

**ANALISIS STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN SADJOE CAFÉ & RESTO
UNTUK MENARIK KUNJUNGAN PELANGGAN PADA AKHIR PEKAN**

Studi kasus: Promosi Event Live Music melalui Instagram @sadjocerestoandcafe

TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S1) Ilmu
Komunikasi Universitas Bakrie, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial**



JANE PETRISIA ROSALIA

1211713021

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**

UNIVERSITAS BAKRIE

JAKARTA

2026

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk saya nyatakan dengan benar.

Nama : Jane Petrisia Rosalia

NIM : 1211713021

Tanda Tangan :



Tanggal : 11 September 2026

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Jane Petrisia Rosalia

NIM : 1211713021

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial

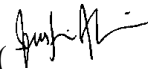
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN SADJOE
CAFÉ & RESTO UNTUK MENARIK KUNJUNGAN PELANGGAN PADA AKHIR PEKAN

Studi kasus: Promosi Event Live Music melalui Instagram @sadjoerestoandcafe

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian
persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program
Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.**

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Fadhlanti Sharief, S.IP., M.A. ()

Penguji I : Dr. Prima Mulyasari Agustini, S.Sos., M.Si. ()

Penguji II : Eli Jamilah Mihardja, Ph. D ()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 11 September 2026

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas kasih, penyertaan, hikmat, kesehatan, kekuatan, serta berkat-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN SADJOE CAFÉ & RESTO UNTUK MENARIK KUNJUNGAN PELANGGAN PADA AKHIR PEKAN Studi kasus: Promosi Event Live Music melalui Instagram @sadoerestoandcafe.”** dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Bakrie.

Peneliti menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini tidaklah mudah dan penuh dengan tantangan. Namun, atas pertolongan Tuhan serta dukungan, doa, dan bantuan dari berbagai pihak, peneliti dapat menyelesaikan proses ini dengan baik. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan syukur, peneliti ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus, atas kasih karunia, penyertaan, kekuatan, penghiburan, serta penyertaan-Nya yang tidak pernah berhenti dalam setiap proses kehidupan dan penyusunan skripsi ini.
2. Keluarga tercinta, khususnya kedua orang tua serta adik-adik peneliti, yang selalu memberikan kasih sayang, doa, dukungan, semangat, pengertian, dan motivasi sehingga peneliti mampu melewati setiap proses perkuliahan hingga penyelesaian skripsi ini.
3. Ibu Fadhlanti Sharief, S.IP., M.A. selaku dosen pembimbing, yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, ilmu, masukan, motivasi, kesabaran, serta bimbingan yang sangat berarti bagi peneliti selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh dosen Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Bakrie, yang telah memberikan ilmu, pengalaman, serta wawasan yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan.
5. Pasangan peneliti, yang telah setia menemani, membantu, memberikan dukungan, doa, semangat, serta hadir sejak awal proses bimbingan hingga penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas waktu, kesabaran, perhatian, dan bantuan yang diberikan dalam setiap proses yang peneliti lalui.
6. Diri peneliti sendiri, atas segala perjuangan, ketekunan, dan kekuatan untuk tetap bertahan hingga berada pada tahap ini. Terima kasih karena telah terus berjuang melawan rasa sakit, belajar, bangkit, dan tidak menyerah meskipun proses yang dilalui tidak selalu mudah. Terima kasih karena telah memilih untuk tetap melangkah meskipun sering kali harus melewati perjalanan ini seorang diri, membagi waktu antara bekerja dan berkuliah, serta belajar menjadi pribadi yang mandiri tanpa ingin menambah beban kedua orang tua. Ada

banyak lelah, tangis, sakit, dan kesulitan yang tidak selalu dapat diceritakan, karena peneliti memilih untuk menyimpan sebagian besar perjuangan tersebut sendiri agar kedua orang tua tetap tenang dan tidak perlu mengetahui seberapa berat perjalanan yang sedang dijalani. Bagi mereka, cukup mengetahui bahwa anak perempuan pertamanya sedang berjuang dan suatu hari akan pulang membawa gelar yang telah diperjuangkan dengan segenap tenaga. Terima kasih telah bertahan melewati hari-hari ketika tubuh dan pikiran terasa lelah, ketika sakit datang bersamaan dengan tuntutan pekerjaan dan perkuliahan, serta ketika rasanya ingin menyerah tetapi tetap memilih untuk melanjutkan. Terima kasih telah menguatkan diri sendiri ketika tidak ada yang melihat, mengusap air mata sendiri ketika tidak ada tempat untuk bersandar, dan tetap percaya bahwa setiap perjuangan akan sampai pada waktunya. Gelar ini bukan hanya tentang menyelesaikan pendidikan, tetapi tentang membuktikan bahwa segala lelah, pengorbanan, dan doa yang telah dilalui tidak pernah sia-sia. Terima kasih karena telah sampai sejauh ini. Terima kasih karena tidak menyerah.

7. Sahabat dan teman-teman terdekat, yang selalu memberikan semangat, dukungan, doa, serta menjadi tempat berbagi cerita dan pengalaman selama proses penyelesaian skripsi ini.
8. Orang-orang baik di sekitar peneliti, yang telah membantu, memberikan motivasi, perhatian, dukungan, serta menjadi bagian penting dalam perjalanan peneliti hingga berada pada tahap ini.
9. Pihak Sadjoe Café & Resto, yang telah memberikan kesempatan, dukungan, dan informasi kepada peneliti selama proses penelitian berlangsung.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan penelitian ini di masa mendatang. Besar harapan peneliti agar skripsi ini dapat memberikan manfaat, baik secara akademis maupun praktis, khususnya dalam bidang komunikasi pemasaran dan perilaku konsumen.

Jakarta, 11 September 2026

Peneliti,



Jane Petrisia Rosalia

MOTTO

“Ombakku besar, perahuku kecil. Tapi, Tuhan Yesusku terlebih besar.”

YESAYA 41:10

“Janganlah takut, sebab Aku menyertai engkau, janganlah bimbang, sebab Aku ini Allahmu; Aku akan meneguhkan, bahkan akan menolong engkau; Aku akan memegang engkau dengan tangan kananKu yang membawa kemenangan.”

ULANGAN 31:6

“Jangan takut akan masa depanmu. Dia yang berjanji, Dia juga yang akan menepati tepat pada waktunya.”

“Tidak perlu membandingkan dirimu dengan orang lain. Jadilah diri sendiri dengan versi terbaik dan tumbuhlah dengan jauh lebih indah.”

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai Sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jane Petrisia Rosalia
NIM : 1211713021
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tugas Akhir : Skripsi

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

“Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran Sadjoe Café & Resto untuk Menarik Kunjungan Pelanggan pada Akhir Pekan”

Studi kasus: Promosi Event Live Music melalui Instagram @sadjoerestoandcafe

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), dan merawat tugas akhir saya sebagai peneliti/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 11 September 2026

Yang Menyatakan



Jane Petrisia Rosalia

**ANALISIS STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN SADJOE CAFÉ & RESTO
UNTUK MENARIK KUNJUNGAN PELANGGAN PADA AKHIR PEKAN**

Studi kasus: Promosi Event Live Music melalui Instagram @sajoerestoandcafe

Jane Petrisia Rosalia

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis implementasi strategi komunikasi pemasaran Sadjoe Café & Resto dalam mengatasi ketimpangan jumlah pengunjung antara hari kerja dan akhir pekan melalui optimalisasi promosi luring dan media sosial. Menggunakan pendekatan studi kasus kualitatif deskriptif, pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pihak manajemen, konsumen lintas generasi, dan ahli bisnis kuliner, serta diperkuat observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi luring yang dikombinasikan dengan media sosial bertumpu pada program *live music* sebagai daya tarik fisik (pull factor) utama. Taktik ini diharapkan memperpanjang durasi singgah pengunjung sekaligus menyelaraskan ekspektasi antara segmen Generasi Z dan pelanggan loyal. Strategi tersebut didukung oleh fleksibilitas manajemen operasional. Secara keseluruhan, perpaduan stimulus digital dan eksekusi luring ini diharapkan mengonversi minat audiens menjadi kunjungan nyata yang mendongkrak tingkat okupansi serta pendapatan kafe pada akhir pekan.

Kata Kunci: *Industri F&B, Live Music, Promosi, Strategi Komunikasi Pemasaran*

**ANALYSIS OF THE MARKETING COMMUNICATION STRATEGY AT SADJOE
CAFÉ & RESTO TO ATTRACT CUSTOMER VISITS ON WEEKENDS**

Case study: Promoting Live Music Event through Instagram @sadjocerestoandcafe

Jane Petrisia Rosalia

ABSTRACT

This research analyzes the implementation of Sadjoe Café & Resto's marketing communication strategies to address the disparity in visitor numbers between weekdays and weekends through the optimization of offline and social media promotions. Employing a descriptive qualitative case study approach, data was collected through in-depth interviews with management, cross-generational consumers, and culinary business experts, corroborated by observation and documentation. The results indicate that offline promotions combined with social media heavily rely on live music programs as the primary physical attraction (pull factor). This tactic aims to extend visitors' length of stay while aligning the expectations of the Generation Z segment and loyal customers. The strategy is further supported by the flexibility of operational management. Overall, the integration of digital stimuli and offline execution is expected to convert audience interest into actual visits, thereby boosting the café's occupancy rates and revenue during the weekends.

Keywords: *F&B Industry, Live Music, Promotion, Marketing Communication Strategy*

Daftar Isi

HALAMAN JUDUL	0
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
MOTTO	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1. 4.1 Manfaat Teoritis	5
1.4.2 Manfaat Praktis	5
BAB II	7
TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Konsep yang Relevan	7
2.1.1 Strategi Komunikasi Pemasaran	7
2.2 Penelitian Sebelumnya dan Pernyataan Kebaruan	9
2.3 Kerangka Pemikiran	14
BAB III	15
METODE PENELITIAN	15
3.1 Desain dan Pendekatan	15
3.2 Objek dan/atau Subjek	16
3.3 Teknik Pengumpulan Data	17

3.3.1 Data Primer.....	17
3.3.2 Data Sekunder	19
3.4 Analisis Data	23
3.5 Teknik Analisis Data	25
3.6 Triangulasi Data.....	27
3.7 Operasionalisasi Konsep/Isi	29
BAB IV	32
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	32
4.1 Gambaran Konteks Penelitian	32
4.2 Penyajian Data	37
4.2.1 Strategi Komunikasi Pemasaran	37
BAB V	54
KESIMPULAN DAN SARAN	54
LAMPIRAN 1	57
Daftar Pustaka	63

Daftar Gambar

Gambar 1.1 Grafik Statistik.....	16
Gambar 1.2 Arti Sadjoe.....	17
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran..	29

Daftar Tabel

Tabel 2.1 Penelitian Sebelumnya	27
Tabel 3.1 Kriteria Informan.....	35
Tabel 3.2 Kriteria Informan Lanjutan.....	37
Tabel 3.3 Operasionalisasi Konsep.....	43