

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Upaya kerjasama media meningkatkan profit perusahaan dengan memperluas jangkauan *audiens*, meningkatkan *brand awareness*, membangun *brand loyalty* melalui interaksi langsung, serta mendorong *engagement* pelanggan yang pada akhirnya berujung pada peningkatan penjualan dan laba perusahaan. Media digital seperti media sosial sangat efektif untuk mencapai target pasar secara luas dan efisien, sementara *influencer marketing* membangun kepercayaan dan memengaruhi keputusan pembelian.

4.1.1 Hasil Kerjasama Media

1. Peningkatan Jangkauan dan *Brand Awareness*

Media memberikan akses langsung ke target audiens yang luas, tanpa perantara, sehingga pesan pemasaran dapat diterima langsung dan efektif.

2. Peningkatan *Brand Loyalty* dan *Komunitas*:

Interaksi langsung dengan pelanggan melalui media sosial membantu membangun hubungan yang kuat, membuat mereka merasa dihargai, dan meningkatkan loyalitas.

3. Dorongan *Engagement* dan *Trust*

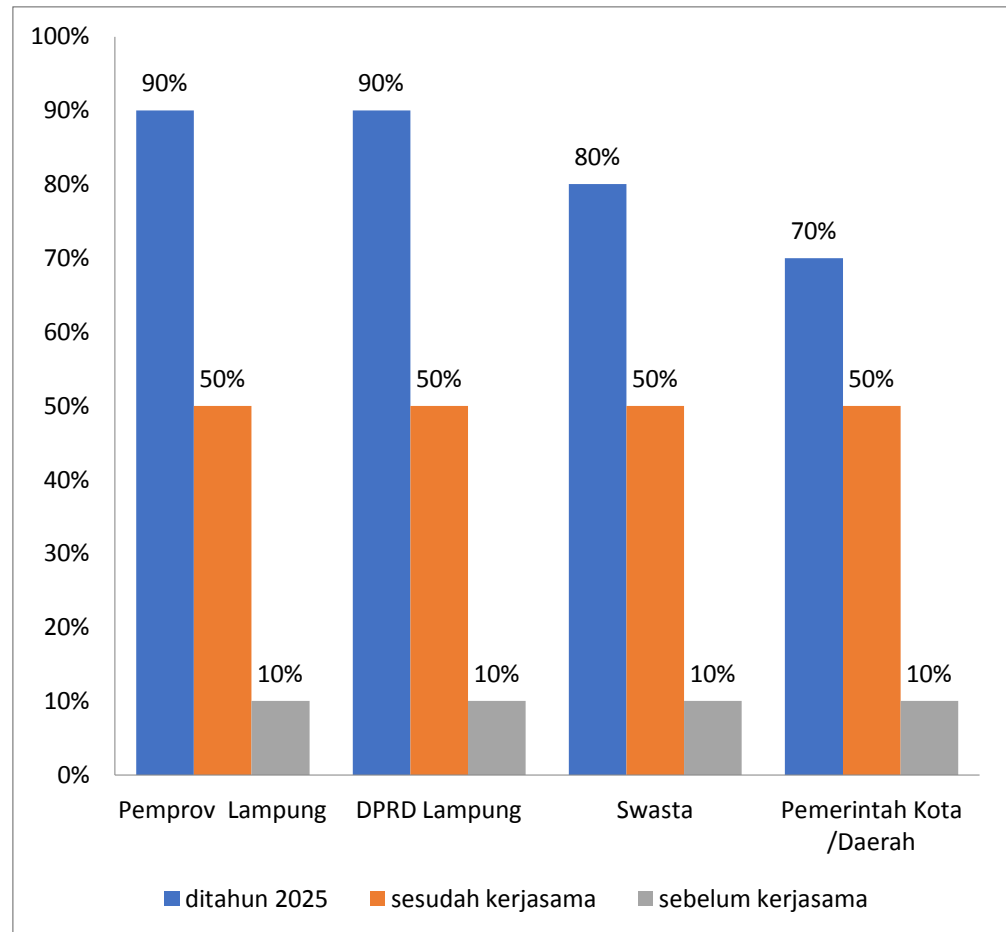
Kerjasama media, terutama dengan influencer, membangun kepercayaan melalui hubungan personal dengan pengikut dan memengaruhi keputusan pembelian.

4. Peningkatan Penjualan dan *Traffic*

Pemasaran digital yang efektif melalui media sosial dan email marketing dapat meningkatkan penjualan dan mengarahkan lebih banyak *traffic* ke situs web.

5. Biaya yang Efektif:

Dibandingkan pemasaran tradisional, pemasaran digital melalui media sosial dan email marketing cenderung lebih hemat biaya dan efisien untuk mencapai target pasar.



Sumber: Sundalanews.com (2025).

Gambar 4.1 Grafik Penyebaran Proposal Kerjasama (MoU)

4.2 Pembahasan

Kerjasama media dapat meningkatkan profit perusahaan melalui strategi digital marketing, seperti media sosial untuk promosi dan membangun citra merek, kemitraan dengan media partner untuk meningkatkan *exposure*, serta penggunaan media *relations* untuk membangun hubungan baik dengan wartawan guna mendapatkan liputan positif.

Berikut adalah pembahasan upaya kerjasama media dalam meningkatkan profit perusahaan:

a. Melalui Media Sosial

1) Pemasaran dan Promosi Efisien:

Media sosial menawarkan alat promosi yang efisien, murah, dan berjangkauan luas, memungkinkan perusahaan untuk menjangkau calon pelanggan secara langsung dan memperkenalkan produk atau layanan.

2) Membangun Citra dan Hubungan Pelanggan:

Dengan konten yang menarik dan interaksi yang personal, perusahaan dapat membangun kesadaran merek, memperkuat citra positif, serta menjalin hubungan yang erat dengan pelanggan.

3) Analisis dan Wawasan Konsumen:

Platform media sosial menyediakan data dan insight tentang perilaku konsumen, membantu perusahaan memahami audiens dan menyesuaikan strategi pemasaran secara lebih tepat sasaran.

4) Strategi Pemasaran Terintegrasi:

Pemanfaatan fitur-fitur seperti *marketplace*, iklan tertarget, dan kolaborasi promosi silang dapat meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar.

b. Melalui Kemitraan Media (*Media Partner*)

1) Peningkatan Jangkauan dan *Exposure*

Media partner bertindak sebagai jembatan untuk meningkatkan eksposur bisnis Anda, membantu brand dikenal oleh audiens yang lebih luas melalui berbagai kanal media yang mereka miliki.

2) Saling Menguntungkan

Kerjasama dengan media partner bersifat saling menguntungkan, di mana perusahaan mendapatkan

peningkatan visibilitas, sementara media partner mendapatkan keuntungan dari kolaborasi tersebut.

3) Strategi Proposal yang Jelas:

Mengajukan proposal yang merinci hak, kewajiban, manfaat bagi kedua belah pihak, serta ketentuan pembayaran sangat penting untuk membangun kemitraan yang efektif.

3. Melalui Hubungan dengan Media Massa (Media Relations)

a. Liputan Positif dan Terverifikasi

Membangun kedekatan dan hubungan baik dengan wartawan atau media massa dapat memudahkan perusahaan dalam mempublikasikan informasi secara positif dan terpercaya, yang pada akhirnya akan meningkatkan kepercayaan konsumen.

b. Memanfaatkan Ajang Apresiasi

Menggelar kegiatan seperti media gathering merupakan salah satu strategi untuk menjalin keakraban, berbagi informasi industri, dan memastikan adanya dukungan media di masa mendatang.

Keterampilan Penting untuk Meningkatkan Profit

c. Memahami Audiens:

Kenali siapa target audiens Anda dan platform mana yang paling efektif untuk menjangkau mereka.

d. Konten Berkualitas:

Buat konten yang unik, menarik, dan relevan dengan audiens Anda. Konsistensi: Lakukan postingan dan interaksi secara rutin dan terstruktur untuk menjaga keterlibatan audiens.

e. Analisis dan Evaluasi:

Pantau dan ukur hasil dari setiap upaya media yang dilakukan untuk mengevaluasi kinerja dan melakukan penyesuaian strategi yang diperlukan