

RINGKASAN EKSEKUTIF

La Fellas Cafe merupakan salah satu usaha milik PT Lancarjaya Investama Abadi yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman. Usaha La Fellas Cafe merupakan kedai kopi dengan model bisnis kafe yang didesain sedemikian rupa untuk mendukung kegiatan kerja, bersantai, dan bersosialisasi. Pada masa sekarang sebuah kafe tidak lagi menjadi tempat berkumpul dan bersantai namun juga dapat dijadikan tempat untuk seseorang bekerja. Didukung dengan letak La Fellas Cafe yang strategis di area perkantoran sekitar Kelapa Gading, terdapat potensi besar jika hal ini dapat dimanfaatkan dengan baik.

Tim penulis melakukan identifikasi permasalahan yang dimiliki oleh La Fellas Cafe dari sisi internal dan eksternal. Berdasarkan teknik identifikasi yang dilakukan terdapat data primer dan data sekunder bersifat kualitatif dan kuantitatif yang menjadi pertimbangan dalam mengidentifikasi masalah yang dialami oleh La Fellas Cafe. Mengacu pada hasil matriks *severity* (dampak) dan *urgency* (urgensi) dari empat masalah yang berhasil ditemukan dengan mengolah data yang telah didapatkan, tim penulis dan pihak internal sepakat bahwa masalah utama pada *project improvement* adalah **tingkat *customer acquisition* (akuisisi konsumen) dari La Fellas Cafe yang rendah.**

Hasil analisis menunjukkan sebuah akar permasalahan yakni produk yang ditawarkan tidak memiliki *unique selling point*. Adapun jumlah kafe atau kompetitor yang banyak di Kelapa Gading menjadi faktor pertimbangan bagi tim penulis dalam menyusun alternatif solusi.

Untuk menyelesaikan masalah tersebut, tim penulis bersama dengan pihak internal mengimplementasikan alternatif solusi **penawaran reservasi gratis *private-room*** dengan sistem *minimum spend* atau pembelian minimal sebesar Rp 750,000.00.

Hasil implementasi dari berhasil mengakui sisi sebanyak empat konsumen yang baru, dan mendapatkan penjualan sebesar Rp 101,439,676 untuk bulan Mei 2023 dan Rp 99,873,550 untuk bulan Juni 2023. Sayangnya hasil dari implementasi tidak mencapai target yang telah ditetapkan dikarenakan berbagai kendala yang membuat implementasi dihentikan sebelum dengan periode yang direncanakan, namun adapun berbagai manfaat dan hasil dari implementasi juga menunjukkan bahwa penawaran ini dapat diterima dengan baik oleh konsumen sehingga diharapkan agar kedepannya penawaran ini dapat kembali berjalan.





EXECUTIVE SUMMARY

La Fellas Cafe is one of PT Lancarjaya Investama Abadi business lines which offers a variety of food and beverages. La Fellas Cafe is a coffee shop designed thoroughly with such a concept and business model that supports every activity a consumer might want to do, namely working, relaxing, and even hanging out. Nowadays, a cafe is no longer known as a place where people would go to simply hang out and socialize, but also as an alternative for people who choose to be productive and get their work done. Hence, this could be seen as a competitive opportunity for La Fellas Cafe as it is located in an immensely strategic area surrounded with office buildings in Kelapa Gading.

Furthermore, the authors have managed to identify the problems that occur internally and externally within La Fellas Cafe's marketing aspect. This identification is done with thorough research, involving both quantitative and quality primary and secondary research which holds an accountable role that could possibly determine the company's growth in the upcoming future. Through the utilization of the severity-urgency matrix, the authors are able to identify the main problem to be **low customer acquisition in La Fellas Cafe**.

Analysis results showed that the root cause of the problem to be the absence of unique selling points in products being sold. The copious amount of competitors in the area also plays a part in the writers' consideration during the formulation of alternative solutions.

In order to complete said problem, the authors alongside La Fellas' internal members implemented the alternative solution of **The offering of free private-room reservation** with a minimum spend system or a minimal purchase of Rp 750,000.00.

Through this implementation, La Fellas Cafe managed to acquire 4 new consumers and total sales of Rp 101,439,676 in May 2023, and total sales Rp 99,873,550 in June 2023. Unfortunately the implementation could not reach the desired key performance indicators that had been set due to a few unexpected interventions thus forcing the implementation to be discontinued before the scheduled deadline. However, there are several benefits and results gained from this implementation such as the fact that the offer is received well by the consumers, in hopes that the program can continue in the near future.

