

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN GO-FOOD CULINARY FESTIVAL**

Pada bab ini membahas mengenai pelaksanaan dari GO-FOOD Culinary Festival baik itu GO-FOOD Culinary Festival with 50 Best Merchant maupun Road to GO-FOOD Culinary Festival dari sudut pandang tenant manager dan sponsorship.

#### **a. GO-FOOD Culinary Festival with 50 Best Merchant**

##### **1.1 Menyebarkan Undangan untuk Merchant terpilih**

Langkah pertama yang dilakukan untuk mendapatkan tenant yaitu menyebarkan undangan. Tenant manager sebelumnya sudah membagi *merchant* dalam beberapa kategori. Pembagian ini berdasarkan alamat *merchant* untuk memudahkan mencari alamat dan untuk lebih efisien.

Dalam menyebarkan undangan pada tenant, penulis dibantu juga oleh project leader, communication manager, dan juga production manager. Hal ini dikarenakan jumlah undangan yang cukup banyak dan lokasi yang cukup jauh. Dalam menyebarkan undangan tak lupa kami membawa juga proposal mengenai acara ini.

Proses menyebarkan undangan ini memakan waktu yang cukup lama, dikarenakan banyaknya undangan yang disebar. Selain itu ada beberapa banyak *merchant* yang rumah atau restonya berbeda dengan data yang dimiliki oleh GO-FOOD.

## **1.2 Follow Up Merchant dan Pembayaran Tenant**

Menindak lanjuti *merchant* yang sudah di undang merupakan salah satu tugas dari tenant manager. Setelah memberikan undangan secara langsung serta mengirimkan proposal kegiatan, tugas dari tenant manager adalah melakukan konfirmasi terhadap *merchant*. Kegiatan *follow up* dilakukan sehari hingga tiga hari setelah *merchant* mendapatkan surat undangan. Hal ini dikarenakan jangka waktu mulai dari penyebaran undangan dan pelaksanaan terlalu mepet.

Dalam melakukan *follow up*, tenant manager juga melakukan negosiasi dan *lobbying* terhadap *merchant* terpilih agar mau mengikuti acara GO-FOOD *CulinaryFestival*. Apabila *merchant* sudah menentukan untuk ikut serta dalam acara ini, tenant manager mengarahkan *merchant* untuk segera melakukan pembayaran.

Biaya yang dikeluarkan *merchant* untuk mengikuti acara ini berbeda-beda. Hal ini dikarenakan tenant manager membagi *merchant* ke dalam beberapa kategori. Kategori pertama merupakan *30 best merchant*, jadi hanya ada 30 *merchant* yang diberikan nilai lebih dengan melakukan pemotongan harga dari Rp 1.500.000 menjadi Rp 1.000.000. Kategori kedua yaitu 50 *best merchant* membayar dengan biaya Rp 1.200.000, dan kategori ketiga yaitu untuk umum membayar biaya sebesar Rp 1.500.000. Tenant manager juga tidak menutup kemungkinan dengan *merchant* yang ingin bergabung dan

ikutserta dalam acara ini, maka dari itu apabila ada *merchant* yang ingin bergabung dan tidak diberikan surat undangan jdiberikan kesempatan yang sama untuk bisa bergabung dalam acara ini. *Merchant* yang tidak mendapat surat undangan juga diseleksi terlebih dahulu apakah menu yang dijual nantinya cocok dengan acara ini. Terdapat sekitar 7 *merchant* yang kami tolak untuk berpartisipasi di acara ini.

Dalam melakukan *follow up*, alasan beberapa *merchant* tidak bisa bergabung dalam acara GO-FOOD Culinary Festival diantaranya karena tidak ada tenaga untuk menjaga *booth*, bentrok dengan acara lain, dan juga biaya yang cukup tinggi. Selain itu, ada dua *merchant* yang sudah konfirmasi untuk ikutserta yaitu Roti Selina dan Hokben. Namun mereka akhirnya tidak bisa ikutserta dikarenakan tidak bisa dikonfirmasi untuk pembayaran.

### **1.3 Technical Meeting**

Kegiatan selanjutnya setelah mendapatkan semua yang mengisi booth adalah melakukan *technical meeting*. *Technical meeting* sendiri dilakukan beberapa hari sebelum acara GO-FOOD *Culinary Festival* tepatnya pada hari Senin, 21 Agustus 2017 di Kantor GOJEK Semarang. *Technical meeting* sendiri dibagi menjadi dua, yang pertama dilakukan pada pukul 13.00 WIB, yang kedua dilakukan pada pukul 15.00 WIB.

**Gambar 3.1 Suasana Technical Meeting**



*Mapping area* untuk tenant sendiri diberitahukan saat *technical meeting*. Penempatan tenant juga didasarkan dari beberapa pertimbangan. Diantaranya penempatan booth disesuaikan dengan konsep dari *GO-FOOD Culinary Festival with 50 Best Merchants*. Ada tiga area dalam acara ini, pertama ada zona penjajahan. Pada zona penjajahan ini diisi oleh tenant yang menjual makanan yang pedas dan makanan tradisional. Zona selanjutnya yaitu zona perjuangan, pada zona ini diisi oleh tenant yang menjual makanan asin dan makanan berat. Zona terakhir yaitu zona kemedekaan, untuk zona ini diisi oleh tenant yang menjual makanan manis dan minuman segar.

**Tabel 3.1 Daftar Tenant GO-FOOD Culinary Festival**

Nama Booth	
NOMOR BOOTH	NAMA BOOTH
A1	YAM-CI TAIWAN STREET SNACKS
A2	JAVA LOENPIA
A3	SINA
A4	CIRENG SALJU
A5	RANDE'S DOKAR AND FOOD
A6	PANGSIT MAYO
A7	ROEMAH DJAMOE
A8	SOP DURIAN ASKIKU
A9	LOVE WAFFLE
A10	ES SNOW WHITE
B1	PIPIA LOENPIA
B2	HANGIRI SUSHI
B3	AYAM GEPREK KEJU
B4	MIE LUBER
B5	BLENDS PASTA
B6	NASI GORENG HINENI
B7	ARTASEMA
B8	HAZOTEL
B9	UP TO DATE
B10	DOLMIE 86
B11	JAVA BANANA

B12	BAKSO WARISAN IBU
B13	SATE TAICHAN NAGA
B14	DE' GEPRAKZ
B15	PIKEJU GO
B16	PEMPEK SRIWIJAYA
B17	CHICKEN GRANNY
B18	GRILL ON
B19	MANGO'S QUEEN THAI
B20	AYAM GEPRAK NORI
B21	RISOLES REGENCY
B22	PAPARON MASAKAN MANADO
B23	MIE ALENG
B24	THAI STREET
C1	D'EXQUISITED
C2	PANCAKE DURIAN
C3	CLOUD 9
C4	JUS TIK TIK
C5	BOOTH GO-FOOD
C6	EIKO KEKI
C7	ES PISANG YUMMY
C8	BROWNIES ALLAMANDA
C9	LOFFLE
C10	SAKURA MOCHI
C11	DRINK.ID

C12	KYUBI YOGURT
C13	MISSBLACK CAFE
C14	ISTANA DURIAN
C15	PISANG SELIMUT
C16	LADY'S EGGTART

Selain itu, pada *technical meeting* juga menghadirkan salah satu sponsor dari Vimas Indonesia. Vimas Indonesia merupakan *brand* yang menjual kompor listrik. Sesuai dengan peraturan yang dibuat oleh pihak Mall sendiri, melarang adanya kompor gas, maka dari itu *tenant manager* bekerja sama dengan Vimas Indonesia untuk menyediakan kompor listrik. Pada kesempatan *technical meeting*, Vimas melakukan demo dan mempraktekkan bagaimana kompor listrik ini bekerja agar lebih meyakinkan tenant untuk menggunakan kompor listrik.

**Gambar 3.2 Demo dari Vimas Indonesia**



#### **1.4 Mendata Keperluan Tenant**

Setiap tenant yang ikut berpartisipasi dalam acara *GO-FOOD Culinary Festival with 50 Best Merchants* hanya diberikan fasilitas booth 2x2m dan listrik sebesar 440 watt. Oleh karena terbatasnya daya listrik yang diberikan, tenant manager harus mendata keperluan tenant terutama yang menyangkut dengan listrik. Tenant yang ingin menambahkan daya dikenakan biaya Rp 200.000/2A. Hal seperti ini harus diperhatikan dikarenakan masalah listrik merupakan hal yang krusial dalam acara ini.

Selain yang berkenaan dengan listrik, tenant manager juga mendata tenant mana saja yang membutuhkan spot luar untuk memasak. Seperti yang sudah diketahui, bahwa pihak mall tidak memperbolehkan adanya kompor gas



di dalam mall, maka tenant manager menyediakan area di luar bagi tenant yang memang membutuhkan kompor gas. Walaupun sudah bekerja sama dengan kompor listrik, namun ada beberapa tenant yang menjual produk yang membutuhkan kompor gas. Area untuk kompor gas pun hanya dibatasi sebanyak 12 tenant saja. Area luar untuk memasak terletak di Cafe Walk, tidak jauh dari tempat acara.

Kebutuhan terakhir yang perlu di data yaitu mengenai parkir. Di karenakan venue acara berada di mall maka masalah tarif parkir pun mengikuti tarif parkir mall. Acara *GO-FOOD Culinary Festival with 50 Best Merchants* di mulai dari pukul 10.00 – 21.00 mengikuti jam operasional mall, tentunya para tenant banyak yang membawa kendaraan pribadi. Pihak mall sendiri tidak memberikan fasilitas *free parking*, namun terdapat *member parking*. Dengan adanya fasilitas *member parking* sangat menguntungkan tenant yang berjaga seharian penuh karena biaya yang dikeluarkan lebih murah. Fasilitas member parkir dikenakan biaya deposit sebesar Rp 50.000/*card*. Untuk mobil dikenakan biaya Rp 20.000/hari dan motor Rp 10.000/hari. Data yang perlu dibutuhkan yaitu plat nomer kendaraan atau fotocopi STNK saja. Pembagian kartu member dilakukan saat *loading in*.

## 1.5 Loading In

Sesuai dengan peraturan yang sudah dibuat ketika *technical meeting*, loading in tenant sudah bisa dimulai dari h-1 acara tepatnya pada tanggal 24 Agustus 2017 pukul 22.00 saat mall tutup. Tenant manager bertugas berkeliling area untuk memastikan apakah tenant yang *loading* saat itu menempati posisi yang benar. Selain itu juga penulis berkeliling untuk memastikan apakah ada kendala atau kekurangan dari booth sendiri. Tak hanya itu, sekaligus memberikan checklist form dan juga member parkir.

Pada saat loading, tenant manager cukup kesulitan untuk menjangkau semua tenant dikarenakan kurangnya personil yang membantu. Namun akhirnya diputuskan untuk berkeliling terlebih dahulu untuk meninjau lokasi dan akhirnya menetap di booth GO-JEK agar tenant yang mencari tidak kebingungan.

Ada beberapa kekurangan yang terjadi saat loading diantaranya, ada beberapa booth yang tidak ada colokan listrik, alas meja belum terpasang, dan listrik belum bisa digunakan. Hal ini menyebabkan tenant tidak bisa mempersiapkan dekorasi booth. Namun, semuanya bisa diatasi dengan baik.

**Gambar 3.3 Suasana Loading In**



### **1.6 Mengontrol Booth dan Tenant**

Selama acara GO-FOOD Culinary Festival with 50 Best Merchant berlangsung, tugas dari tenant manager untuk berkeliling area dan memastikan bahwa kebutuhan tenant sudah terpenuhi seperti kebutuhan kompor listrik maupun air mineral. Selain itu, tenant manager juga bertanggung jawab atas semua yang berkaitan dengan booth tenant seperti menerima keluhan dari tenant.

Pada hari pertama terjadi beberapa kendala diantaranya yang pertama, ada tiga booth tenant yang belum terpasang backdropnya. Hal ini terjadi dikarenakan ada kesalahan dari pihak vendor. Namun, hal ini segera terselesaikan. Selain itu, dalam pendistribusian kompor listrik cukup repot, dikarenakan pihak yang bertanggung jawab dari Vimas hanya seorang. PIC

tersebut harus menjelaskan satu per satu pada tenant bagaimana cara penggunaan kompor listrik tersebut. Selain itu juga, ada beberapa kompor listrik yang tidak bisa digunakan, namun akhirnya segera diganti.

Pada hari kedua, acara berjalan lancar dan tidak mendapatkan keluhan dari tenant. Untuk hari ketiga, saat hari penutupan terdapat keluhan dari beberapa tenant. Terjadi konsleting di beberapa tenant. Hal ini terjadi cukup lama sekitar 1,5 jam. Dikarenakan pihak teknisi listrik tidak *standby* di *venue*. Kejadian ini mendapatkan banyak keluhan dari tenant dikarenakan mereka harus menolak pelanggan yang ingin membeli makanan dan minuman di booth tersebut. Namun, sambil menunggu teknisi listrik datang, tenant mengambil listrik dari booth yang tidak terkena konsleting.

### **1.7 Mengkoordinasi dengan pihak Kompor Listrik dan Aguaria**

Pada hari pertama acara GO-FOOD Culinary Festival iwth 50 best merchant, tenant manager bersama perwakilan dari pihak Vimas Indonesia membagikan kompor listrik kepada tenant yang sudah mendaftarkan untuk menggunakan kompor listrik. Pada awalnya hanya sekitar 20 tenant yang memerlukan kompor listrik, namun penulis sudah melebihkan tambahan keperluan kompor listrik menjadi 25 kompor apabila tiba-tiba ada tenant yang memerlukan kompor listrik. Benar saja, tak lama kemudian beberapa tenant menghubungi tenant manager untuk menanyakan penambahan kompor listrik.

Namun karena terbatasnya persediaan kompor listrik, hanya tenant yang benar-benar membutuhkan saja yang akhirnya diberi pinjaman kompor tersebut. Pada saat pembagian kompor listrik pun pihak Vimas sekaligus menjelaskan penggunaan kompor tersebut.

Selain kompor listrik, tenant manager juga berkoordinasi dengan pihak aguaria dalam pendistribusian air mineral. Dikarenakan terlalu banyak pekerjaan yang dipegang oleh tenant manager, akhirnya penulis memberikan kontak aguaria kepada tenant untuk memudahkan dalam proses pembelian air mineral.

### **1.8 Membagikan Checklist Form**

Setiap harinya sekitar satu jam sebelum penutupan, tenant manager berkeliling area untuk membagikan *checklist form*. Tujuannya untuk mencatat semua barang-barang yang ditinggalkan oleh tenant untuk kemudian di serahkan kepada pihak keamanan mall. Setelah membagikan *form* tersebut, tenant manager bersama dengan pihak keamanan berkeliling sekaligus mengambil kembali formulir tersebut. Setiap tenant memberikan kembali formulir tersebut, pihak keamanan dan tenant manager mengecek kembali bahwa yang tercatat pada formulir tersebut merupakan barang yang benar-benar ditinggal. Apabila nantinya ada barang yang hilang namun tidak tercatat, maka itu diluar tanggung jawab keamanan.

Selama event berlangsung keamanan mengenai barang-barang yang ditinggal sudah cukup aman. Pada hari terakhir, ada tenant dari Pempek Sriwijaya melaporkan bahwa mereka kehilangan satu pack *rice bowl* yang sudah ada labelnya. Namun setelah dicari dan ditanyakan kepada pihak keamanan mall, tidak ada yang melihat satu pack *rice bowl* tersebut. Penulis selaku tenant manager yang bertanggung jawab atas segala sesuatu mengenai tenant meminta maaf atas kejadian tersebut dan pihak tenant pun tidak terlalu mempermasalahkan kejadian tersebut.

### **3.9 Membagikan Apron dan Voucher**

Pada hari pertama saat acara pembukaan belum dimulai, tenant manager membagikan *apron* (celemek) untuk para tenant. Masing-masing tenant mendapatkan satu *apron* untuk digunakan selama acara berlangsung. Saat membagikan *apron* tersebut, tenant manager memberi pengarahan pada tenant untuk berkumpul saat acara pembukaan. Selain itu, tenant manager juga menjelaskan kembali mengenai masalah *voucher* yang berlaku selama acara. Walaupun sudah dijelaskan pada saat *technical meeting*, namun tenant perlu diingatkan kembali untuk mengurangi kesalahan komunikasi. Tenant manager memberikan selebar kertas yang berisikan informasi mengenai *voucher* yang berlaku serta menambahkan gambar dari masing-masing *voucher* tersebut.

**Gambar 3.4 Salah satu Tenant menggunakan Apron GO-FOOD**



### **3.10 Monitoring Area Luar**

Selain area dalam mall yang dipergunakan untuk acara, GO-FOOD Culinary Festival with 50 Best Merchants juga menggunakan area luar mall yaitu cafe walk. Penggunaan cafe walk ini sebagai solusi bagi tenant yang mengharuskan memasak menggunakan kompor gas. Kami menyediakan 12 space di area cafe walk. Jarak yang cukup jauh membuat tenant memerlukan sedikit tenaga untuk bolak-balik ke area tersebut. Setiap harinya, tenant manager memonitoring area luar untuk memastikan semuanya berjalan dengan lancar. Dan ketika malam hari, kami memberikan area gudang untuk penyimpanan barang-barang yang di simpan diluar.

**Gambar 3.5 Area Cafe walk**



### **3.11 Bertanggung jawab atas *claim voucher***

Selama acara GO-FOOD Culinary Festival with 50 Best Merchants, terdapat beberapa voucher yang dikeluarkan. Diantaranya voucher *free food*, *voucher* nominal, dan *voucher* komunitas.

Voucher free food merupakan salah satu strategi yang menarik dalam mendatangkan pengunjung. Setiap harinya tenant menyediakan dua makanan gratis dengan syarat mereka harus membeli makanan terlebih dahulu. Selanjutnya ada voucher komunitas, disini kami mengundang komunitas untuk menghadiri acara ini dengan menyediakan makanan gratis. Tenant manager mencari beberapa tenant yang menjual menu yang bisa di makan bersama-sama. Setiap komunitas mendapatkan dua voucher. Satu voucher bernilai Rp 30.000, dalam setiap voucher sudah tertulis nama tenant dan menu makanan yang



didapatkan. Selain itu, terdapat pula voucher dengan nominal Rp 10.000 dan Rp 20.000. voucher ini ditujukan untuk tamu VIP, Buzzer, dan Media. Dari ketiga voucher tersebut, hanya dua voucher yang dapat di claim ke GO-JEK yaitu voucher komunitas dan voucher nominal.

Claim voucher dilakukan pada hari terakhir acara. Tenant manager berkeliling untuk memberikan amplop kepada tenant. Voucher tersebut dimasukan ke dalam amplop untuk memudahkan tenant manager dalam proses *claim* voucher. Supaya proses claim voucher berjalan tertib, penulis mengawalinya dari setiap zona. Penulis mengambil kembali amplop tersebut mulai dari zona penjajahan, zona kemerdekaan, dan yang terakhir zona perjuangan. Proses claim voucher berjalan dengan lancar, namun ada beberapa tenant yang lupa untuk membawa voucher yang sudah dipakai di hari sebelumnya. Untuk itu, tenant manager menyarankan claim voucher pada hari Selasa setelah acara berakhir. Total dari tenant yang melakukan *claim* voucher sebesar Rp 3.200.000.

### **3.12 Feedback Form sebagai Bahan Evaluasi**

Pada hari terakhir acara, tenant manager memberikan *feedback form* yang dibagikan kepada tenant. Tujuan dibagikannya formulir tersebut untuk mengetahui bagaimana penilaian dari acara GO-FOOD Culinary Festival dan juga sebagai bahan evaluasi untuk kedepannya.

Dari *feedback form* tersebut, kami mendapatkan beberapa hasil diantaranya adalah penilaian mengenai keseluruhan acara dari GO-FOOD Culinary Festival with 50 best Merchants mendapatkan nilai rata-rata 8,8. Selain itu, penjualan tenant pada saat acara berlangsung mendapatkan nilai 8,1 dengan total produk yang terjual selama tiga hari sebanyak 20.630 produk. Selain itu penilaian mengenai kebersihan area, dinilai cukup baik dengan nilai 7,4 dan untuk penilaian mengenai fasilitas yang tersedia mendapatkan nilai 8,5.

**Tabel 3.2 Penjual Produk**

No	Merchant	Produk Terjual
1	Queens Mango Thai	3000
2	Thai Street	1250
3	Mie Lubeer	1042
4	Pangsit Mayo	990
5	Ayam Geprak Nori	900
6	Lady's L eggarts	800
7	Up To Date	800
8	Chicken Granny	800
9	Missblack Cafe	650
10	Love Waffle	643
11	Dolmie 86	600
12	Es Pisang Ijo Yummy	560
13	Pikeju Go	500
14	Sina	500
15	Istana Durian Medan	500
16	Paparon Masakan Manado	450
17	Java Loempia	400
18	Risoles&Kroket Regency	400
19	Nasi Goreng Hineni	400
20	D'Geprakz	400
21	Rangde's Dokar and Food	350
22	Drink.id	350

23	Mie Aleng	310
24	Ayam Geprek Keju	300
25	Yam-ci Taiwan Street Snacks	300
26	Pempek Sriwijaya	300
27	Hangiri Sushi	300
28	Artasema	246
29	Kyubi Yogurt	230
30	D'Exquisited	200
31	Blends Pasta	200
32	Grill On	200
33	Loffle	164
34	Pisang Selimut	147
35	Roemah Djamoe	145
36	Bakso Warisan Ibu	130
37	Sate Taichan Naga	123
38	Sop Duren Askiku	120
39	Pancake Durian Super	110
40	Cireng Salju	110
41	Brownies Kukus Allamanda	100
42	Eiko Keki	100
43	Pipia Lempia	100
44	Pondok Es Snow White	100
45	Jus Tik Tik	100
46	Sakura Mochi	90
47	Hazotel	60
48	Cloud 9	40
49	Java Banana	20
TOTAL PRODUK TERJUAL		20630

Selain itu, ada beberapa masukan dan perbaikan untuk kedepannya dari *feedback form* diantaranya yang pertama adalah masalah kebersihan. Kurangnya petugas kebersihan yang berjaga di area dan sempitnya area membuat sampah berserakan. Ditambah pula dengan kurangnya tempat sampah di beberapa spot.

Kedua mengenai area makan. Selama acara berlangsung, kami hanya menyediakan kursi saja dalam area karena keterbatasan area, namun kami menyediakan area yang lebih luas yang letaknya berada di cafe walk. Namun karena tempatnya yang cukup jauh jadi para visitor enggan untuk duduk di area cafe walk.

Ketiga masalah saluran cuci piring, area untuk mencuci piring dan saluran air memang cukup jauh dari tenant yaitu berada di cafe walk. Banyak tenant yang mengeluh akibat jauhnya saluran air untuk cuci piring. Keempat mengenai backdrop tenant. Ada kesalahan yang dalam peletakan nama tenant pada backdrop tersebut. Nama tenant di taruh dibagian bawah sehingga pengunjung susah untuk mengetahui nama dari tenant tersebut. Kelima mengenai layout, di karenakan keterbatasan area mall sehingga ada beberapa tenant yang merasa kurang beruntung dalam mendapatkan area.

Semua saran dan kritik yang tertulis pada *feedback form* akan menjadi bahan evaluasi yang tentunya sangat berguna untuk penyelenggaraan acara berikutnya.

### **3.13 Kesepakatan dengan pihak Sponsor**

Setelah menargetkan pihak yang akan menjadi sponsor, penulis mengajukan proposal kepada pihak sponsor. Untuk Vimas Indonesia, penulis melakukan negosiasi untuk mendapatkan *support* meminjamkan sebanyak 25

komprom listrik. Pihak dari Vimas Indonesia yang berada di Semarang langsung menghubungi pihak pusat untuk konfirmasi kerjasama yang akan dilakukan. Tak sampai seminggu, pihak Vimas Indonesia bersedia menjadi sponsor. Vimas Indonesia memberikan support dengan meminjamkan kompor listrik sebanyak 25 buah. Adapun barter dari kami yaitu diberikannya spot 3x2m untuk open booth dan pemasangan logo di media publikasi.

Selain kompor listrik, penulis juga mencoba mencari sponsor dari pihak air mineral. Pertama menghubungi pihak pelangi. Namun pihak pelangi tidak bisa memberikan secara gratis produk air mineral. Tak menyerah dengan pelangi, akhirnya penulis mencoba menghubungi pihak Aqua dan Aguararia. Namun akhirnya pihak Aguararia terlebih dahulu merespon sponsorship ini. Dan akhirnya bersedia untuk melakukan support dengan memberikan 75 karton ukuran 330ml dan 660ml.

Sama halnya dengan Vimas, pihak Aguararia diberikan booth sebesar 3x2m untuk melakukan penjualan, pemasangan logo di media publikasi, dan menjadi satu-satunya brand mineral water yang dijual selama acara berlangsung.

Ketiga dari pihak provider yaitu 3. Pihak 3 setuju untuk bekerjasama dengan memberikan sms blast ke 10.000 pengguna aktif yang ada di Semarang dan juga mereka memberikan spot billboard yang ada di Tanah Putih

**Gambar 3.6 Billboard Tanah Putih.**



**Tabel 3.2 Hasil kesepakatan Sponsor**

No.	Nama Produk	Kontraprestasi	Prestasi	PIC
1.	Aguaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Booth pada Venue Event 3x2 meter</li> <li>- Penempatan logo di media promosi GO-FOOD Culinary Festival</li> <li>- <i>Adlips MC</i></li> </ul>	Product Support sebanyak 75 karton	Puji Sunaryo
2.	Three	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Booth pada Venue Event 3x2 meter</li> <li>- Penempatan logo di media promosi GO-FOOD Culinary Festival</li> <li>- <i>Adlips MC</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Billboard ukuran 5x10 meter</li> <li>- Sms broadcast ke 10.000 user di Semarang</li> </ul>	Anjar Budi Kurniawan
3.	Vimas Indonesia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Booth pada Venue Event 3x2 meter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peminjaman 25 unit kompor</li> </ul>	Cepi

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penempatan logo di media promosi GO-FOOD Culinary Festival</li> <li>- <i>Adlips MC</i></li> <li>- Spot untuk <i>product demo</i> saat technical meeting.</li> </ul>	listrik selama acara berlangsung.	
--	--	--	-----------------------------------	--

**Tabel 3.3 Nominal Value**

No	Sponsorship	Keteangan	Unit	Biaya	Freq	Total Biaya
1	Vimas Indonesia	Kontrapretasi : Booth 3x2m	1	Rp 1.200.000	1	Rp 1.200.000
		Prestasi : Kompor Listrik	25	Rp 175.000	3	Rp 13.125.000
2	Aguaria	Kontrapretasi : Booth 3x2m	1	Rp 1.200.000	1	Rp 1.200.000
		Prestasi : Air Mineral	75	Rp 30.000	1	Rp 2.250.000
3	Three	Kontrapretasi : Booth 3x2m	1	Rp 1.200.000	1	Rp 1.200.000
		Prestasi : SMS Blast	10000	Rp 200	1	Rp 2.000.000
		Billboard	1	Rp 12.000.000	1	Rp 12.000.000

### 3.14 Mengkoordinasi dengan Pihak Sponsor mengenai Booth

Selain berkoordinasi dengan tenant, penulis juga berkoordinasi dengan para sponsor. Pada saat tenant loading in pada hari Kamis, pihak sponsor pun *loading in*. Penulis memberikan arahan dimana letak *booth* dari sponsor. Sesuai dengan surat perjanjian sponsor hanya diberikan space kosong saja, namun ternyata ada

kesalahpahaman dari pihak Vimas. Pihak Vimas mengira mereka akan diberikan space dengan *flooring*, karena ketidaksiapan yang dilakukan pihak Vimas dalam booth akhirnya penulis berdiskusi dengan pihak Aguararia untuk sharing booth dengan Vimas. Vimas sendiri hanya membutuhkan space booth yang kecil. Akhirnya pihak Aguararia menyetujui untuk sharing sedikit tempat.

Banyaknya keluhan diawal mengenai kompor listrik dari tenant dikarenakan penggunaan pertama, pihak Vimas harus berkeliling untuk memastikan kompor listrik tersebut. Dikarenakan banyak tenant yang membutuhkan Vimas pada hari pertama, akhirnya pada hari ke dua *booth* Vimas dipindahkan di area tengah untuk memudahkan pergerakan dari pihak Vimas sendiri.

### **3.15 Keuntungan Sponsor selama Acara**

Selama acara berlangsung, Aguararia yang menjadi satu-satunya *official* air mineral yang boleh dijual. Oleh karena itu, banyak tenant yang membutuhkan air mineral yang akhirnya ini berpengaruh pada penjualan produk Aguararia disana. Selama event, Aguararia berhasil menjual 39 karton dan 10 galon. Tak hanya Aguararia saja, pihak Vimas pun merasakan hal yang sama. Namun transaksi pembelian setelah acara berakhir. Ada sekitar 3 tenant yang membeli produk dari Vimas Indonesia, dengan total pembelian 5 kompor listrik dan 1 deep fry.



## **b. Road to GO-FOOD Culinary Festival**

### **3.16 Berkoordinasi dengan pihak Merchant**

Pada acara Road to GO-FOOD Culinary Festival yang diadakan di Undip, Unnes, dan UIN, penulis mengajak merchant terpilih untuk membuka booth di acara PMB. Merchant yang terpilih untuk membuka booth pada acara ini, tidak dikenakan biaya apapun, namun mereka hanya perlu menyediakan sebanyak 15 gelas minuman gratis untuk panitia yang berjaga di *booth* GO-JEK dan juga untuk mahasiswa yang membeli GO-PAY dengan nominal Rp 150.000.

Tenant manager berkoordinasi dengan pihak merchant untuk melakukan loading in. Untuk di Undip sendiri, loading in bisa dilakukan pada hari h acara yaitu pada pukul 08.00. Untuk Unnes, dan UIN proses loading in dilakukan pada malam hari, tepat sehari sebelum kegiatan PMB dilaksanakan.

Di Undip sendiri, kami mengundang *merchant* dari Coklat Point untuk bekerja sama membuka booth. Antusias dari mahasiswa di Undip cukup bagus, terlihat hanya dalam waktu kurang lebih dua jam produk yang terjual sebanyak 107 cup. Hal ini sebenarnya bisa lebih banyak produk yang terjual, namun dikarenakan keterbatasan mesin *blender* yang hanya dua buah, akhirnya banyak konsumen yang kelamaan menunggu dan tidak jadi membeli. Produk yang dijual oleh coklat point berkisar dari Rp 7.000 – Rp 12.000 pas untuk kantong mahasiswa.

**Gambar 3.7 Suasana di Undip**



Untuk Unnes sendiri, *merchant* yang di undang untuk membuka *booth* yaitu dari Green Cincau. Produk yang terjual selama acara berlangsung sebanyak 150 cup. Namun, dikarenakan harga yang dijual kurang menarik dan terbilang mahal untuk kantong mahasiswa yaitu Rp 10.000, banyak dari maba yang tidak membeli. Melihat hal seperti ini, maka untuk kegiatan selanjutnya yang berada di UIN, penulis mengundang *merchant* dari Coklat Point lain. Penjualan di UIN terbilang cukup bagus yaitu sebanyak 170 cup.

**Gambar 3.8 Suasana di Unnes**



### 3.17 Total Biaya Keseluruhan

No	Item	Harga	Unit	Freq	Total
<b>Produksi</b>					
1	Booth Partisi 2x2m - Paket		50	booth	Rp 50.000.000
2	Visual backdrop tenant (merchant) 2x2m		50	booth	
3	Backdrop plywood untuk booth GO-JEK 5x2m - include kursi		1	buah	
4	Visual Backdrop Booth GO-JEK 5x2m - Design seperti biasa		1	buah	
5	Booth masak diluar tanpa sekat 2x2m Include meja kursi		8	booth	
6	Gate utama 5x3m		1	buah	
7	Gate Zona 3x2,5m		6	buah	
8	Signage zona 60x60cm - plus tiang		3	buah	
9	Signage penunjuk acara 60x40cm - plus tiang		1	buah	
10	Signage Penunjuk tempat makan 60x40cm - plus tiang		1	buah	
11	Signage GO-FOOD Moment 60x60cm - plus tiang		3	buah	
12	Properti foto A3		9	lembar	
13	Hanging Flag A3 (all area)				
14	Photobooth 3x2m - plywood/kayu plus lighting		1	buah	
15	Visual Photobooth 3x2m		1	buah	

16	Backdrop penutup indoor 7x2m		2	buah		
17	Backdrop penutup indoor 10x2m		3	buah		
18	Backdrop penutup indoor 6x2m		1	buah		
19	Backdrop stand diluar 8x2		2	buah		
20	All Sound System		1	paket		
21	Mapping Area 2x1m - plywood/kayu		1	buah		
22	Visual Mapping Area 2x1m		1	buah		
23	Kursi Futura skirting		25	kursi		
24	Q Line		5	buah		
<b>Publikasi</b>						
25	Poster A3	Rp 2.000	250	lembar		Rp 500.000
26	Flyer 21x9cm	Rp 90.000	15	rim		Rp 1.350.000
27	X-banner 160x60cm	Rp 75.000	14	buah		Rp 1.050.000
28	Sertifikat A4	Rp 2.000	54	lembar		Rp 108.000
29	Invitation A5	Rp 4.000	30	lembar		Rp 120.000
30	Buzzer	Rp 2.000.000	1	paket		Rp 2.000.000
31	Videografer	Rp 2.400.000	1	tim		Rp 2.400.000
<b>Program</b>						
32	Voucher Free Food	Rp 3.200.000	1			Rp 3.200.000
33	Fee Akustikan	Rp 500.000	4			Rp 2.000.000
34	Fee Marching Band	Rp 1.500.000	1			Rp 1.500.000
<b>Lainnya</b>						
35	Hadiah Photo Competitions	Rp 1.000.000	1	paket		Rp 1.000.000
36	Venue	Rp 42.600.000	1	Venue		Rp 42.600.000
38	Volunteer	Rp 150.000	4	orang	3	Rp 1.800.000
39	Trashbag	Rp 200.000	1			Rp 200.000
<b>TOTAL KESELURUHAN</b>						<b>Rp 109.828.000</b>

Pemasukan

No	Event	Biaya	Freq	Jumlah
1	Tenant	Rp 1.000.000	17	Rp 17.000.000
		Rp 1.200.000	29	Rp 34.800.000
		Rp 1.500.000	3	Rp 4.500.000
2	GO-JEK	Rp 50.000.000	1	Rp 50.000.000
3	Penambahan Biaya Listrik	Rp 4.500.000	1	Rp 4.500.000
<b>Total Keseluruhan</b>				<b>Rp 110.800.000</b>

Untung/Rugi

No	Keterangan	Biaya
1	Pemasukan	Rp 110.800.000
2	Pengeluaran	Rp 109.828.000
<b>Total</b>		<b>Rp 972.000</b>

Road to GCF UNDIP

No	Item	Satuan	Harga	
1	Set Up booth GO-JEK	1	Rp	1.000.000
2	GO-PAY Support untuk Panitia PMB ODM	1	Rp	1.500.000
3	GO-BOX Support ODM	4	Rp	400.000
4	Voucher Free Food untuk panitia ODM	1	Rp	250.000
Total			Rp	3.150.000

Road to GFC UNNES

No	Item	Satuan	Harga	
1	Set Up booth GO-JEK	1	Rp	1.000.000
2	GO-PAY Support untuk Panitia PPAK Unnes	1	Rp	1.250.000
3	GO-BOX Support PPAK Unnes	4	Rp	400.000
4	Voucher Free Food untuk panitia PPAK Unnes	1	Rp	500.000
Total			Rp	3.150.000

Road to GCF UIN

No	Item	Satuan	Harga	
1	Set Up booth GO-JEK	1	Rp	1.000.000
2	GO-PAY Support untuk Panitia PBAK UIN	1	Rp	1.000.000
3	GO-BOX Support PBAK UIN	4	Rp	400.000
4	Voucher Free Food untuk panitia PBAK UIN	1	Rp	250.000
		Total	Rp	2.650.000