

## BAB IV

### KESIMPULAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dapat mendeskripsikan strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh MacindosTV. Berdasarkan pengamatan dan penelitian penulis, serta hasil wawancara dengan *owner* MacindosTV, maka strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh MacindosTV, yaitu sebagai berikut:

- a. Produk

Produk dari MacindosTV yaitu berupa jasa yang bertugas menyebarluaskan informasi dalam bentuk *video website* (*Podcast*) dengan situs [www.macindos.tv](http://www.macindos.tv) kepada para konsumennya. Informasi yang dimaksud adalah mengenai pengetahuan seputar perangkat Apple (iPhone, iPad, Macintosh dan sebagainya), tips dan trik, serta langkah-langkah penggunaan perangkat Apple bagi pemula yang dibahas dalam bahasa Indonesia secara episodik.

- b. Harga

Penetapan harga dalam pemasangan iklan di MacindosTV ditetapkan berdasarkan atas perhitungan biaya-biaya yang

dikeluarkan untuk produksi serta operasional dan juga pertimbangan harga yang telah dikeluarkan oleh pesaingnya, sehingga harga untuk pemasangan iklan di MacindosTV relatif murah dibandingkan dengan pesaingnya.

c. Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan oleh MacindosTV untuk memasarkan spot iklannya yaitu dengan menggunakan media *internet*, yang dimana melalui media *internet* cakupan dapat sangat luas. Kemudian dengan secara langsung, yaitu menghadiri acara *event* atau *gathering* tertentu seputar Apple dan media sosial.

d. Promosi

- 1) Melakukan Publikasi dengan mengirimkan informasi seputar Apple melalui internet dan jejaring sosial.
- 2) Dari mulut ke mulut (*word of mouth*) kepada konsumen yang belum mengenal MacindosTV dengan cara penyampaian informasi secara lisan.
- 3) Menjalin kerja sama dengan beberapa rekan yang satu bidang dengan MacindosTV.
- 4) Aktif dalam menghadiri dan meliput kegiatan *gathering* yang diadakan oleh organisasi tertentu seperti id-Mac, id-iPhone, Mac Club Indonesia dan sebagainya.

e. Individu (Sumber Daya Manusia)

- 1) MacindosTV mewajibkan para karyawannya untuk menjaga kebersihan dan melaksanakan piket secara rutin.
- 2) Mewajibkan para pekerja untuk mengutamakan kualitas dan kepuasan konsumen.
- 3) Pelatihan dan peningkatan kemampuan karyawan.

f. Proses

MacindosTV memberikan kemudahan kepada para konsumen atau pelanggan dalam mendapatkan informasinya dengan metode yang disebut *podcast*, yaitu konsumen dapat mengakses video terbaru kapan saja dan dimana saja apabila terhubung koneksi *internet*, kemudian secara otomatis apabila telah berlangganan maka video terbaru tersebut akan otomatis terunduh melalui perangkat konsumen.

g. Lingkungan Fisik

Dalam strategi lingkungan fisik, MacindosTV menggunakan website sebagai strateginya dengan memperhatikan tampilan dan kelangka[an fitur yang terdapat pada *website* agar konsumen dapat lebih mudah mendapatkan informasi.

2. Dapat menganalisa strategi pemasaran iklan pada *website* MacindosTV dengan menggunakan SWOT. Berikut penjabaran analisa SWOT yang telah penulis lakukan:

a. *Strength-Opportunity* (S-O)

Kecepatan dan kemudahan dalam mengakses informasi MacindosTV menjadikan konsumen semakin tertarik dalam mencari informasi seputar Apple melalui MacindosTV.

b. *Weakness-Opportunity* (WO)

Membuat metode baru atau perubahan tertentu untuk meningkatkan jumlah *viewer* sebagai acuan dalam menarik minat pelaku bisnis agar beriklan di MacindosTV.

c. *Strength-Threat* (ST)

Memberikan informasi yang lebih banyak lagi tentang seputar Apple dan menjalin kerja sama dengan berbagai pihak untuk menutupi biaya produksi.

d. *Weakness-Threat* (WT)

Mempermudah konsumen memahami MacindosTV disaat promosi untuk membuat konsumen lebih yakin dan percaya atas jasa yang diberikan. Selain itu, perlu melakukan efisiensi biaya untuk menghindari kerugian.

## B. Saran

Diambil dari ancaman (*threat*) dan kelemahan (*weakness*) pada tabel SWOT, saran yang dapat penulis berikan bagi MacindosTV adalah sebagai berikut:

Dengan melihat semakin berkurangnya jumlah pengunjung *website* yang menjadi acuan bagi para pelaku bisnis dalam beriklan melalui *website* atau video, maka MacindosTV harus melakukan promosi secara besar-besaran dan melakukan perubahan secara berkala baik dalam tampilan *website* maupun video yang dihasilkan untuk mencegah kebosanan kepada para konsumen.

Selain itu, MacindosTV juga harus menciptakan konsep baru dan pembahasan baru yang menarik sebagai strategi dalam bersaing apabila muncul pesaing baru, sehingga MacindosTV memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan dengan para pesaingnya. Keunggulan tersebut misalnya seperti, pada *website* terdapat fitur *chatting*, sehingga tidak hanya mengisi kolom komentar saja tapi para pengunjung dapat berinteraksi langsung apabila ada saran dan kritik yang ingin diungkapkan. Selain itu, keunggulan lain yaitu MacindosTV menjalin kerja sama dengan Reseller Apple Indonesia, sehingga akan banyak keuntungan bagi kedua belah pihak nantinya.