

BAB I

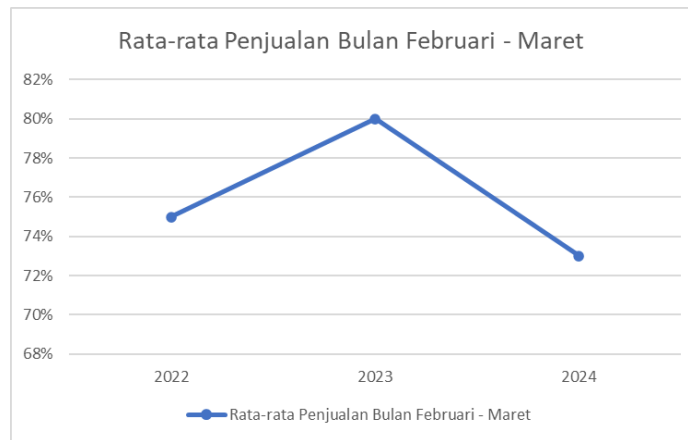
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Beberapa tahun terakhir, pertumbuhan industri kafe khususnya yang menargetkan segmen anak muda mengalami peningkatan secara signifikan. Data yang diperoleh dari Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kota Semarang, menunjukkan bahwa pada tahun 2023 tercatat sebanyak 169 usaha berjenis cafeteria yang beroperasi di wilayah Kota Semarang, dengan konsentrasi terbanyak berada di wilayah Tembalang yang merupakan kawasan kampus dan hunian mahasiswa (Disbudpar, 2023). Mayoritas kafe tersebut mengusung konsep yang sama yaitu menghadirkan suasana modern, estetik, menu kekinian, serta tempat yang cocok untuk bekerja atau bersosialisasi. Fenomena ini menyebabkan terjadinya persaingan yang sangat ketat terutama dalam merebut perhatian segmen anak muda. Selain itu, perubahan gaya hidup konsumen terkait kebutuhan tempat bersantai yang nyaman, membuat pengusaha kafe di Tembalang berlomba-lomba dalam menarik konsumen dengan mendirikan kafe yang memiliki *point of difference* atau keunggulannya sendiri. Karena selain harga, suasana kafe (*store atmosphere*) yang nyaman dan *hommy* menjadi pertimbangan bagi konsumen dalam memilih kafe (Nainggola & Ferdinand, 2019). Dalam situasi tersebut, kafe tanpa keunikan atau kejelasan positioning akan kesulitan membangun loyalitas konsumen. Terlebih lagi, segmen mahasiswa memiliki karakteristik pasar yang tidak stabil, sensitif terhadap harga, dan cenderung berpindah tempat mengikuti tren.

Cafe Converso merupakan salah satu kafe yang berdiri sejak tahun 2016, berlokasi di kawasan strategis Mulawarman Raya dekat Universitas Diponegoro (UNDIP) Tembalang, Semarang. Menurut wawancara yang dilakukan bersama Johan Arifin (2024) selaku owner menyebutkan bahwa nama “Converso” memiliki filosofi yang berarti “perubahan” untuk berkomitmen memberikan ruang ternyaman dengan desain interior yang kuat dan inspirasi sehingga membuka ruang untuk kreativitas. Meskipun telah berdiri sejak 2016 dan memiliki lokasi strategis, Converso turut merasakan dampak dari dinamika persaingan yang ketat, dimana

dalam satu tahun terakhir Converso mengalami penurunan penjualan secara signifikan.

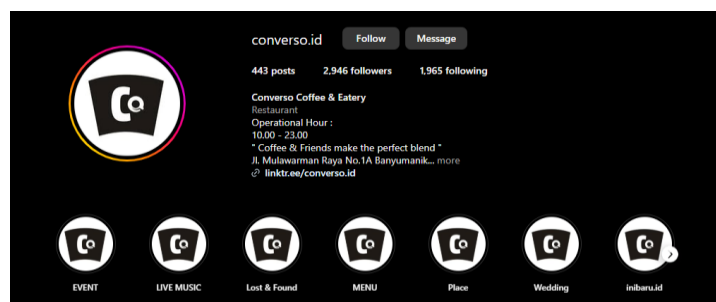


Gambar 1.1 Laporan penjualan Converso (satuan juta)

Sumber : Data primer

Dalam beberapa tahun terakhir, Converso mengalami penurunan jumlah sales terutama pada tahun 2024 yang hanya mencapai 73 persen. Laporan sales Converso pada bulan Februari-Maret, pada tahun 2024 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu dari 80 persen menjadi 73 persen (Olah data, 2025). Penurunan rata-rata pendapatan bisa terjadi karena banyak faktor, salah satu penyebabnya adalah tingkat persaingan yang semakin tinggi.

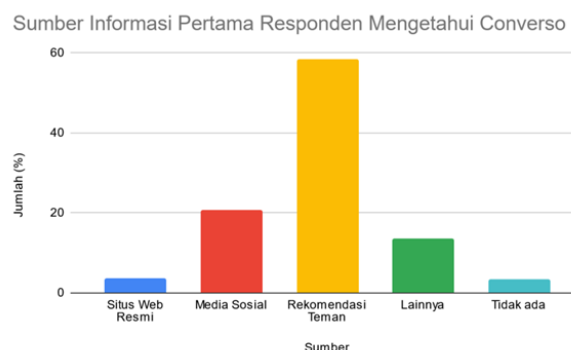
Salah satu upaya yang sudah dilakukan Converso dalam melakukan aktivitas pemasarannya yaitu menggunakan media sosial berupa Instagram sebagai alat utama dalam menyebarluaskan informasi.



Gambar 1.2 Profile Instagram Converso

Sumber : Instagram (2024)

Converso menggunakan Instagram untuk mempublikasikan informasi seputar menu dan aktivitas yang sedang berlangsung dalam berbagai bentuk konten yaitu pembuatan feeds, reels, dan stories. Namun demikian, berdasarkan observasi terhadap akun resmi Instagram cafe Converso, penggunaan media sosial tersebut masih belum optimal. Akun Instagram Converso dengan username @converso.id memiliki *followers* sebanyak 2.946 per tanggal 20 November 2024 dan telah mengunggah sebanyak 443 postingan sejak September 2015. Hal ini menunjukkan bahwa Converso hanya memposting 3-4 konten dalam sebulan. Selain itu, penggunaan instagram yang belum optimal juga terlihat dari jadwal posting Converso tidak konsisten, jenis konten yang tidak terstruktur dan kurangnya interaksi dua arah dengan pengikut. Konten yang diunggah tidak menunjukkan kesinambungan tema, baik secara visual maupun pesan yang ingin disampaikan, sehingga berdampak pada branding Converso yang kurang dan tidak mudah dikenali oleh audiens. Hal ini dibuktikan dengan mayoritas audiens mengetahui Converso melalui rekomendasi teman yaitu sebanyak 58,5 persen, sedangkan melalui media sosial hanya mencapai 20,8 persen.



Gambar 1.3 Sumber Informasi Pertama Responden Mengetahui Converso

Sumber : Data Primer

Media sosial yang tidak menjadi sumber informasi utama bagi audiens menunjukkan pengelolaan Instagram yang belum optimal. Padahal dengan mengelola media sosial yang lebih strategis dan terencana dapat menjadi media efektif untuk mendukung positioning dan pertumbuhan bisnis. Perlu adanya positioning yang kuat untuk menjaga keberlangsungan usaha dalam jangka panjang (Keller, 2008). Kurangnya pengelolaan media sosial yang efektif khususnya

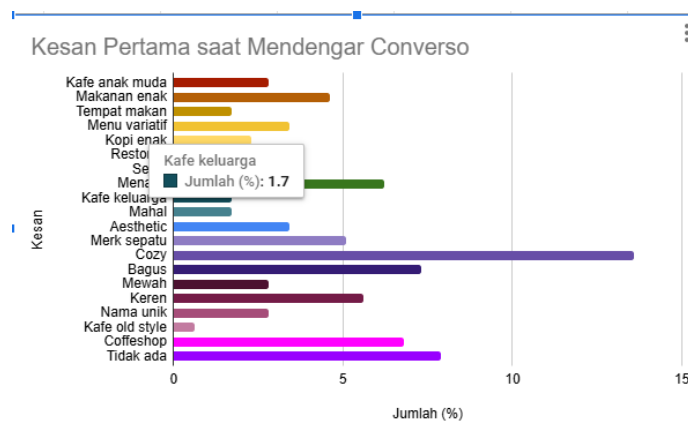
Instagram ini bisa menjadi penyebab lainnya dari penurunan sales Converso selain persaingan ketat.

Dalam kondisi pasar yang kompetitif, mempertahankan loyalitas segmen Converso saat ini menjadi semakin sulit. Menurut wawancara yang dilakukan bersama Johan Arifin (2024), Converso hadir dengan konsep menggabungkan industri kreatif dan kenyamanan yang menargetkan berbagai segmen pelanggan mulai dari anak muda hingga karyawan/profesional. Namun seiring meningkatnya jumlah kompetitor dengan konsep serupa di wilayah Tembalang, Converso mengalami kesulitan dalam mempertahankan posisinya sebagai pilihan utama.

Persaingan yang semakin ketat berdampak pada beberapa kafe yang sebelumnya memiliki segmen pasar tersendiri, salah satunya adalah cafe Converso. Berdasarkan olah data, setidaknya ada 30 kafe beroperasi yang ada di sekitar Converso. Banyaknya kafe baru yang bermunculan dengan konsep serupa, seperti kafe estetik yang menyasar anak muda membuat konsumen memiliki banyak pilihan alternatif. Kondisi ini menyebabkan diferensiasi Converso menjadi kurang menonjol di tengah persaingan yang homogen dan berdampak pada penurunan jumlah kunjungan dan sales. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Nurdianah (2019), pelanggan kafe cenderung lebih memilih tempat yang menawarkan pengalaman berkesan/unik, kualitas produk yang konsisten dan suasana yang nyaman. Oleh karena itu pengusaha harus pintar dalam membangun konsep kedai kopi untuk memiliki diferensiasi dan keunikan yang jelas agar dapat bertahan dalam industri kafe.

Sebagai upaya menghadapi kondisi tersebut, Converso perlu memiliki positioning yang kuat dan mempertimbangkan lagi segmen pasar anak muda yang memiliki persaingan tinggi. Selain itu segmen mahasiswa juga memiliki loyalitas yang kurang, karena sangat sensitif terhadap harga dan mudah berpindah tempat menyesuaikan trend atau kondisi keuangan. Oleh karena itu, langkah yang bisa dilakukan Converso adalah memiliki diferensiasi dalam segmen yang ditarget supaya menghindari persaingan yang tinggi dan menciptakan positioning yang kuat. Converso dapat beralih ke segmen keluarga atau retargeting ke segmen keluarga yang memiliki daya beli lebih tinggi dengan perilaku konsumsi yang lebih stabil.

Biasanya keluarga datang lebih dari 2 orang atau dalam bentuk kelompok yang lebih besar, memesan dengan jumlah yang lebih banyak, dan cenderung melakukan repurchase jika merasa puas dengan suasana, fasilitas maupun menu yang ditawarkan. Berdasarkan retargeting dari anak muda menjadi keluarga, Converso juga dapat memperkuat positioningnya dengan merepositioning brand image Converso dari kafe anak muda menjadi kafe keluarga. Saat ini Converso memiliki modal awal yang mendukung perubahan ini, seperti keberadaan fasilitas taman bermain anak-anak serta menu yang variatif dan dapat diterima oleh semua kalangan. Meskipun begitu, berdasarkan survei riset awal yang dilakukan terkait kesan responden terhadap Converso menunjukkan bahwa belum banyak yang menganggap Converso sebagai kafe ramah keluarga.



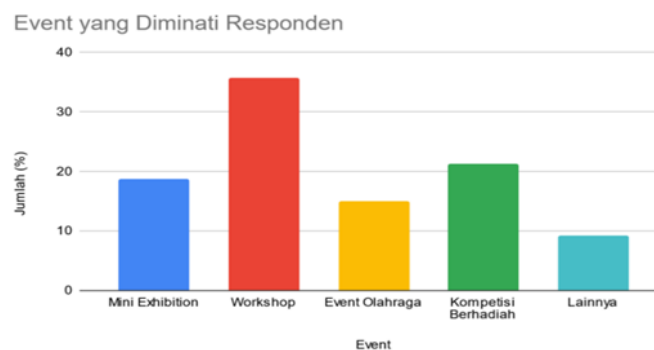
Gambar 1.4 Kesan Responden Terhadap Converso

Sumber: Data Primer

Converso belum berhasil meninggalkan citra atau brand image yang kuat. Menurut data yang diperoleh dari 151 audiens, sebanyak 13,6 persen menyebutkan Converso memiliki kesan *Cozy* sedangkan 7,9 persen tidak memiliki gambaran yang jelas mengenai identitas atau keunikan Cafe Converso. Sementara audiens yang menyebutkan secara spesifik sebagai kafe keluarga hanya sebesar 1,7 persen. Hal ini menunjukkan awareness masyarakat terhadap Converso sebagai kafe ramah keluarga masih rendah. Berdasarkan data tersebut maka perlu dilakukan program branding untuk meningkatkan awareness Converso sebagai kafe keluarga. Salah satu pendekatan yang dapat diterapkan adalah repositioning, yaitu menempatkan ulang citra merek dengan menekankan nilai-nilai yang ingin disampaikan kepada

konsumen. Program repositioning dan retargeting dapat dilakukan melalui strategi yang sesuai seperti event marketing yang berguna untuk menciptakan pengalaman sekaligus menarik minat konsumen secara langsung.

Saat ini, berbagai kegiatan interaktif seperti *event marketing* bermunculan di berbagai tempat tak terkecuali di kafe. Event marketing merupakan jenis promosi yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau brand dalam bentuk acara/kegiatan bertema dengan tujuan memberi experience dan mempromosikan produk/layanan secara langsung kepada pelanggan (Belch & Belch dalam Izzulhaq & Sudrajat, 2024). Menurut Ardianto (2009) dalam jurnal (Andika, 2018) event marketing bisa berupa festival, fair, workshop, talk show, open house, calendar of event, momentum events, kompetisi/turnamen dan special events. Melaksanakan berbagai event marketing yang interaktif seperti workshop, pop up market, mini exhibitions dan kompetisi/lomba dapat dijadikan sebagai strategi dalam meningkatkan brand awareness, merayakan hari besar, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, pengenalan visi misi perusahaan hingga membantu perusahaan dalam mencapai branding yang diinginkan.

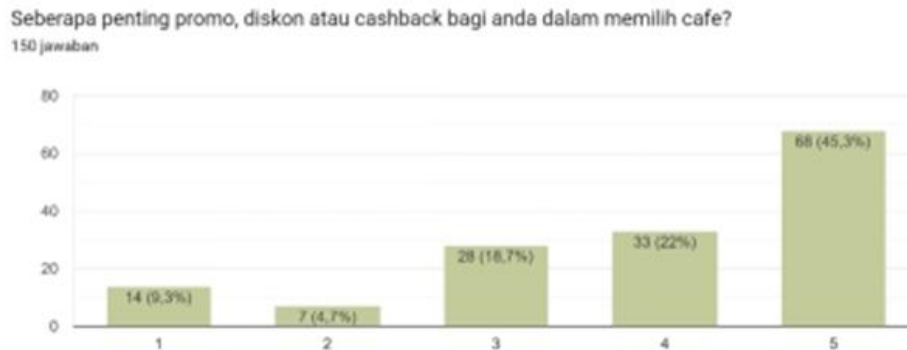


Gambar 1.5 Event yang Diminati Responden

Sumber: Data Primer

Converso mengambil langkah strategis untuk memperkuat citra merek melalui event marketing yang sesuai dengan minat audiens. Berdasarkan data survei terkait event yang diminati, menunjukkan bahwa sebanyak 35,7 persen audiens tertarik dengan event workshop, 21,3 persen tertarik dengan event kompetisi atau lomba berhadiah dan 18,8 persen lainnya tertarik pada event mini exhibition. Selain itu, hasil survei juga menunjukkan bahwa mayoritas responden sangat

mempertimbangkan adanya promo, cashback, atau diskon dalam keputusan pembelian.



Gambar 1.6 Pengaruh Promo, Diskon, atau Cashback dalam Memilih Cafe

Sumber : Data Primer

Sebanyak 45,3 persen responden menyatakan bahwa adanya promo, diskon, atau cashback memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan dalam melakukan pembelian. Hal ini dapat menjadi dasar penyusunan strategi menggunakan sales promotion untuk menarik minat dan mendorong konsumen untuk melakukan action.

Menurut Keller (2013), dalam bukunya *Strategic Brand Management*, salah satu moment ideal untuk meluncurkan positioning adalah saat adanya “*natural brand refresh opportunity*” yaitu waktu dimana konsumen secara psikologis terbuka terhadap perubahan identitas, seperti awal tahun atau musim liburan. Di tahun 2025, Converso ingin kembali hadir dengan memperluas target market mereka ke segmen keluarga dengan memanfaatkan waktu awal tahun untuk awal yang baru. Dengan mengusung konsep ramah keluarga, Converso tidak hanya sekedar menjual produk makanan dan minuman, tetapi menjual pengalaman dan kebersamaan keluarga. Upaya ini dilakukan melalui strategi komunikasi pemasaran yang terintegrasi (IMC MIX) mulai dari optimalisasi promosi digital hingga pelaksanaan offline event seperti Workshop Pizza Making & Latte Art dan Pop-Up Market. Melalui event ini Converso memberi ruang bagi keluarga dan mendorong melakukan aktivitas ringan bersama sehingga dapat memberikan rasa nyaman serta mempererat kebersamaan keluarga. Repositioning dan retargeting ini diharapkan mampu memperkuat identitas merek, memperkuat brand awareness sebagai kafe

keluarga serta menciptakan daya saing baru yang relevan di tengah persaingan homogenitas kafe di Tembalang.

1.2 Rumusan Masalah

Persaingan industri kafe di sekitar Tembalang semakin ketat ditandai dengan banyaknya kafe anak muda yang menawarkan konsep serupa. Banyak kafe di sekitar Converso yang juga menyasar pada segmen anak muda atau mahasiswa. Kondisi ini mengharuskan suatu usaha memiliki konsep yang kuat untuk dapat mempertahankan salesnya. Converso saat ini menghadapi kesulitan dalam memposisikan dirinya di antara kompetitor, terutama karena positioning merek yang kurang jelas dan tidak terdefinisi secara kuat di benak konsumen. Akibat kurangnya positioning yang kuat tersebut, Converso mengalami penurunan daya tarik pasar yang berdampak pada menurunnya tingkat kunjungan dan sales. Oleh karena itu, diperlukan upaya strategis melalui pendekatan komunikasi pemasaran dengan melakukan repositioning dan retargeting untuk mengarahkan ulang persepsi konsumen serta menarget segmentasi lain yang lebih potensial seperti keluarga.

1.3 Tujuan Karya Bidang

1.3.1 Goals

Tujuan karya bidang ini adalah untuk memperkuat brand image Converso di benak konsumen dengan mencapai repositioning Café Converso sebagai kafe keluarga dari 1,7 persen menjadi minimal 20 persen. Selain itu, meningkatkan rata-rata sales dari 73 persen menjadi 80 persen selama periode Februari–Maret 2025.

1.3.2 Objektif

Dalam mencapai goals tersebut secara specific dilakukan dengan beberapa pencapaian berikut:

a. Awareness

Meningkatkan awareness Converso sebagai kafe ramah keluarga dari semula 1,7% menjadi 20% pada Februari–Maret 2025 (Taglab, 2024),

termasuk menjangkau target pasar secara luas melalui berbagai saluran komunikasi sebagai berikut :

- Paid Advertising radio menjangkau ≥ 200 pendengar, dengan 1–2% responden survei akhir mengetahui perubahan konsep melalui radio.
- Paid Advertising Instagram Ads menjangkau ≥ 1.000 reach/hari per iklan, CPM <Rp26.070, CPC <Rp2.445, CTR >1% (Adsumo, 2025).
- Owned Advertising mencapai 3% responden survei akhir mengetahui perubahan konsep dari Banner/MMT, Standing Banner, atau Flyer.
- Social Media Marketing : Mempublikasikan ≥ 32 konten, mencapai reach ≥ 500 (20% dari total followers dalam 2 bulan), jumlah views 50% dalam 2 bulan.
- Menjangkau 8 sekolah potensial, 6 komunitas, dan 6 tamu undangan melalui direct marketing.

b. Interest

Meningkatkan minat audiens terhadap program dan konsep baru Converso sebagai tempat yang cocok untuk keluarga melalui strategi & Indikator sebagai berikut :

- Peningkatan kunjungan profil dari Instagram Ads (≥ 200 profile visit per iklan)
- Followers Instagram dari Social Media Marketing meningkat 4% (dari 2.946 ke 3.064), sesuai standar pertumbuhan Instagram di bidang F&B (Flick, 2023).
- Engagement Rate Instagram dari Social Media Marketing ditargetkan $\geq 3\%$ (Hootsuite, 2024).
- Peningkatan kunjungan profil dari Social Media Marketing (≥ 50 -100 per bulan).

c. Desire

Membangun keinginan kuat untuk mencoba atau mengunjungi Converso melalui pengalaman acara dan penawaran yang sesuai dengan segmen keluarga dengan strategi & Indikator sebagai berikut:

- Pop-up Market dikunjungi oleh 50 pengunjung kafe.

d. Action

Mendorong tindakan nyata seperti pembelian, kunjungan ulang, atau pemanfaatan promo sebagai hasil akhir dari komunikasi pemasaran terpadu dengan beberapa strategi & Indikator sebagai berikut:

- Pelaksanaan special event bertema keluarga yang dihadiri minimal 7-10 keluarga dengan total 30 peserta.
- Penjualan Midday Lunch Discount minimal digunakan oleh 10 pelanggan.
- Penjualan Family Package Ramadan Edition mencapai 100 paket terjual.

1.4 Analisis Situasi

1.4.1 Analisis PESTEL

a. Political

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada pasal 6 (d) menyebutkan pemerintah melaksanakan pemberdayaan UMKM melalui kebijakan “Peningkatan akses UMKM ke sumber pembiayaan, teknologi, dan pasar.” Selain itu pada pasal 11 (e) tentang bentuk-bentuk kemitraan antara usaha besar dengan UMKM meliputi “Penyediaan fasilitas/promosi usaha.” Regulasi ini mendukung pelaksanaan event Pop-up Market Converso yang bekerjasama dengan UMKM non F&B dalam memberdayakan UMKM dengan memberikan fasilitas/promosi usaha mereka di Converso.

b. Economic

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kota Semarang, pada Juni 2024 terjadi inflasi year on year Kota Semarang sebesar 2,22%. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan harga yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat. Salah satu indeks kelompok pengeluaran yang mengalami kenaikan harga adalah penyediaan makanan dan minuman/restoran sebesar 3,52%. Hal ini tentunya mempengaruhi Converso sebagai perusahaan penyedia makanan dan minuman, serta mempengaruhi pelaksanaan event yang memerlukan biaya partisipasi. Oleh karena itu harga tiket atau biaya partisipasi harus disesuaikan

dengan daya beli masyarakat yaitu tidak terlalu mahal supaya menarik banyak peserta. Selain itu Converso dalam menjual produknya juga bisa memberikan penawaran paket harga promosi untuk mengatasi masalah daya beli masyarakat yang mungkin melemah karena adanya inflasi.

c. Social

Masyarakat saat ini mulai sadar akan pentingnya meluangkan waktu berkualitas bersama keluarga. Hal ini biasa dilakukan di akhir pekan atau di waktu libur tertentu dengan cara berlibur bersama, olahraga, atau melakukan aktivitas lainnya yang menyenangkan bagi orang tua dan anak. Trend aktivitas keluarga untuk quality time ini bisa mendukung keberhasilan dari rangkaian event dari Converso yaitu Pop Up Market, dan Family Fun Brunch and Latte Art Corner menjadi kegiatan menyenangkan bagi keluarga. Selain itu event yang diadakan di momen liburan akhir tahun dan tahun baru menjadikan rangkaian event ini sangat relevan secara sosial karena momen ini adalah momen keluarga biasa berkumpul.

d. Technological

Berdasarkan data Hootsuite (We are Social) tahun 2024 tentang data digital Indonesia, pengguna media sosial aktif di Indonesia berjumlah 167 juta atau 60,4% dari total populasi. Pengguna Instagram di Indonesia sebanyak 85,3% dari jumlah populasi. Menurut laporan Napoleon Cat (2024), jumlah pengguna Instagram di Indonesia pada bulan Maret 2024 mengalami kenaikan 1,74% dari bulan sebelumnya. Kemudian pada bulan April 2024 mengalami kenaikan 0,11% dari bulan sebelumnya dengan jumlah pengguna 90,51 juta. Hal ini menunjukkan pengguna Instagram terus mengalami kenaikan yang berarti Converso yang memanfaatkan Instagram sebagai media event kompetisi maupun media promosi mendapat peluang untuk memperluas lagi audiencenya.

e. Environmental

Meningkatnya preferensi konsumen terhadap praktik ramah lingkungan perlu menjadi pertimbangan bagi Converso dalam melaksanakan event. Dalam workshop maupun pop-up market, Converso dapat menggunakan bahan

berkelanjutan atau ramah lingkungan dan pengelolaan limbah selama acara. Lokasi event yaitu di kafe Converso yang menyediakan fasilitas pengelolaan sampah yang memadai tentunya dapat mendukung hal ini. Kemudian kondisi cuaca saat ini yang berada di musim penghujan dapat mempengaruhi keberlangsungan kegiatan dan kehadiran peserta apalagi jika event dilakukan di luar ruangan. Converso perlu membuat rencana cadangan untuk mengatasi potensi gangguan terkait cuaca walaupun Converso sudah memiliki ruangan outdoor maupun indoor.

f. Legal

Peraturan Pemerintah (PP) No.5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berbasis Risiko pasal 5 menyebutkan “Semua kegiatan usaha atau acara yang melibatkan pengumpulan massa wajib melalui perizinan berbasis risiko. Risiko rendah, izin dilakukan secara otomatis melalui sistem Online Single Submission (OSS). Risiko sedang/tinggi, diperlukan persetujuan teknis dari instansi terkait, seperti dinas perizinan atau dinas perdagangan daerah. Event dari Converso hanya menyasar keluarga dengan jumlah yang tergolong tidak terlalu banyak sehingga memiliki risiko rendah. Berdasarkan kebijakan tersebut Converso dalam melaksanakan eventnya dapat meminta perizinan dengan mengisi secara otomatis melalui sistem OSS.

1.4.2 Analisis Kompetitor

Analisis kompetitor dilakukan untuk merancang strategi komunikasi yang tepat dengan membandingkan Converso Coffee & Eatery dengan kafe kompetitor yang memiliki target pasar serupa. Aspek yang dianalisis meliputi segmentasi pasar, positioning, key message, keaktifan media sosial, kelebihan, dan kekurangan masing-masing kafe. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi peluang diferensiasi dan memperkuat posisi merek Converso di tengah persaingan. Penjelasan detail dari analisis ini dapat ditemukan pada bagian Lampiran di halaman 96.

1.4.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity), dan ancaman (Threats) yang dimiliki oleh Converso Coffee & Eatery. Analisis ini membantu dalam merumuskan strategi yang tepat dengan mempertimbangkan kondisi internal dan eksternal bisnis. Penjelasan lebih detail mengenai hasil analisis SWOT Converso dapat ditemukan pada bagian Lampiran di halaman 98.

1.5 Kerangka Konsep

1.5.1 Repositioning dan Retargeting

Positioning merupakan keputusan strategis dengan cara memposisikan produk agar dapat didefinisikan dalam pikiran konsumen dibandingkan dengan kompetitor (Kotler & Armstrong dalam Bowdin, 2010). Perlu dilakukan *perceptual map* (peta persepsi) agar dapat mengetahui posisi brand/produk dan mengetahui posisi lain di sekitar yang berpotensi menjadi pesaing. Sedangkan *Repositioning* adalah proses strategis yang bertujuan untuk mengubah persepsi konsumen terhadap suatu produk atau layanan. Proses ini melibatkan perubahan dramatis dalam cara konsumen memandang produk atau layanan, yang bertujuan untuk meningkatkan visibilitas dan relevansinya di pasar. *Repositioning* juga melibatkan peningkatan citra dan reputasi perusahaan untuk mempertahankan posisi kompetitif di pasar. *Repositioning* juga dapat dipengaruhi oleh perubahan signifikan dalam lingkungan bisnis, seperti kondisi ekonomi, teknologi baru, atau perubahan demografi yang mempengaruhi perilaku konsumen. Proses ini memastikan produk relevan dan berguna bagi pasar sasaran. Reposisi sangat penting bagi perusahaan untuk tetap kompetitif dan memenuhi kebutuhan serta keinginan audiens sasaran mereka (Kumparan, 2023). Sedangkan Retargeting adalah strategi pemasaran digital yang menargetkan ulang audiens yang sebelumnya telah berinteraksi dengan brand, atau produk yang belum menyelesaikan tindakan yang diinginkan (seperti pembelian produk). Dengan menampilkan iklan yang relevan kepada audiens, retargeting bertujuan untuk mengingatkan mereka

tentang produk atau layanan yang mereka lihat sebelumnya dan mendorong mereka untuk menyelesaikan tindakan yang diinginkan (Digima, 2024).

Repositioning dan retargeting dalam strategi pemasaran tidak dapat dilepaskan dari proses komunikasi yang berlangsung antara brand dan konsumen. Repositioning dan retargeting berkaitan erat dengan teori Hierarchy of Effects yang dikembangkan oleh Lavidge dan Steiner dalam Rehman et al (2014), yang menjelaskan serangkaian tahapan konsumen dalam proses pengambilan keputusan mulai dari Awareness, Interest, Desire, hingga Action (AIDA).

Dalam upaya melakukan repositioning sebagai kafe keluarga dan retargeting untuk menarik perhatian segmen pasar potensial, Converso memanfaatkan teori Hierarchy Of Effect sebagai kerangka kerja yang sistematis dalam merancang komunikasi pemasarannya.

1.5.2 Hierarchy of Effect (AIDA)

Teori Hierarchy of Effect menjelaskan bahwa konsumen tidak langsung melakukan pembelian namun melalui tahapan berjenjang mulai dari Awareness, Interest, Desire, hingga Action. Menurut model AIDA, taktik pemasaran harus berhasil membujuk konsumen untuk membeli produk atau layanan melalui berbagai saluran (Qurthuby, 2019). Model AIDA terdiri dari empat indikator yaitu :

- a. Awareness (Kesadaran) mengacu pada tindakan yang harus diambil perusahaan untuk membuat konsumen sadar akan produk yang mereka jual. Ini dapat dicapai dengan menggunakan video yang unik, penuh warna, dan menarik atau dengan membuat judul yang menarik bagi konsumen. Kesadaran disini termasuk harga, visual, dan intensitas video, melibatkan penyediaan informasi produk, membuat, dan memberikan tindak lanjut yang baik.
- b. Interest (Minat) mencakup tiga indikator: efektivitas media, persepsi konsumen, dan pengetahuan produk.

- c. Desire (Keinginan) melibatkan penyediaan informasi yang mudah dipahami oleh konsumen, memastikan mereka memahami tujuan produk dan memberikan informasi yang diperlukan. Keinginan mencakup penggunaan informasi dari video, minat konsumen pada produk, dan harga produk.
- d. Action (Tindakan) mengacu pada langkah-langkah yang diambil konsumen untuk membeli produk, yang dapat menjadi periode uji coba di mana konsumen memutuskan apakah mereka akan menggunakan produk lagi atau tidak. Tindakan termasuk kemampuan untuk membeli produk, penggunaan gambar yang penuh warna dan menarik.

Dalam konteks repositioning, Converso perlu membangun kembali *awareness* dan *interest* dari target pasar baru yaitu keluarga. Hal ini bisa dilakukan dengan cara menyampaikan pesan yang relevan melalui saluran komunikasi yang tepat. Sementara itu, retargeting dapat difokuskan pada tahapan desire dan action untuk mendorong calon konsumen yang sudah terpapar namun belum mengambil keputusan pembelian.

Untuk mencapai tujuan strategi repositioning dan retargeting secara efektif berdasarkan tahapan hierarchy of effect, Converso perlu mengintegrasikan pesan melalui bauran komunikasi pemasaran terpadu/ *integrated Marketing Communication (IMC) mix*. IMC merupakan pendekatan strategis yang menyatukan berbagai tools komunikasi pemasaran guna menyampaikan pesan yang konsisten kepada audiens (Belch & Belch, 2021).

1.5.3 Integrated Marketing Communication (IMC)

Integrated Marketing Communication (IMC) menurut American Association of Advertising Agencies (1989) dalam buku *Integrated Marketing Communication: Putting the Human Person at the Core* (Kliatchko, 2019) adalah konsep yang menekankan pentingnya membuat rencana yang lengkap dan terarah. Dalam rencana ini, berbagai metode komunikasi seperti iklan, promosi, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung dievaluasi untuk menentukan perannya masing-masing. Semua metode tersebut digabungkan agar pesan yang disampaikan jelas, konsisten, dan memberikan dampak yang

maksimal (Duncan & Caywood 1996). Adapun definisi IMC lainnya menurut Schultz and Schultz (1998) dalam buku *Integrated Marketing Communication: Putting the Human Person at the Core* (Kliatchko, 2019) yaitu proses bisnis strategis yang digunakan untuk merencanakan, mengembangkan, melaksanakan, dan mengevaluasi program komunikasi merek yang terkoordinasi, terukur, dan persuasif dari waktu ke waktu dengan konsumen, pelanggan, prospek, dan audiens eksternal dan internal yang ditargetkan dan relevan. Beberapa marketing tools yang akan digunakan dalam karya bidang ini antara lain :

a. Advertising

Advertising adalah bentuk promosi dan penyampaian non pribadi yang dibayar untuk ide, produk, atau layanan oleh sponsor yang dikenal. Advertising memiliki kemampuan untuk menjangkau banyak pembeli yang tersebar secara geografis dengan biaya rendah per tayangan dan memungkinkan penjual untuk mengulang pesan, terutama melalui televisi yang dapat menarik audiens besar. Advertising juga dapat diperluas jangkauannya melalui media online dan sosial, meningkatkan legitimasi produk di mata konsumen dan juga efektif dalam membangun citra jangka panjang dan mendorong penjualan cepat (Kotler & Armstrong, 2018)

b. Sales Promotion

Sales promotion adalah insentif sementara yang dirancang untuk meningkatkan pembelian atau penjualan suatu produk atau layanan yang bertujuan untuk mendorong pembelian jangka pendek dan keterlibatan merek hingga membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui program loyalitas, yang lebih fokus pada nilai tambah daripada sekadar diskon harga. Sales promotion tools terdiri dari tiga, yakni consumer promotions, trade promotions, dan business promotions. Consumer promotions mencakup berbagai alat, mulai dari sampel, kupon, pengembalian uang, premi, dan display di tempat pembelian hingga kontes, undian, dan sponsor acara. Trade Promotions terdiri dari potongan harga, tunjangan, jaminan pembelian kembali, atau barang gratis untuk mendapatkan dan mempertahankan produk di rak.

Sementara business promotions terdiri dari banyak alat yang sama dengan promosi konsumen atau perdagangan, dengan penekanan pada dua alat utama tambahan yaitu konvensi, pameran dagang, dan kontes penjualan (Kotler & Armstrong, 2018).

c. Direct marketing

Direct marketing dapat didefinisikan sebagai jenis kampanye pemasaran di mana perusahaan secara langsung menargetkan sekelompok audiens potensial tertentu untuk menyampaikan informasi tentang produk dan layanan mereka. Metode promosi ini melibatkan penyajian informasi kepada audiens target tanpa melibatkan perantara media massa. Kampanye surat, email, media sosial, dan pesan teks termasuk di antara sistem yang digunakan dalam direct marketing (Israilova et al., 2023).

d. Sosial media marketing

Social media marketing merupakan suatu teknik pemasaran dengan menggunakan sarana media sosial untuk mempromosikan produk atau jasa secara lebih spesifik. Tampilan konten yang bagus mampu membuat pengunjung website produk atau jasa online untuk tertarik dengan produk dan jasa yang kita tampilkan (Mileva, 2018).

e. Special Event

Special event adalah setiap kegiatan yang direncanakan yang terjadi di lokasi yang diketahui dan pada waktu yang dijadwalkan, termasuk acara tradisional dan nasional yang diadakan setiap tahun dan acara musiman lainnya. Tujuan utama diadakannya special event adalah untuk mempromosikan produk atau perusahaan agar lebih dikenal oleh khalayak sasaran dan tujuan ini akan lebih terlihat nyata bila ada liputan dari media massa sehingga muncul publisitas bagi produk atau perusahaan yang sedang dipromosikan tersebut (Pudjiastuti, 2013).

1.6 Strategi

Menurut Abdul dan Ismawati (2017) Strategi merupakan segala bentuk keputusan berdasarkan kondisional untuk menentukan tindakan yang dilakukan guna mencapai tujuan. Strategi komunikasi perlu dilakukan agar kegiatan komunikasi berjalan dengan lancar.

1.6.1 Segmentasi dan Targeting

Penentuan segmentasi dan targeting program Repositioning dan Retargeting Converso sebagai *Cafe Family* didasarkan pada data yang menunjukkan bahwa perempuan, khususnya ibu rumah tangga, memiliki peran dominan dalam pengambilan keputusan konsumsi keluarga. Berdasarkan data dari Nielsen Indonesia melalui laporan *Shopper Trends* tahun 2020, sebanyak 83 persen keputusan belanja rumah tangga dilakukan oleh perempuan, terutama ibu rumah tangga. Temua serupa juga didukung survei Katadata Insight Center (2021), yang menunjukkan bahwa lebih dari 70 persen keputusan pengeluaran konsumsi keluarga diputuskan oleh ibu, termasuk dalam hal pemilihan makanan sehari-hari dan tempat rekreasi keluarga.

Data Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kota Semarang (2022), menunjukkan bahwa usia mayoritas perempuan menikah dan menjadi ibu rata-rata berada dalam rentang usia 25-60 tahun. Berdasarkan data-data tersebut ditetapkan segmentasi target Converso diarahkan pada perempuan (ibu) usia 25-60 tahun yang berdomisili di Kota Semarang, karena mereka memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan berkunjung ke kafe sebagai bagian dari aktivitas bersama keluarga.

a. Demografis

- Perempuan (ibu-ibu)
- Usia 25-60 tahun (orang tua dan dewasa muda)

b. Geografis

- Domisili di Kota Semarang

c. Psikografis

- Pengguna media sosial

- Menikah atau pasangan
- Tertarik dengan tempat nyaman untuk semua umur
- Tertarik dengan aktivitas kreatif bersama keluarga

1.6.2 Positioning dan Key Message

a. Positioning



Gambar 1.7 Positioning Map Converso

Positioning merupakan proses strategis dalam merancang posisi produk, penawaran maupun citra produk agar menempati tempat yang khas dan bernilai dalam benak konsumen (Kotler & Keller, 2012). Berdasarkan positioning map, Converso memiliki positioning yang menonjolkan kafe ramah keluarga dengan harga premium menengah ke atas. Hal ini menunjukkan bahwa Converso menargetkan konsumen dari segmen keluarga terutama berasal dari kelas menengah ke atas yang memiliki ketertarikan terhadap suasana kafe nyaman, ramah anak dan mendukung aktivitas kebersamaan keluarga. Pada positioning yang sama, terdapat kompetitor klu cafe yang juga menonjolkan suasana nyaman dan ramah keluarga. Sedangkan kafe lainnya cenderung menyasar pada segmen anak muda atau mahasiswa dengan harga yang relatif lebih terjangkau. Converso melakukan repositioning sebagai tempat yang tidak hanya menawarkan makanan dan minuman, tetapi juga pengalaman emosional dan nilai kebersamaan keluarga. Oleh karena itu, positioning ini dilakukan dengan harapan dapat menciptakan diferensiasi yang kuat serta meningkatkan loyalitas konsumen dalam jangka panjang.

b. Key Message

Repositioning Converso sebagai kafe keluarga dilakukan melalui beberapa tools marketing yang memiliki satu pesan utama atau key message yaitu ***“Where Family Creates Cherished Moments”***. Pesan ini mempertegas repositioning Converso sebagai family oriented cafe, bukan sekadar tempat makan. Kata *“family”* jadi keyword utama yang menegaskan segmen baru. Sementara *“cherished moments”* menciptakan brand equity yang lebih personal, emosional, dan premium sebagai tempat menciptakan kebersamaan dan momen hangat bersama keluarga.

1.7 Taktik IMC Mix

Untuk mencapai tujuan yang ditetapkan, digunakan berbagai taktik IMC Mix seperti Advertising, Social Media Marketing, Direct Marketing, Special Event, dan Sales Promotion. Taktik-taktik ini disusun berdasarkan tahapan AIDA (Attention, Interest, Desire, Action) guna menarik perhatian hingga mendorong tindakan konsumen. Penjelasan rinci mengenai penerapan IMC Mix berdasarkan AIDA dapat dilihat pada bagian Lampiran di halaman 100.

1.7.1 Advertising

Sebagai strategi pemasaran event Converso mencakup berbagai pendekatan dalam kategori Paid dan Owned sebagai berikut :

- **Paid** : Instagram Ads dan E-Radio Semarang digunakan untuk menjangkau audiens yang luas dan mengenalkan konsep baru Converso sebagai *cafe family*, promo diskon, dan event Converso. Berikut detail perancangan pemasangan instagram ads dan iklan E-Radio Semarang:

Tabel 1.1 Rancangan Pelaksanaan Paid Advertising (Instagram Ads)

Fitur	Settingan
Pilihan Target	Lebih banyak kunjungan profile
Pemirsa	Wilayah Semarang, Indonesia
Minat	Makanan, minuman, coffe shop, family time, tempat liburan,brunch, lunch dan sebagainya.
Estimasi audience size	968.3 K - 1.1 M
Usia dan jenis kelamin	13 - 65 tahun, laki-laki dan perempuan
Anggaran	Rp 20.000- Rp 35.000 / hari / postingan
Durasi	3-6
Estimasi jangkauan	1.000 - 3.000 / hari / postingan
Jumlah postingan ads	2 postingan carousel/single post, 1 postingan story, 2 reels instagram (Promo diskon Midday Lunch, Event Pop Up Market dan Pizza Making and Latte Art, Family Fun Ramadhan Edition)

Tabel 1.2 Rancangan Pelaksanaan Paid Advertising (E Radio Semarang)

E Radio	Radio Streaming Pemerintah Kota Semarang yang berisi Informasi dan Berita untuk masyarakat Kota Semarang
Profil Pendengar	Wilayah Semarang (63%) Laki-Laki (50%) dan Perempuan (50%) Usia 25-34 tahun (43,4%) (E-Radio, 2025)
Bentuk Iklan	Podcast (1x untuk mempromosikan event dan membahas terkait spoiler paket ramadhan) Iklan Ad-lib (selama 5 hari untuk mempromosikan event)
Biaya	• Barter Eksposur dengan membuat story E-Radio dan tag Instagram @e_radiosemarang • Goodie Bag sebanyak 5 untuk narasumber E-Radio atau pendengar E-Radio

- **Owned** : Memastikan instagram cafe informatif dengan menu terbaru, informasi acara, dan konten entertainment menarik. Iklan cetak juga digunakan sebagai pendekatan konvensional untuk memasarkan beberapa acara yang akan dilaksanakan. Berikut detail rancangan pemasangan Owned Advertising:

Tabel 1.3 Rancangan Owned Advertising

Owned	Penempatan
Postingan konten promo, event dan entertainment	Instagram
Flayer promo diskon Midday Memories with Family	Converso (dekat kasir dan di meja customer)
Standing Banner event (Pop Up Market dan Workshop Latte Art)	Converso (pintu masuk)
Banner/MMT (Pop Up Market dan Workshop Latte Art)	Converso (bagian luar Converso dekat Jalan Raya Mulawarman)

1.7.2 Direct Marketing

Pemasaran langsung menjadi salah satu upaya yang dilakukan Converso untuk menawarkan secara langsung produk kepada *potential customers*. Dalam pelaksanaan karya bidang, Converso akan melakukan direct marketing ke beberapa komunitas yang berpotensi menjadi pelanggan. Tujuan direct marketing untuk Converso Cafe family ke beberapa komunitas adalah untuk meningkatkan kesadaran tentang kafe sebagai tempat yang nyaman, aman, dan cocok untuk tempat berkumpul. Selain itu penawaran langsung juga ditujukan untuk menarik perhatian agar mencoba layanan dan fasilitas yang ditawarkan. Dengan pendekatan personal seperti pembagian flayer serta undangan khusus event workshop diharapkan dapat membangun hubungan dengan komunitas, menciptakan pengalaman positif sehingga dapat meningkatkan awareness Converso sebagai kafe family.

Tabel 1.4 Rancangan Pelaksanaan Direct Marketing Potential Community

Potential Community	Keterangan	Tindakan
Gabungan Organisasi Wanita (GOW)	Merupakan wadah koordinasi dan konsolidasi dari berbagai organisasi wanita di Semarang	Pembagian flayer serta undangan workshop
Komunitas Diajeng Semarang	Komunitas perempuan berbudaya di Semarang yang aktif terlibat dalam berbagai kegiatan sosial, pelatihan ataupun edukasi dalam bentuk workshop	Pembagian flayer serta undangan workshop
Bukibuk Semarang	Komunitas ibu-ibu Semarang yang sering mengadakan kegiatan berkumpul bersama baik komuunitas maupun keluarga	Pembagian flayer serta undangan workshop
Ibu Profesional Semarang	Komunitas yang ditujukan untuk peningkatan kualitas perempuan dan keluarga. Berpotensi untuk mengadakan kegiatan edukasi seperti workshop atau berkumpul bersama.	Pembagian flayer serta undangan workshop
Dharma Wanita Pemerintah Kota Semarang	Organisasi kemasyarakatan yang beranggotakan istri Aparatur Sipil Negara (ASN) Kota Semarang yang berperan untuk memperkuat peran perempuan dalam pembangunan bangsa.	Pembagian flayer serta undangan workshop
IKA Fisip	Organisasi alumni atau perkumpulan yang menghubungkan antara para alumni dan mahasiswa aktif di fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di suatu universitas.	Pembagian flayer serta undangan workshop

Tabel 1.5 Rancangan Pelaksanaan Direct Marketing Potential Schools

School Potential	Tindakan
TK Islam Hidayatullah	Pembagian flayer serta undangan workshop
SD Islam Hidayatullah	Pembagian flayer serta undangan workshop
TK Islam Al-Azhar 14	Pembagian flayer serta undangan workshop
SD Islam Al-Azhar 14	Pembagian flayer serta undangan workshop
TK Al- Kamilah	Pembagian flayer serta undangan workshop
TK Aba 44	Pembagian flayer serta undangan workshop
SD Spondol Wetan 02	Pembagian flayer serta undangan workshop
SD Spondol Kulon 01	Pembagian flayer serta undangan workshop

1.7.3 Social Media Marketing

Social Media Marketing digunakan untuk meningkatkan brand awareness, menciptakan engagement dan membangun hubungan dengan konsumen. Dalam pelaksanaan program branding Converso akan melakukan social media marketing sebagai berikut :

- **Media sosial Instagram**

Memanfaatkan sosial media @converso.id untuk mengintegrasikan semua pesan agar konsisten baik di instagram maupun di tiktok resmi Converso. Pesan yang dimaksud berkaitan dengan semua promo atau informasi termasuk event program branding yang akan dilaksanakan. Pesan-pesan tersebut disampaikan dalam bentuk konten yang dibuat berdasarkan content pillar Educational, Promotional, Conversational, dan Entertainment.

Pillar Educational ini akan memberikan edukasi kepada audiens terkait informasi yang relevan dan bermanfaat berkaitan dengan fasilitas, informasi kegiatan Converso dan lainnya yang mendukung positioning sebagai cafe family friendly. Pillar Promotional berfokus pada memasarkan produk dan

layanan, serta mengarahkan audiens untuk melakukan pembelian atau partisipasi event Converso. Pillar Conversational bertujuan membangun hubungan dua arah dengan audiens untuk meningkatkan interaksi. Pillar Entertainment memberikan konten yang menghibur dan pengalaman menyenangkan yang menciptakan hubungan emosional positif dengan audiens. Detail perancangan konten berdasarkan empat content pillar dapat ditemukan dalam Lampiran halaman 105.

- **Memanfaatkan Instagram Ads**

Menggunakan fitur instagram ads untuk menjangkau target audience terkait informasi seputar Converso.

- **Optimalisasi Konten**

Optimalisasi konten pada instagram dan tiktok Converso akan dilaksanakan melalui langkah berikut :

Pengembangan Konten Kreatif, dengan taktik :

- Membuat konten dengan visual yang jelas dan menarik.
- Fokus pada empat pilar konten yaitu konten edukasi, promosi, entertain dan conversation.
- Konten promosi fokus pada fasilitas, F&B, special event dan testimoni.
- Penggunaan hastag dan caption yang optimal.
- Merancang kalender konten setiap minggu dan memastikan konten terupload tepat waktu.
- Menambah frekuensi upload stories berupa kuis/give away untuk membangun interaksi.
- Memperbaiki respons terkait komentar atau pesan yang ada di postingan instagram.

Pemantauan dan pelaporan rutin

Memantau instagram insight seperti engagement, reach, views dan pertumbuhan followers serta melaporkannya setiap dua minggu sekali.

1.7.4 Sales Promotion

Converso akan menggunakan tools sales promotion selama kegiatan karya bidang berlangsung berupa Package Bundling dan Diskon Keluarga.

- **Diskon Lunch Weekdays Keluarga**

Nama Diskon : **Midday Memories with Family**

Tanggal : 1 Februari - 14 Februari 2025

Target : 10 voucher terpakai.

Keterangan :

- Diskon 10% untuk keluarga minimal 3 orang.
- Berlaku pada hari kerja (Senin-Jumat, pukul 11.00-14.00).
- Berlaku untuk pembelian dine-in.
- Tidak berlaku pada hari libur nasional.
- Tidak ada minimum pembelian tetapi menunjukkan bukti follow Instagram @converso.id.
- Tidak dapat digabung dengan promo lainnya.

- ***Package Bundling***

Berupa package bundling untuk keluarga seperti Menu Family Meal, berisikan beberapa ragam jenis hidangan sesuai dengan paket yang dipilih dalam kurun waktu tertentu

Nama Package : **Family Package Ramadhan Edition**

Tanggal : 01 Maret - 31 Maret

Target : 100 Package terjual

Jenis Package :

- **Andalusia Package**
- **Sahara Package**
- **Al Haramain Package**

1.7.5 Special Event

COMFEST (Converso Family Festival) events mempunyai tema besar yaitu “*Where Family Creates Cherished Moments*”. Comfest terdiri dari dua event berupa Pop Up Market dan Workshop Pizza Making and Latte Art Corner.

- **Pop Up Market**

Pop Up Market adalah *mini exhibition* yang berisikan produk UMKM lokal yang diselenggarakan di Outdoor Space Converso yang berisikan 3 tenant UMKM non F&B yaitu Tenan Jiyuu Studio, Tenan Secret Lashbar, Tenan Estrells Caltha. Mengusung tema “*Pop your Cherish Moment*” . Tujuan kegiatan ini adalah untuk promosi outdoor space cafe Converso yang bisa digunakan untuk berbagai acara keluarga seperti arisan, ulang tahun, halal bi halal hingga wedding.

Persyaratan tenant :

- Peserta berdomisili Semarang
- Peserta diwajibkan memfollow instagran @converso.id dan mengisi registrasi sewa tenant melalui g-form
- Peserta diwajibkan mengikuti briefing H-1 acara bersama panitia
- Peserta hanya diperbolehkan mengisi 1 space booth untuk berbagai jenis produknya
- Peserta harus melunasi DP Tenant maksimal H-2 acara
- Peserta maksimal loading barang hari H, 3 jam sebelum acara
- Segala transaksi yang terjadi antara Tenant dan Pengunjung diluar tanggung jawab panitia & converso

Pelaksanaan :

Tempat : Converso

Hari/Tanggal : Sabtu-Minggu, 22-23 Februari 2025

Waktu : 10.00 - 20.00 WIB

Target peserta : 50 Peserta

- **Workshop Pizza Making And Latte Art**

Workshop Pizza Making and Latte Art merupakan kegiatan workshop singkat membuat pizza dan coffee art yang dilakukan bersama keluarga. Tema dari Workshop Pizza Making and Latte Art yaitu “*Every Slice and Sip Creates Cherish Moments*”. Event ini ditujukan untuk meningkatkan brand awareness dan brand image family friendly dari cafe Converso.

Persyaratan umum peserta :

- Peserta berdomisili Semarang
- Peserta diwajibkan memfollow instagran @converso.id dan mengisi registrasi melalui g-form
- Peserta diwajibkan menunjukkan bukti pendaftaran pada hari H
- Peserta hanya diperbolehkan mengikuti kegiatan pada sesi yang telah disepakati
- Peserta berhak mengikuti kedua rangkaian kegiatan. apabila hanya salah satunya, peserta diharuskan membayar dengan nominal tetap.

Pelaksanaan :

Tempat : Converso

Hari/Tanggal : Minggu, 23 Februari 2025

Waktu : 11.00 - 15.00 WIB

Target peserta : 30 Peserta umum (7-10 keluarga)

1.8 Action Plan

1.8.1 Pembagian Tugas

Karya bidang ini dilaksanakan oleh lima orang mahasiswa Ilmu Komunikasi penjurusan Komunikasi Strategis dalam sebuah sistem kerja yang dirancang dengan sedemikian rupa dengan pembagian tugas individu sebagai berikut :

1) **Nasywa Nadia Shafira**

a. Account Executive

Account Executive sebagai orang yang bertanggung jawab untuk mengelola komunikasi dan koordinasi antara tim dan klien, serta memastikan kebutuhan klien terpenuhi.

Tanggung Jawab Utama :

- **Komunikasi dengan Klien:** Menjadi penghubung utama antara tim project dan pihak Converso coffee and eatery Semarang. Memastikan bahwa kebutuhan dan ekspektasi klien dipahami dengan baik dan disampaikan secara jelas kepada tim.
- **Koordinasi Proyek:** Memastikan seluruh tim bekerja sesuai dengan timeline, serta mengkoordinasikan hasil dari setiap divisi untuk pelaporan kepada klien.
- **Laporan dan Presentasi:** Menyiapkan laporan akhir dan presentasi proyek kepada klien, termasuk pencapaian KPI dan hasil evaluasi marketing Instagram.

b. Event Manager

- Bertanggung jawab atas keseluruhan project Pop Up Market dan Workshop Family Brunch and Coffe Latte Art Corner.
- Mengkoordinasikan tugas dan tanggung jawab antara anggota tim, Converso, dan semua pihak yang terlibat.
- Bertanggung jawab di semua aspek kegiatan mulai dari perencanaan hingga pelaksanaan.
- Menyusun tema, tujuan dan sasaran kegiatan Pop Up Market dan Workshop.
- Menjusun jadwal kegiatan dan memastikan semua kegiatan berjalan sesuai timeline yang dibuat.
- Mengkoordinasikan semua kebutuhan kegiatan kepada semua divisi.

2) **Ranisa Meifrita Damaranti**

a. Insight/Data Executive

Insight /Data Executive merupakan orang yang bertugas untuk mengumpulkan dan menganalisis data untuk mengidentifikasi trend, wawasan dan peluang yang relevan dengan proyek.

Tanggung Jawab Utama:

- **Melaksanakan Survei Market dan Survei Evaluasi** : Bertugas dalam menyusun survei awal, survei kepuasan kegiatan dan survei akhir. Bertanggung jawab menyusun dan melakukan survei awal guna mendapat data yang diperlukan.
- **Menganalisis dan Melaporkan Hasil Survei Market dan Survei Evaluasi** : Bertanggung jawab dalam menganalisis semua survei mulai dari survei awal, survei kepuasan kegiatan hingga survei akhir serta melaporkannya kepada klien dan tim. Menganalisis survei awal untuk menentukan strategi, survei kepuasan kegiatan untuk mengukur kepuasan peserta, dan survei akhir untuk mengukur keberhasilan program secara keseluruhan.
- **Monitoring dan Analisis Data Instagram:** Mengumpulkan dan menganalisis data performa melalui Instagram Insights.
- **Monitoring dan Analisis Data Penjualan:** Mengumpulkan data penjualan selama program *Midday lunch discount* dan *Family Package Ramadhan Edition* berlangsung. Melihat perilaku *customers* selama program berlangsung.

b. Stakeholder Relations

- **Mengidentifikasi Stakeholder:** Bertanggung jawab dalam mengidentifikasi stakeholder dan menyusun daftar kontak penting.
- **Stakeholder Documentation Management:** Menyiapkan semua dokumen yang berkaitan dengan stakeholder dan diperlukan untuk memperlancar kegiatan atau program karya bidang.
- **Stakeholder Communication Management:** Bertanggungjawab menjaga komunikasi dua arah dengan stakeholder, menyampaikan informasi dengan menyebarkan undangan, menjadi narahubung dan mengumpulkan umpan balik.

3) **Laely Alfi Syahrani Ramli**

a. Strategist

Strategist merupakan orang yang bertugas untuk mengembangkan strategi komunikasi serta merancang rencana aksi yang efektif berdasarkan data yang sudah diperoleh dan dianalisis dari Data Executive.

Tanggung Jawab Utama :

- **Strategi Marketing:** Merumuskan strategi pemasaran IMC Mix yang relevan berdasarkan data yang ada, membuat analisis kompetitor, menyusun positioning, membuat key message, mengolah tren industri pasar, dan target audiens.
- **Optimalisasi Strategi:** Menyusun strategi untuk mengoptimalkan konten yang telah dihasilkan, baik dari segi format maupun penyusunan.
- **Evaluasi Strategi:** Melakukan evaluasi terhadap strategi pemasaran Instagram yang sedang berjalan, dan menyesuaikan strategi sesuai dengan hasil pengukuran KPI.

a. Marketing Communication Manager

- Menyusun dan merancang strategi pemasaran yang menyeluruh untuk acara Pop Up Market dan Workshop Latte Art, mencakup pendekatan baik secara daring maupun luring.
- Melakukan penelitian pasar untuk mengenali tren terbaru dan preferensi konsumen yang dapat memengaruhi taktik promosi.
- Menyusun rencana pemasaran yang terperinci untuk memastikan semua aktivitas promosi dilaksanakan sesuai jadwal sebelum acara.
- Mengevaluasi keberhasilan strategi pemasaran setelah acara selesai dengan menggunakan indikator kinerja utama (KPI) yang telah ditentukan.
- Menyusun laporan tentang hasil pemasaran dan tingkat partisipasi dalam acara untuk disampaikan kepada manajemen sebagai bagian dari evaluasi kinerja.

4) **Maria Yosephine Kania Ekaputri**

a. **Creative Manager**

Creative Manager merupakan orang yang bertanggung jawab atas pengembangan content plan, serta menciptakan konten menarik sesuai dengan content plan yang sudah dirancang sebelumnya.

Tanggung Jawab Utama:

- **Pembuatan Konten Organik:** Menghasilkan konten kreatif yang menarik secara visual dan relevan dengan target audiens Converso Coffee and Eatery Semarang yang sudah berkeluarga.
- **Optimalisasi Konten:** Bekerja sama dengan media planner untuk mengoptimalkan konten yang paling efektif dalam menarik engagement melalui pembuatan content plan yang didalamnya berisi jenis konten, brief konten, referensi, hingga waktu upload konten. Creative Manager juga bekerjasama dengan strategist dalam optimalisasi strategi pemasaran Instagram yang relevan dengan mengacu pada data-data sebelumnya dan trend yang up-to-date
- **Pembuatan Konten Ads:** Menciptakan konten iklan yang menarik dan sesuai dengan pesan marketing.

b. Creative, Design, Documentation, dan Publication

- Menyiapkan rancangan desain konten promosi organik dan konten ads Pop Up Market dan Workshop.
- Membuat frame Instagram Story yang digunakan dalam live report.
- Membuat desain untuk pemasaran Pop Up Market dan Workshop secara offline seperti poster, banner, dan brosur.
- Membuat desain undangan untuk tamu undangan VIP
- Mengambil foto dan video selama acara untuk mendokumentasikan momen penting serta dapat digunakan untuk pembuatan konten-konten berikutnya di media sosial setelah acara.
- Memposting live report selama acara dan juga membuat dokumentasi keseluruhan kegiatan setelah acara di media sosial Converso.

- Membuat file di Google Drive yang berisi dokumentasi selama pelaksanaan Workshop dan Pop Up Market

5) **Arlinda Kavita Sari**

a. **Media Planner**

Media Planner merupakan orang yang merencanakan mengelola penggunaan media untuk pelaksanaan program pemasaran dan memastikan pesan tersampaikan pada target audience secara efektif.

Tanggung Jawab Utama:

- **Pengelolaan Paid dan Owned Advertising:** Membuat perencanaan dan mengatur anggaran yang optimal untuk Paid Advertising berupa Instagram Ads dan Radio, dan Owned Advertising melalui media luar (MMT dan Standing Banner) dan media cetak (Flyer).
- **Penjadwalan Konten:** Mengelola jadwal posting konten yang tepat menggunakan Content Plan untuk memaksimalkan engagement dan menyesuaikan timeline dari pelaksanaan masing-masing program.
- **Monitoring Kampanye Iklan dan Performa Konten:** Menggunakan alat analisis Instagram Insights, Meta Business Suite, dan Meta Ads Manager untuk memantau performa iklan dan konten secara real-time.

b. **Finance**

- **Membuat Rancangan Anggaran** biaya terperinci untuk keseluruhan program, seperti biaya promosi dan biaya operasional lainnya.
- Membuat alur pengeluaran dan pemasukan dana, dengan mencatat dan memantau semua transaksi keuangan selama pelaksanaan program agar tetap sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan.
- Membuat laporan keuangan keseluruhan, setelah semua pelaksanaan program selesai.

1.8.2 **Timeline**

Pelaksanaan Karya Bidang Program Komunikasi Repositioning dan Retargeting Converso sebagai *Cafe Family* dilakukan sesuai dengan timeline yang telah disusun untuk memastikan setiap tahap berjalan efektif dan

terkoordinasi. Rincian jadwal pelaksanaan kegiatan secara lengkap dapat dilihat pada bagian Lampiran di halaman 113.

1.8.3 Rancangan Anggaran

Perancangan anggaran dibuat sesuai dengan kebutuhan dari masing-masing taktik dalam strategi *Integrated Marketing Communication* (IMC) yang direncanakan. Penyusunan anggaran ini bertujuan untuk memastikan bahwa alokasi dana dilakukan secara efisien dan tepat sasaran, sesuai dengan prioritas dan dampak dari masing-masing taktik. Penjelasan lebih detail mengenai rincian anggaran setiap komponen dapat ditemukan pada bagian Lampiran di halaman 115.

1.9 Metode Evaluasi

Secara keseluruhan strategi yang dilakukan untuk repositioning Converso sebagai Cafe Family Friendly, termasuk untuk mencapai tujuan dari Communication Objective dan Marketing Objective, dievaluasi melalui Indikator Kinerja Utama secara keseluruhan sebagai berikut:

- Perubahan persepsi pelanggan terhadap Converso sebagai kafe “family-friendly” meningkat dari 1,7% menjadi minimal 20%.
- Pencapaian penjualan bulan Februari - Maret tahun 2025 mencapai 80% dari target penjualan.

Evaluasi secara detail terhadap semua kegiatan yang dilakukan meliputi Advertising, Social Media Marketing, Sales Promotion, Direct Marketing dan Special Event untuk dapat mencapai tujuannya, diperinci dalam penjelasan metode evaluasi yang digunakan, indikator kinerja utama (KPI) untuk mengukur keberhasilan, dan proses dan prosedural kontrol untuk monitoring kemajuan dan identifikasi masalah yang mungkin timbul sebagai berikut:

1.9.1 Advertising

Metode evaluasi dilakukan dengan cara analisis menggunakan *Instagram Insight* untuk memantau *reach*, *engagement rate*, *jumlah followers* dan jumlah kunjungan profil (*profile visits*). Kemudian hasil dari iklan

tersebut akan dibandingkan dengan target capaian yang sudah ditetapkan. Hasil iklan tersebut akan dibuat laporan mingguannya dan di evaluasi performa iklan tersebut.

a. Digital Advertising (Instagram Ads)

Indikator Kinerja Utama (KPI):

- *Reach* minimal 1.000/per hari/iklan
- Jumlah kunjungan profil (*profile visits*) minimal 200/iklan
- CPM (Cost Per Mille) < Rp26.070
- CPC (Cost Per Click) < Rp2.445
- CTR (Click Through Rate) > 1%

Proses dan Prosedur Kontrol:

Proses dan prosedur kontrol untuk monitoring kemajuan dan identifikasi masalah dilakukan dengan melakukan pemantauan hasil Instagram Ads setelah durasi tayang dari iklan tersebut sudah berakhir. Kemudian mengidentifikasi kekuatan iklan dan melakukan penyesuaian target audiens jika diperlukan.

b. Traditional Advertising (E-Radio)

Indikator Kinerja Utama (KPI):

- Jumlah jangkauan pendengar minimal 200 pendengar (penonton di Youtube)
- Sebanyak 1-2% dari pendengar (penonton Youtube) melakukan tindakan (datang ke event)

Proses dan Prosedur Kontrol:

Proses dan prosedur kontrol dilakukan dengan melakukan pemantauan berupa mencatat jumlah views atau pendengar di kanal Youtube milik E-Radio Semarang dari konten iklan Podcast maupun Ad-Lib. Evaluasi dilakukan harian untuk menilai apakah eksposur telah sesuai dengan target.

1.9.2 Social Media Marketing

Evaluasi dilakukan dengan melihat performa konten melalui *Instagram Insight* untuk melihat engagement rate, pertumbuhan jumlah followers, impressions, dan reach. Kemudian hasil ini akan dibuat laporan setiap dua minggu sekali, dievaluasi performanya, dan dibandingkan berdasarkan kategori pilar konten yaitu educational, promotional, conversational, dan entertainment.

Indikator Kinerja Utama (KPI):

- Jumlah konten yang diproduksi sebanyak 32
- Peningkatan reach 20% dari total followers dalam 2 bulan
- Peningkatan view 50% dalam 2 bulan
- Peningkatan jumlah followers sebesar 4% dalam 2 bulan
- Peningkatan engagement rate sebesar 5% total semua konten dalam 2 bulan

Proses dan Prosedur Kontrol:

Prosedur kontrol dilakukan dengan melakukan pemantauan setiap dua minggu sekali terhadap performa konten berdasarkan Content Plan yang sudah dibuat. Kemudian evaluasi mingguan strategi konten dan mengidentifikasi tren konten yang memiliki performa terbaik. Kontrol lainnya dilakukan dengan diskusi rutin untuk memastikan respons terhadap komentar atau pesan audiens tetap optimal sehingga engagement tetap terjaga.

1.9.3 Sales Promotion

Evaluasi dilakukan dengan menganalisis data transaksi harian selama masa promosi untuk menghitung efektivitas diskon dan bundling. Selain itu dengan mengumpulkan umpan balik dari pembeli bundling dan diskon melalui survei singkat di akhir promosi untuk mengevaluasi apakah diskon dan bundling ini dapat dilakukan secara berkelanjutan atau tidak.

Indikator Kinerja Utama (KPI):

- Jumlah transaksi dari diskon Lunch Weekdays sebanyak 10 transaksi.

- Jumlah Family Package Ramadhan Edition terjual sebanyak 100 paket.

Proses dan Prosedur Kontrol:

Proses kontrol dilakukan dengan melakukan pemantauan harian terhadap data transaksi melalui laporan penjualan. Kemudian survei pembeli secara mingguan untuk mendapatkan masukan terkait efektivitas promosi. Masukan dan analisis tren penjualan akan digunakan untuk menentukan keberhasilan promosi atau perbaikan strategi.

1.9.4 Special Event

Metode evaluasi dilakukan dengan membandingkan jumlah peserta dan pengunjung yang hadir dengan target awal yang sudah ditentukan. Kemudian melakukan observasi langsung selama acara untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dalam pelaksanaan event. Selanjutnya mengumpulkan umpan balik dari peserta workshop, tenant UMKM, dan pengunjung exhibition menggunakan survei pasca-acara.

Indikator Kinerja Utama (KPI):

- Jumlah pengunjung Pop Up Market sebanyak 50 orang.
- Jumlah peserta Workshop Family Fun Brunch and Latte Art Corner sebanyak 7-10 keluarga atau 30 peserta.
- Jumlah tenant UMKM dalam Pop Up Market sebanyak 3 tenant.
- Tingkat kepuasan peserta dan pengunjung sebanyak 80% respon positif.

Proses dan Prosedur Kontrol:

Prosedur kontrol dilakukan dengan memantau jumlah pengunjung secara real-time selama acara menggunakan daftar hadir. Kemudian identifikasi kendala teknis seperti keterlambatan peserta atau kekurangan fasilitas. Terakhir melakukan evaluasi pasca-acara berdasarkan laporan tim pelaksana dan masukan peserta.

1.9.5 Key Performance Indicator (KPI) Individu

- 1) **Nasywa Nadia Shafira**

a. Account Executive

KPI meliputi aspek komunikasi seperti koordinasi pelaksanaan program, dan pemenuhan kebutuhan Converso Coffee and Eatery Semarang.

- **Akuisisi Klien dan Pengembangan Kemitraan**
 - Mencapai target dalam negosiasi Converso menjadi klien.
- **Manajemen Komunikasi dengan Klien**
 - Mencapai target dalam tingkat kepuasan klien terhadap komunikasi yang terjalin berdasarkan feedback.
 - Update progres minimal 1 kali per minggu.
- **Koordinasi Proyek**
 - Mencapai 90% tugas dan milestone proyek selesai dengan tepat waktu.
 - Kesesuaian pelaksanaan program terhadap timeline.
 - Mencapai 90% anggota tim hadir dalam rapat.
- **Pengembangan Strategi dan Regulasi Program**
 - Mencapai target 3 program yang dirancang dan disetujui klien.
 - Feedback positif dari klien atas regulasi dan strategi program.
- **Laporan dan Presentasi**
 - Menyampaikan update pelaksanaan program kepada Converso Coffee and Eatery tepat waktu.
 - Feedback positif dari Converso Coffee and Eatery mengenai laporan akhir.

b. Event Manager

- **Perencanaan Program Acara**
 - Tersusunnya proposal kegiatan lengkap dengan tema, tujuan, dan sasaran acara maksimal H-30 sebelum pelaksanaan.
 - Tersusunnya proposal tenant lengkap dengan tema, tujuan, dan sasaran acara maksimal H-30 sebelum pelaksanaan.
 - Tersusunnya materi untuk iklan di E-Radio
 - Tersusunnya list sekolah potensial minimal H-14 sebelum pelaksanaan.
 - Rundown kegiatan terstruktur dan disetujui oleh semua pihak terkait maksimal H-10 sebelum acara.

- **Penyusunan Timeline dan Alur Kegiatan**
 - Jadwal kegiatan lengkap dan terdistribusi ke seluruh tim dan stakeholder maksimal H-7.
 - Rundown kegiatan lengkap dan terdistribusi ke seluruh tim dan stakeholder maksimal H-7.
- **Koordinasi Proyek**
 - Seluruh kebutuhan logistik dan teknis telah dikonfirmasi ke masing-masing divisi maksimal H-5.
 - Briefing internal tim dan mitra dilaksanakan minimal H-1 dan dihadiri oleh 100% PIC dari masing-masing bagian.
- **Manajemen Logistik dan Kebutuhan Teknis**
 - Seluruh perlengkapan workshop dan tenant tersedia dan siap digunakan minimal H-1
- **Pelaksanaan dan Monitoring Acara**
 - Workshop dimulai tepat pukul 10.00 WIB sesuai jadwal.
 - Pop Up Market dibuka tepat pukul 11.00 WIB pada 23 Februari 2025.
 - Seluruh kegiatan selesai sesuai target pukul 20.00.
- **Penyusunan Timeline dan Alur Kegiatan**
 - Jumlah peserta workshop minimal 7 keluarga atau total 30 peserta.
 - Jumlah pengunjung Pop-Up Market minimal 50 orang.

2) **Ranisa Meifrita Damaranti**

a. **Insight/data Executive**

Bertanggung jawab dalam mengumpulkan, menganalisis dan menginterpretasikan segala bentuk data yang diperlukan untuk mendapat rekomendasi yang dapat mendukung pengambilan keputusan atau strategi.

- **Melaksanakan Survei Market dan Survei Evaluasi**
 - Berhasil menyusun matriks pertanyaan untuk survei market dan survei evaluasi sesuai timeline.
 - Mendapatkan minimal 100 responden survei awal, 150 minimal responden survei akhir.
 - Melaksanakan semua survei sesuai dengan timeline.

- **Menganalisis Data dan Melaporkan Hasil Survei**
 - Analisis survei awal, kepuasan dan akhir berhasil dibuat sesuai timeline.
 - Melaporkan hasil survei kepada klien dan tim dalam bentuk chart.
- **Monitoring dan Analisis Data Penjualan**
 - Laporan data penjualan Midday Lunch Discount dan family Package Ramadhan Edition berhasil dibuat per minggu.
 - Membuat 1 insight atau rekomendasi per bulan.
- **Monitoring dan Analisis Data Instagram**
 - Analisis data performa Instagram Insight (follower growth, reach, profile visit) dibuat setiap minggu.
 - Membuat rekomendasi berdasarkan performa Instagram dalam sebulan.
- b. Stakeholder Relations**
- **Mengidentifikasi Stakeholder**
 - Membuat daftar kontak stakeholder yang relevan sesuai timeline.
- **Stakeholder Documentation Management**
 - Berhasil membuat surat undangan peserta kegiatan sebelum maksimal H-7 kegiatan.
 - Berhasil membuat surat undangan tamu VIP kegiatan maksimal H-3 kegiatan.
 - Berhasil membuat surat hak dan kewajiban tenant maksimal H-3 kegiatan.
 - Form pendaftaran peserta selesai dibuat maksimal 1 minggu sebelum kegiatan.
 - Form pendaftaran tenant Pop-Up Market berhasil dibuat maksimal 1 minggu sebelum kegiatan.
 - Rekap jumlah peserta selesai dibuat maksimal h-1 kegiatan.
- **Stakeholder Communication Management**
 - Brosur dan surat undangan tersebar maksimal H-7 kegiatan.
 - Mendapat peserta workshop dan pop-up market sesuai target.
 - Merespon pertanyaan peserta dalam waktu maksimal 2 jam selama jam operasional.

- Memberi solusi terkait masalah yang dihadapi peserta dalam waktu kurang dari 24 jam.
- Mengumpulkan umpan balik, 70 persen peserta dan pengunjung kegiatan mengisi umpan balik/survei kepuasan.

3) **Laely Alfi Syahrani Ramli**

a. **Strategist**

Bekerja sama dengan Account Executive untuk menentukan Key Performance Indicators (KPI) yang tepat sesuai dengan tujuan kampanye pemasaran kafe Converso.

- **Pengolahan Data Tren dan Penyusunan Strategi Konten**

- Menganalisis tren dan mengolahnya.
- Membuat rancangan strategi konten berdasarkan data tren.

- **Kolaborasi dengan Media Planner & Creative**

- Menentukan jenis konten yang akan dibuat untuk program di IG Converso.
- Diskusi dan pembuatan content plan bersama Media Planner & Creative

- **Analisis Situasi Pasar dan Kompetitor**

- Menganalisis data BPS dan survei primer terkait pertumbuhan industri kafe di Semarang.
- Mengumpulkan data minimal 5 kompetitor (misal: Klu Cafe, Tower Coffee, Embun Senja, dll).
- Membuat tabel perbandingan kompetitor dan melakukan SWOT analysis posisi Converso.

- **Perumusan Strategi Positioning dan Targeting**

- Menyusun target audience (ibu muda, keluarga usia 25-60 tahun).
- Membuat positioning map keunikan Converso sebagai family-friendly cafe.

- **Penyusunan Key Message**

- Menetapkan pesan utama: “Where Family Creates Cherished Moments”.

- Mensosialisasikan key message ke tim konten dan memastikan konsistensi di media.
- **Perancangan Strategi IMC (Integrated Marketing Communication)**
- Merancang taktik komunikasi multikanal (Instagram Ads, event keluarga, pop-up market, flyer, radio).
- Menentukan penggunaan konten reels dan direct marketing.
- **Penyusunan Rencana Program dan KPI**
- Menetapkan target KPI (misal: peningkatan awareness, kunjungan event).
- **Kolaborasi Lintas Tim**
- Memberikan briefing konten kepada media planner dan creative.
- Koordinasi dengan tim event agar konsep sesuai tema keluarga.
- **Evaluasi dan Penyempurnaan Strategi**
- Melakukan revisi strategi konten berdasarkan data performa.
- Pilar konten (educational, promotional, conversational, entertainment).
- b. Marketing Communication Manager (Pop Up Market dan Workshop)**
- Bertanggung jawab mengecek total peserta, yakni 7 keluarga
- Bertanggung jawab menghitung jumlah interaksi postingan event pada semua postingan konten di media sosial.
- Bertanggung jawab menghitung umpan balik mengenai pengalaman makan di converso bersama keluarga (Google Review bintang 5)
- Bertanggung jawab untuk memastikan pencapaian semua target promosi yang ditetapkan, seperti tayangan iklan atau jangkauan media sosial apakah menggunakan hashtag resmi dan tag instagram Converso serta tagline “*Where Family Creates Cherished Moments*” dan hashtag #CherishedAtConverso #PerfectBlend #CafeTembalang #CafeHomie #PopUpMarket #Converso #CafeFamilyFriendly).
- Bertanggung jawab menghitung hasil survei sebelum dan sesudah kampanye untuk mengukur kesadaran merek Converso.

- Bertanggung jawab menghitung jumlah orang yang hadir atau berpartisipasi dalam acara hingga penutupan apakah berkurang dari angka 7 keluarga atau tidak

4) **Maria Yosephine Kania Ekaputri**

a. **Creative Manager**

Bekerja sama dengan media planner dan strategist untuk menentukan Key Performance Indicators (KPI) dalam proses produksi konten yang dipublikasikan melalui media sosial Instagram Converso Coffee and Eatery

- **Pembuatan Konten untuk Social Media Marketing**

- Berhasil membuat content plan dengan konsep konten yang up to date dan terstruktur.
- Memproduksi minimal 25 konten yang terdiri dari konten foto dan video.
- Memproduksi 5 konten yang digunakan untuk Instagram Ads.
- Memproduksi desain-desain yang digunakan untuk pemasaran secara offline seperti banner, flyer, dan poster.
- Memastikan bahwa baik content plan maupun konten-konten yang diproduksi sudah menyampaikan brand image Converso sebagai kafe family.
- Konten-konten yang dibuat sesuai dengan brief yang dicantumkan dalam content plan dan disetujui oleh seluruh anggota kelompok dan pihak Converso Coffee and Eatery Semarang serta diposting sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

- **Creative, Design, Documentation, and Publication (Pop Up Market dan Workshop)**

- Terpenuhinya seluruh kebutuhan desain serta konten-konten foto dan video yang diperlukan sebelum, selama, dan sesudah acara.
- Berhasil membuat frame Instagram Story yang digunakan untuk mempublikasikan live report selama Workshop dan Pop Up Market.
- Berhasil membuat desain untuk pemasaran Pop Up Market dan Workshop secara offline seperti poster, banner, dan brosur.

- Berhasil membuat desain undangan untuk tamu undangan VIP.
- Mendokumentasikan seluruh kegiatan Pop Up Market dan Workshop secara lengkap dan terstruktur
- Live report diposting secara real-time melalui Instagram Story
- Seluruh dokumentasi selama acara tersimpan rapi di dalam folder Google Drive

b. Production Manager

- Membuat list alat dan bahan yang dibutuhkan dalam rangkaian event Workshop dan Pop Up Market
- Berkoordinasi dengan setiap divisi, Tenant Pop Up Market, dan pihak Converso terkait pengadaan alat dan bahan yang dibutuhkan.
- Memastikan seluruh alat dan bahan yang diperlukan terpenuhi maksimal H-1 pelaksanaan event Workshop dan Pop Up Market.

5) Arlinda Kavita Sari

a. Media Planner

Bekerja sama dengan strategist dan data insight executive dalam mengukur pencapaian KPI setiap minggu. Menyusun laporan yang memberikan gambaran tentang efektivitas dari setiap kampanye.

• Pengelolaan Paid dan Owned Advertising

- Mempublikasi 5 konten Instagram Ads di akun media sosial @converso.id dan menggunakan biaya tidak melebihi anggaran.
- Mencapai target reach minimal 1.000/per hari/iklan pada konten Instagram Ads di akun @converso.id
- Mencapai target jumlah kunjungan profil (*profile visits*) minimal 200/iklan pada konten Instagram Ads di akun @converso.id
- Mencapai target CPM kurang dari Rp26.070 pada konten Instagram Ads di akun @converso.id
- Mencapai target CPC kurang dari Rp2.445 pada konten Instagram Ads di akun @converso.id
- Mencapai target CTR lebih dari 1% pada konten Instagram Ads di akun @converso.id

- Mencapai jumlah jangkauan pendengar minimal 200 pendengar pada siaran iklan E-Radio di platform Youtube.
- Mencapai jumlah audiens yang mengetahui program repositioning Converso melalui media luar ruang (banner, standing banner) dan media cetak (flyer) minimal 3% dari responden survei akhir.
- **Penjadwalan Konten**
 - Jumlah konten yang diposting 80% sesuai jadwal yang telah direncanakan.
- **Monitoring Kampanye Iklan dan Performa Konten**
 - Monitoring setiap kampanye iklan Instagram Ads setelah durasi tayangnya selesai.
 - Monitoring performa konten Instagram setiap dua minggu sekali.
- b. Finance (Pop Up Market dan Workshop)**
- **Membuat Rancangan Anggaran Biaya**
 - Penyusunan anggaran seluruh program sudah selesai 1 bulan sebelum program dimulai.
- **Membuat Alur Pengeluaran dan Pemasukan Dana**
 - Realisasi pengeluaran sesuai rancangan anggaran di awal.
 - Pemasukan sesuai dengan proyeksi atau rancangan anggaran di awal.
- **Membuat Laporan Keuangan Keseluruhan**
 - Penyusunan laporan keuangan selesai dalam 1 minggu setelah program selesai.