

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan data dan hasil penulisan pada laporan magang, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Harian Jogja merupakan perusahaan media cetak yang memproduksi koran berisikan berita, selain koran Harian Jogja memiliki produk layanan jasa iklan. Harian Jogja menerapkan bauran pemasaran 7P (*Place, Product, People, Process, Promotion, Price, Physical Evidence*). Pada strategi bauran pemasaran *promotion*, Harian Jogja melakukan promosi *direct marketing, mass selling*, dan melalui media sosial.
2. Dalam menerapkan bauran pemasaran 7P Harian Jogja memiliki beberapa kendala, yaitu:
  - a. Kendala bauran *product* yaitu adanya pesaing yang bergerak dalam bidang yang sama dan masih berada dalam satu wilayah kota Yogyakarta.
  - b. Kendala pada bauran *price* yaitu patokan harga jasa layanan iklan Harian Jogja yang lumayan tinggi menjadikan calon pemasang iklan memikirkan matang-matang untuk menggunakan jasa layanan iklan di Harian Jogja.
  - c. Kendala pada bauran *place* yaitu lokasi kantor Harian Jogja yang kadang susah untuk ditemui karena tidak terdapat papan nama. Aktivitas lalu lintas jalan raya yang padat dan ramai dan hanya terdapat satu identitas Harian Jogja yaitu *neon box* yang hanya menyala pada malam hari.

- d. Kendala pada bauran *people* yaitu kurang disiplin dalam waktu, yaitu waktu karyawan datang dan waktu dinas keluar kantor untuk menyelesaikan beberapa kepentingan.
- e. Kendala pada *physical evidence* yaitu kurang penataan pada ruangan kantor pemasaran. Penataan pada ruangan kosong dan penataan kembali pada fasilitas musholla yang dimiliki Harian Jogja.
- f. Kendala pada *process* yaitu kendala saat melakukan negosiasi dengan klien. Baik negosiasi melalui telepon maupun negosiasi langsung empat mata.

#### 4.2 Saran

Berdasarkan beberapa uraian kesimpulan di atas, maka saran terkait strategi pemasaran media cetak Harian Jogja di era *digital marketing* adalah sebagai berikut:

1. Dari segi *product*, Harian Jogja perlu meningkatkan kualitas koran dan kualitas komposisi bacaan koran berita dan informasi yang terkandung pada koran Harian Jogja. Memberikan informasi dan berita yang aktual dan selalu *update* dibarengi dengan penataan yang rapi agar dapat dipahami oleh pembaca. Memposisikan letak gambar yang jelas disertai keterangan sebagai penjelas.
2. Dari segi *price*, untuk harga koran sudah sesuai dengan kualitas kertas yang diproduksi. Untuk tarif iklan, harus memiliki *bottom price* atau harga *nett* dari harga yang sudah ditentukan dalam brosur.

3. Dari segi *place*, Harian Jogja harus memasang *neon box* dan papan nama dua sisi di dekat gerbang masuk agar tamu yang datang dapat mudah untuk menemukan lokasi kantor Harian Jogja.
4. Dari segi *people*, meningkatkan disiplin waktu dan memberikan teguran serta sanksi tegas bagi karyawan yang terlambat serta bagi yang kurang bijak dalam penggunaan jam kantor. Bekerja sesuai SOP dan *jobdesc* agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Menjaga kekompakan antar tim dan tata krama serta menjaga nama baik Harian Jogja untuk menciptakan citra yang baik.
5. Dari segi *physical evidence*, perlu dilakukan penataan ulang ruang kantor pemasaran terhadap kabel-kabel *pc* yang lalu lalang di lantai kantor pemasaran Harian Jogja dan penataan ulang terhadap ruang kosong agar dapat difungsikan sebagaimana mestinya serta penataan terhadap fasilitas musholla agar pengguna merasa nyaman saat melakukan ibadah.
6. Dari segi *process*, pemasangan iklan harus sesuai dengan alur yang sudah ditentukan. Profesional dan sabar dalam menghadapi klien saat proses negosiasi harga berlangsung dan menjalin hubungan baik dengan klien serta berusaha menarik minat klien untuk menggunakan jasa iklan di Harian Jogja.