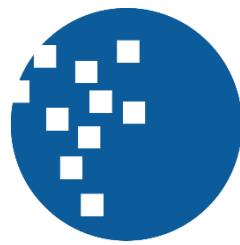


**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPI DAONG  
DALAM MENINGKATKAN *BRAND ENGAGEMENT*  
DI ERA DIGITAL**



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

**SKRIPSI**

**MELKIOR FERREL NARADHITO**

**00000031808**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA  
TANGERANG  
2025**

**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPI DAONG  
DALAM MENINGKATKAN *BRAND ENGAGEMENT*  
DI ERA DIGITAL**



Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

**MELKIOR FERREL NARADHITO**

**00000031808**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI**

**UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA**

**TANGERANG**

**2025**

## **HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT**

Dengan ini saya,

Nama : Melkior Ferrel Naradhito  
Nomor Induk Mahasiswa : 00000031808  
Program Studi : Ilmu Komunikasi  
Jenjang : S1

Skripsi dengan judul:

### **STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPI DAONG DALAM MENINGKATKAN *BRAND ENGAGEMENT* DI ERA DIGITAL**

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari laporan karya tulis ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan magang maupun dalam penulisan laporan karya tulis , saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Skripsi yang telah saya tempuh.

Tangerang, 20 Juni 2025



Melkior Ferrel Naradhito

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul  
**STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPI DAONG  
DALAM MENINGKATKAN *BRAND ENGAGEMENT*  
DI ERA DIGITAL**

Oleh

Nama : Melkior Ferrel Naradhito  
NIM : 00000031808  
Program Studi : Ilmu Komunikasi  
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Selasa , 1 Juli 2025

Pukul 12.30 s.d 14.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai.

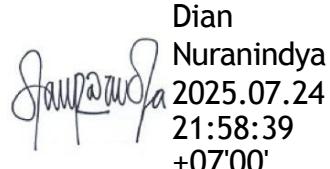
Ketua Sidang



Digitally signed  
by Anton Binsar  
Date:  
2025.07.23  
14:07:07 +07'00'

Anton Binsar, S.Sos., M.Si.  
NIDN : 0309027705

Penguji



Dian  
Nuranindya  
2025.07.24  
21:58:39  
+07'00'

Dian Nuranindya, S.E., M.Si.  
NIDN : 0314128502

Pembimbing



Dr. Indiwan Seto Wahyuwibowo, M.Si.  
NIDN : 0308036601

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi



Digitally signed by  
Cendera Rizky Anugrah  
Bangun  
Date: 2025.07.28 09:08:58  
+07'00'

Cendera Rizky Anugrah Bangun, S.Sos M.Si.  
NIDN : 0304078404

## HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Melkior Ferrel Naradhit

NIM 00000031808

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Jenjang : S1

Judul Karya Ilmiah :STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN  
KOPI DAONG DALAM MENINGKATKAN *ENGAGEMENT* DI ERA  
DIGITAL

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya bersedia\* (pilih salah satu):

- Saya bersedia memberikan izin sepenuhnya kepada Universitas Multimedia Nusantara untuk mempublikasikan hasil karya ilmiah saya ke dalam repositori Knowledge Center sehingga dapat diakses oleh Sivitas Akademika UMN/Publik. Saya menyatakan bahwa karya ilmiah yang saya buat tidak mengandung data yang bersifat konfidensial.
- Saya tidak bersedia mempublikasikan hasil karya ilmiah ini ke dalam repositori Knowledge Center, dikarenakan: dalam proses pengajuan publikasi ke jurnal/konferensi nasional/internasional (dibuktikan dengan *letter of acceptance*) \*\*.
- Lainnya, pilih salah satu:
  - Hanya dapat diakses secara internal Universitas Multimedia Nusantara
  - Embargo publikasi karya ilmiah dalam kurun waktu 3 tahun.

Tangerang, 20- Juni-2025



(Melkior Ferrel Naradhit )

\* Pilih salah satu

\*\* Jika tidak bisa membuktikan LoA jurnal/HKI, saya bersedia mengizinkan penuh karya ilmiah saya untuk dipublikasikan ke KC UMN dan menjadi hak institusi UMN.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulisan skripsi yang berjudul “*Strategi Komunikasi Pemasaran Kopi Daong dalam Meningkatkan Brand Engagement di Era Digital*” dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Komunikasi pada Program Studi *Strategic Communication*, Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Multimedia Nusantara.

Saya menyadari bahwa terselesaiannya skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dukungan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Ir. Andrey Andoko, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara
2. Dr. Rismi Juliadi, S.T., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Multimedia Nusantara
3. Cendera Rizky Anugrah Bangun, S.Sos., M.Si, selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
4. Dr. Indiwan Seto Wahjuwibowo, M.Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi selama proses penulisan ini.
5. Anton Binsar, S.Sos., M.Si. selaku Ketua Sidang dan Dian Nuranindya, S.E., M.Si selaku penguji yang telah memberikan arahan dan masukan saat sidang.
6. Keluarga saya tercinta, yang senantiasa memberikan dukungan secara moral maupun material, sehingga saya dapat menyelesaikan Skripsi ini.
7. Gabriella Caroline, atas dukungan dan dorongan semangat yang tidak pernah putus.

8. Nurul Ayu Wardani dan Anwar Fianth, yang bersedia menjadi partisipan wawancara dalam penelitian ini.

Saya berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat sebagai referensi, bahan pembelajaran, serta motivasi bagi para pembaca, khususnya rekan-rekan mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 20 Juni, 2025



(Melkior Ferrel Naradhito)



# **STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN KOPI DAONG**

## **DALAM MENINGKATKAN *BRAND ENGAGEMENT* DI ERA**

### **DIGITAL**

Melkior Ferrel Naradhito

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini mengkaji strategi komunikasi pemasaran Kopi Daong dalam meningkatkan *brand engagement* di era digital. Sebagai destinasi wisata kuliner yang mengusung konsep *coffee shop* bernuansa alam, Kopi Daong menghadapi tantangan dalam membangun keterlibatan audiens di tengah meningkatnya ketergantungan pada media digital. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus serta menerapkan konsep komunikasi pemasaran, strategi komunikasi, dan teori *brand engagement*. Selain itu, penelitian ini juga menelaah penggunaan alat komunikasi pemasaran terpadu (*IMC tools*) seperti *advertising*, *personal selling*, *direct marketing*, dan *sales promotion*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kopi Daong memanfaatkan media digital, khususnya media sosial dan *WhatsApp*, untuk menyampaikan konten menarik, membangun interaksi dua arah, dan menerapkan promosi strategis guna memperkuat keterlibatan konsumen terhadap merek secara konsisten. Temuan ini menegaskan pentingnya penerapan strategi komunikasi yang terintegrasi dengan konten kreatif, penyusunan pesan yang relevan dengan audiens, serta pemanfaatan fitur media sosial untuk membangun kedekatan emosional dengan pengikutnya. Dengan demikian, Kopi Daong dapat mempertahankan loyalitas konsumen dan meningkatkan daya saing di industri kuliner yang semakin kompetitif.

**Kata kunci:** Kopi Daong, Strategi Komunikasi Pemasaran, *Brand Engagement*

**THE MARKETING COMMUNICATION STRATEGY OF KOPI  
DAONG TO STRENGTHEN BRAND ENGAGEMENT IN THE  
DIGITAL ERA**

*Melkior Ferrel Naradhito*

**ABSTRACT**

*This study examines the marketing communication strategies of Kopi Daong in enhancing brand engagement in the digital era. As a culinary tourism destination that adopts a nature-themed coffee shop concept, Kopi Daong faces challenges in building audience involvement amid increasing reliance on digital media. This research uses a qualitative approach with a case study method, applying concepts of marketing communication, communication strategy, and brand engagement theory. Furthermore, the study also explores the use of integrated marketing communication tools (IMC tools) such as advertising, personal selling, direct marketing, and sales promotion. The findings show that Kopi Daong utilizes digital media, especially social media and WhatsApp, to deliver engaging content, build two-way interactions, and implement strategic promotions to strengthen consumer engagement with the brand consistently. These findings emphasize the importance of implementing integrated communication strategies with creative content, developing messages that are relevant to the audience, and leveraging social media features to build emotional closeness with followers. Thus, Kopi Daong can maintain consumer loyalty and enhance its competitiveness in the increasingly competitive culinary industry.*

**Keywords :** *Kopi Daong, Marketing Communication Strategies, Brand Engagement*

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT</b>	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b>	iii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH</b>	iv
<b>KATA PENGANTAR</b>	v
<b>ABSTRAK</b>	vi
<b><i>ABSTRACT</i></b>	vii
<b>DAFTAR ISI</b>	viii
<b>DAFTAR TABEL</b>	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	1
<b>1.1 Latar Belakang Penelitian</b>	1
<b>1.2 Rumusan Masalah</b>	5
<b>1.3 Pertanyaan Penelitian</b>	5
<b>1.4 Tujuan Penelitian</b>	5
<b>1.5 Kegunaan Penelitian</b>	5
<b>1.5.1 Kegunaan Akademis</b>	5
<b>1.5.2 Kegunaan Praktis</b>	6
<b>1.5.3 Keterbatasan Penelitian</b>	6
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORITIS</b>	7
<b>2.1 Penelitian Terdahulu</b>	7
<b>2.2 Teori dan Konsep yang Digunakan</b>	15
<b>2.3 Alur Penelitian</b>	26
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	27
<b>3.1 Paradigma Penelitian</b>	27
<b>3.2 Jenis dan Sifat Penelitian</b>	27
<b>3.3 Metode Penelitian</b>	28
<b>3.4 Pemilihan Informan</b>	29
<b>3.5 Teknik Pengumpulan Data</b>	30

<b>3.5.1. Data Primer</b>	30
<b>3.5.2. Data Sekunder</b>	31
<b>3.6 Keabsahan Data</b>	31
<b>3.7 Teknik Analisis Data</b>	32
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	34
<b>4.1 Subjek dan Objek Penelitian</b>	34
<b>4.1.1. Subjek Penelitian</b>	34
<b>4.1.2. Objek Penelitian</b>	35
<b>4.2 Hasil Penelitian</b>	36
<b>4.2.1. Target Audiense</b>	36
<b>4.2.1.2 Tahap Proses Perencanaan Strategi Komunikasi</b>	39
<b>4.2.1.3 Advertising</b>	42
<b>4.2.1.4 Personal Selling</b>	45
<b>4.2.1.5 Direct Marketing</b>	46
<b>4.2.1.6 Sales Promotion</b>	48
<b>4.2.1.7 Brand Engagement</b>	49
<b>4.3 Pembahasan</b>	52
<b>4.3.1. Situation Analysis</b>	54
<b>4.3.2. Marketing Objectives</b>	56
<b>4.3.3. Marketing Strategy</b>	57
<b>4.3.4. Analisis Target Pasar</b>	58
<b>4.3.5. Competitive Strategy</b>	61
<b>4.3.6. Implementation Tactics</b>	62
<b>4.3.7. Evaluation</b>	63
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	69
<b>5.1 Kesimpulan</b>	69
<b>5.2 Saran</b>	70
<b>5.2.1 Saran Akademis</b>	70
<b>5.2.2 Saran Praktis</b>	70
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	71
<b>LAMPIRAN</b>	73

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Tabel Olahan Peneliti ..... 11



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1 Konsumsi Kopi Domestik di Indonesia.....	1
Gambar 2.1 Alur Penelitian Sumber: Olahan Peneliti, 2025.....	25



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran A Turnitin.....	72
Lampiran B Konsultasi Form.....	75
Lampiran C Lembar Persetujuan dan Transkrip.....	76
Lampiran D Coding Hasil Wawancara.....	93



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA