Making & Latte Art Corner). Seluruh taktik ini terbukti memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan views, reach, followers, profile activity, interest, dan kunjungan ke Converso Coffee & Eatery.

5.1.3 Hasil Tugas Pokok Bidang

Sebagai Strategist & Marketing Communication Manager, saya bertanggung jawab dalam mengembangkan ide strategi baru, melakukan analisis serta evaluasi mingguan, dan memastikan seluruh aktivitas pemasaran berjalan efektif dan terukur. Paid Instagram Ads dan optimalisasi konten menjadi tools paling efektif dalam membangun awareness, interest, dan menjangkau audiens yang lebih luas. Special Event dan Sales Promotion juga terbukti memperkuat engagement dan konversi penjualan melalui pengalaman langsung bersama keluarga di Converso.

5.1.4 Kesimpulan Pelaksanaan Riil

Seluruh strategi dan taktik yang dijalankan telah memberikan hasil nyata, baik dalam peningkatan brand awareness sebagai cafe keluarga maupun pertumbuhan penjualan paket keluarga. Implementasi repositioning dan retargeting Converso berjalan sesuai rencana dan mampu menjawab kebutuhan bisnis serta memperluas basis pelanggan.

5.1.5 Signifikansi/Manfaat

- Sosial/Masyarakat
Kehadiran Converso sebagai cafe family friendly memberikan alternatif ruang publik yang ramah keluarga di Semarang, memperkuat interaksi

sosial antar keluarga, serta mendukung terciptanya komunitas yang lebih inklusif dan harmonis.

- **Praktis/Bisnis**

Dari sisi bisnis, repositioning ini meningkatkan daya saing dan diferensiasi Converso, memperluas basis pelanggan ke segmen keluarga, serta mendorong pertumbuhan penjualan dan loyalitas pelanggan, yang sangat penting bagi keberlanjutan perusahaan di tengah persaingan industri kafe.

5.2 Saran

5.2.1 Saran untuk Kampanye Mendatang

- Rundown acara perlu disiapkan dengan opsi jadwal alternatif agar tetap fleksibel menghadapi keterlambatan peserta, tanpa mengurangi kualitas pengalaman keluarga.
- Strategi advertising yang terbukti efektif dalam menarik minat audiens perlu dilanjutkan dan dioptimalkan pada setiap rangkaian acara.
- Segmentasi komunitas keluarga di Semarang dapat dioptimalkan dengan mengirimkan delegasi dari setiap komunitas, sehingga promosi lebih tepat sasaran.

5.2.2 Saran untuk Converso Coffee & Eatery

- Penambahan tim khusus sosial media dan marketing sangat diperlukan agar awareness repositioning sebagai cafe family dapat meningkat signifikan.
- Pertahankan strategi yang telah terbukti efektif, seperti Instagram Ads, social media marketing, dan event interaktif (Pizza Making & Latte Art Corner).
- Kolaborasi dengan influencer keluarga dapat dipertimbangkan untuk memperluas jangkauan promosi.

5.3 Implikasi

Berdasarkan hasil analisis strategi komunikasi dan pemasaran repositioning & retargeting Converso menjadi cafe family, terdapat beberapa implikasi praktis yang dapat menjadi panduan dalam perencanaan strategi komunikasi dan pemasaran ke depan:

- **Data-Driven Strategy**
Strategist wajib melakukan analisis data performa kampanye secara rutin untuk mengidentifikasi tren, peluang, dan tantangan, sehingga setiap keputusan strategis lebih efektif dan efisien.
- **Optimalisasi IMC Mix**
Penggunaan IMC Mix yang terintegrasi terbukti meningkatkan awareness, engagement, dan konversi. Seluruh tools perlu dijalankan secara sinergis dan saling mendukung.
- **Fleksibilitas dan Adaptasi**
Strategist dan marketing harus siap melakukan penyesuaian strategi secara cepat berdasarkan evaluasi mingguan, agar kampanye tetap relevan dengan dinamika pasar.
- **Penguatan Tim dan Kolaborasi**
Tim sosial media dan marketing yang solid serta kolaborasi dengan eksternal (influencer, komunitas) sangat penting untuk memperluas jangkauan dan efektivitas komunikasi.
- **Fokus pada Pengalaman Konsumen**
Strategi pemasaran harus berorientasi pada penciptaan pengalaman yang berkesan bagi keluarga, baik melalui event interaktif maupun aktivitas offline.

Dengan memperhatikan implikasi di atas, Converso Coffee & Eatery diharapkan dapat terus berkembang sebagai cafe family friendly yang dikenal luas dan memiliki loyalitas pelanggan tinggi di segmen keluarga.