

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Penelitian ini merupakan media untuk mencari faktor-faktor apa saja yang menentukan pengiklan untuk memasang iklan di kotajogja.com. Sebenarnya para pengiklan tidak terlalu mempermasalahkan bagaimana efek dari memasang iklan di media online seperti kotajogja.com. Sebagai media baru, online media seperti kotajogja.com merupakan ajang uji coba efektif atau tidaknya memasang iklan pada website karena harganya yang relatif terjangkau sebagai media beriklan. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan faktor-faktor yang menentukan pengiklan dalam memasang iklan pada website ini adalah penawaran iklannya yang menarik, harga yang kompetitif, kemudahan akses berinternet saat ini, kemampuan karyawan kotajogja.com, isi website yang berbobot, keyword domain dari kotajogja.com, pelayanan karyawan, dan viewer atau pengunjung website. Faktor-faktor yang telah disebutkan itu merupakan faktor yang paling sering diingat oleh para informan dan yang sering disebutkan oleh informan.

Pada segi penawaran iklan yang menarik, kotajogja.com memberikan fasilitas-fasilitas yang menarik apabila pengiklan memasang iklan di website tersebut. Segi harga merupakan yang sering diucapkan pula oleh informan, karena mereka menganggap bahwa dengan harga yang murah dan fasilitas yang lengkap, dapat menunjang aktivitas pemasaran mereka lewat website. Kemudahan akses

menunjukkan bahwa akses internet yang sekarang ini ada, mudah diakses oleh setiap orang yang mengunjungi website sehingga apa yang mereka iklankan dapat terlihat oleh orang yang mengunjungi website tersebut. Kemampuan karyawan dalam hal ini merupakan kemampuan karyawan kotajogja.com pada profesionalitas kerja sehingga kenyamanan melakukan *dealing* bisa didapatkan. Isi website menjadi salah satu faktor juga pengiklan menentukan keputusannya untuk beriklan karena mereka senang dengan content website yang menarik perhatian pengunjung dengan berbagai macam informasi tentang kota Jogjakarta. Keyword domain kotajogja.com salah satu faktor yang menentukan pengiklan untuk memasang iklan di kotajogja.com karena keunikan namanya tersebut mudah diingat oleh orang terutama pengunjung website. Pelayanan adalah salah satu faktor penentu pengiklan untuk memasang iklan di kotajogja.com, hal itu disebabkan pemasangan iklan, cara mengirim materi iklan dan pelayanan fotografer dalam mengambil gambar produk yang akan diiklankan sangat baik oleh karyawan kotajogja.com. Terakhir adalah viewer atau pengunjung kotajogja.com yang sangat banyak menjadi senjata ampuh website ini dalam menawarkan iklannya, tentu saja setelah menanyakan ke beberapa informan, faktor ini muncul sebagai alasan mengapa klien memilih beriklan di kotajogja.com.

## **B. SARAN**

Hasil penelitian yang dilakukan mengenai faktor-faktor yang menentukan pengiklan dalam memasang iklan di kotajogja.com menghasilkan beberapa saran yaitu:

## 1. Secara Akademis

Penelitian mengenai faktor-faktor yang menentukan pengiklan dalam memasang iklan di online media telah memberikan gambaran yang jelas tentang faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi klien kotajogja.com untuk memasang iklan di website tersebut. Didapatkannya hasil penelitian tersebut diharapkan dapat memenuhi pengembangan penelitian tentang teori periklanan dan media yang bersangkutan dengan pengiklan dan perusahaan iklan dengan ditemukannya faktor dari penelitian ini yaitu penawaran iklan, harga iklan, kemudahan akses media, kemampuan karyawan, isi website, *keyword domain*, pelayanan karyawan, dan pengunjung media. Selain menjadi referensi penelitian selanjutnya, diharapkan penulisan skripsi tentang faktor-faktor yang berkaitan dengan periklanan dan media ini dapat menjadi referensi pembandingan antara media online dengan media yang lain menggunakan metode lain yang memungkinkan untuk penelitian serupa. Penggunaan faktor-faktor pembandingan untuk media tersebut dilatarbelakangi oleh peneliti yang sebelumnya juga mendapatkan referensi penulisan yang sama dengan tulisan ini namun berbeda media yaitu media cetak yaitu majalah, sehingga peneliti dapat membandingkan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini melalui karakteristik media masing-masing untuk menjadikannya pembandingan maupun referensi secara ilmiah.

## 2. Secara Praktis

- a. Penulis menyarankan kepada kotajogja.com untuk mempertahankan sekaligus meningkatkan pelayanan dalam hal pemasangan iklan sehingga menimbulkan kenyamanan di benak pengiklan. Munculnya kenyamanan yang didapatkan oleh konsumen akan mendatangkan banyak manfaat mengenai hubungan media dengan pengiklan sehingga didapatkan hubungan yang baik antara pengiklan dan perusahaan media. Pelayanan, kemampuan karyawan, dan penawaran iklan yang dilakukan kotajogja.com tersebut merupakan bukti dari pentingnya kenyamanan dalam memasang iklan.
- b. Kotajogja.com diharapkan menambah variasi iklannya agar dapat menarik minat calon pengiklan, agar tidak monoton pada isi website yang ada, serta memperkaya tampilan website sehingga pengiklan dapat memilih secara fleksibel iklan yang ditawarkan. Penambahan variasi iklan tersebut didasarkan pada pendapat pengiklan kotajogja.com sendiri dalam wawancara yang telah dilakukan.

## DAFTAR PUSTAKA

### **Buku:**

- Abrar, Ana Nadhya. 2003. *Teknologi Komunikasi, Perspektif Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta: LESFI.
- Jefkins, Frank. 1997. *Periklanan Edisi Ketiga*. Jakarta: Erlangga.
- Kasali, Rhenald. 1992. *Manajemen Periklanan: Konsep dan Aplikasinya di Indonesia Cetakan Kedua*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Kotler, Philip. 1997. *Dasar-dasar pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo.
- Kotler, Philip, Amstrong, Gary. 2006. *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 2, Alih bahasa Sabran, Bob*. Jakarta: Erlangga.
- Kriyantono, Rachmat. 2006. *Teknik Praktis Riset Komunikasi: Disertai Contoh Praktis Riset Media, Public Relations, Advertising, Komunikasi Organisasi, Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Kurniawan, Rulianto. 2008. *Membangun Situs dengan PHP untuk Orang Awam*. Palembang: Maxsikom.
- Moleong, Lexy J. 1996. *Metodologi Penelitian Kualitatif Cetakan Ketujuh*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nur, Aditya A. 2011. *Jago PHP & MySQL*. Jakarta: Penerbit Dunia Komputer.
- Strauss, Judy & Raymond Frost. 2012. *E-Marketing*. United States of America: Pearson Education.
- Sulianta, Feri. 2009. *Web Marketing*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

### **Internet:**

[http://blog.nielsen.com/nielsenwire/media\\_entertainment/worldwide-internet-ad-spend-grows-more-than-other-media-in-first-half-of-2012](http://blog.nielsen.com/nielsenwire/media_entertainment/worldwide-internet-ad-spend-grows-more-than-other-media-in-first-half-of-2012)

<http://www.kotajogja.com>

<http://www.facebook.com/ngayogyakarta>

[http://www.twitter.com/kota\\_jogja](http://www.twitter.com/kota_jogja)

**Skripsi:**

Saptrianty, Feronica. (2012). Faktor-Faktor yang Mendorong Pengiklan Memasang Iklan di Free Magazine (*Studi Eksploratif Faktor-Faktor yang Mendorong Pengiklan Memasang Iklan di Majalah My Magz.*)

## Lampiran Hasil Wawancara

### **Keterangan = P: Peneliti, I: Informan**

#### *Informan 1 : Utami Putri, Marketing Internal Jasmine Cakery*

- P : Bisa dijelaskan sedikit Bu tentang Produk perusahaan Jasmine Cakery ini?
- I : Produk kita Roti, produk makanan ya Mas, ada cake, tart sekarang sih sudah ada makanan-makanan kecil seperti camilan-camilan sudah masuk ke kita. Namun kita untuk produksi cuman bread, cake, dan tart, sedangkan untuk produk wingko mataram sudah di bawah payung Jasmine Cakery juga untuk produk oleh-oleh.
- P : Lalu untuk target market Jasmine Cakery sendiri Bu?
- I : Kalau Jasmine sih semua kalangan bisa ya, tapi untuk sekarang PR saya sendiri buat anak-anak remaja/ anak gaulnya jogja masih pengembangan ya mas, sedangkan seperti ibu-ibu, mahasiswa, universitas-universitas yang ada di Jogja biasanya produk kita sudah masuk pada target market tersebut.
- P : Kalau selama ini memasang iklan di mana aja Bu?
- I : Jasmine sih selama ini udah beriklan lewat website, lalu Facebook, Twitter, kalau misalnya di media cetak itu Koran-koran, majalah seperti KR, lalu campus Magazine, untuk radio juga pernah, terus event-event kita kan juga ada proposal masuk-masuk terus Mas misalnya acara anak kuliah, selain itu outdoor advertising juga ada.
- P : Sebenarnya tujuan Jasmine Cakery memasang iklan itu untuk apa sih?
- I : Untuk pemasangan iklan ya biar ga cuman orang di kota Jogja aja yang tau mas, biar kabupaten-kabupaten lain seperti pinggiran Sleman, Bantul, kebetulan kita juga baru buka outlet di pinggiran Sleman juga, tujuannya sih biar satu DIY bisa tahu produk kita ini.
- P : Oh supaya masyarakat Jogja tahu produk Jasmine ya Bu, kalau begitu mengapa memilih website sebagai sarana mengenalkan produk?
- I : Kalau website itu kan kita tidak terbatas waktu ya, kita mau upload kapan saja bisa. Saya rasakan sementara itu misalnya saya ingin bikin umbul-umbul perlu waktu lebih dan segala macamnya. Di website apabila ada promo hari ini bisa langsung kirim email untuk diupdate. Itu sih menurut saya salah satunya biar cepat menyebar juga update produk maupun berita-berita dari kami.
- P : Kalau kotajogja.com sendiri ibu tahu dari mana?
- I : Kalau kotajogja.com saya memang ada proposal masuk ke kantor, lalu saya coba ajukan soalnya kalau nggak salah pada waktu itu kotajogja.com baru launching, dan

kasih biaya dan segala macamnya untuk jangka waktu satu tahun kita mikir-mikir oke juga dan cukup terjangkau untuk beriklan disitu.

P : Selain kotajogja.com apakah Bu Tami tahu website lain yang serupa?

I : Selain kotajogja.com memang tidak banyak yang saya tahu, tapi untuk sekarang ini Jasmine hanya memasukkan iklan di kotajogja.com dan juga satu lagi di jobstreet.com untuk keperluan pemberian info tentang lowongan yang ada di sini. Selebihnya kita sudah punya website sendiri yang baru saja launching baru-baru ini mas.

P : Pasang iklan di kotajogja.com sudah berapa kali bu?

I : Ohh, kalo pasang iklan saya sudah sering banget karena kerjasama iklannya selama satu tahun mas, jadi enak nya ya kalo pasang iklan di tempat seperti kotajogja.com itu ketika ada update baru kita bisa langsung pasang aja. Jadi misalnya ada konten baru yang kami punya, kita tinggal kirim email aja ke mbak Icha yang mengurus konten. Ini baru saja saya memperpanjang iklan di sana untuk tahun kedua.

P : Mengapa pada waktu kotajogja.com menawarkan iklan, ibu mau memutuskan memasang iklan di situ?

I : Karena promonya, baru launching juga, promo-promonya oke, dan dalam kurun waktu satu tahun bisa dibilang terjangkau, lalu saya berpikir kenapa enggak untuk beriklan di situ. Dan menariknya proposal tersebut nggak cuman di makanan dan orang-orang yang melihat kotajogja.com itu bukan cuman orang yang cari makanan namun berita-berita yang bisa menyangkut juga berita terkini tentang perusahaan kita.

P : Pada saat ditawarkan proposal kotajogja.com tersebut, gimana karyawan kotajogja.com menanggapi?

I : Waktu itu langsung Mbak Icha, trus pada waktu datang lagi yang kedua dengan marketing, saya langsung dijelaskan tentang bagaimana kerjasamanya karena sebelumnya memang sudah ada proposal. Tinggal nanti saya yang kurang mengerti tentang isi proposal itu saya tanyakan dan mereka menjawabnya dengan baik.

P : Bisa diceritakan bu bagaimana prosesnya dari awal hingga pada akhirnya iklan tersebut terbit di halaman kotajogja.com?

I : Jadi proposal masuk biasa lah kita ngobrol-ngobrol, nego-nego dan segala macam, trus nanti marketing datang untuk menjelaskan, ada waktu beberapa hari untuk saya ACCkan ke direksi, dan begitu oke, langsung saya hubungi mbak icha dan mbak icha sendiri yang datang. Ya intinya untuk memasang di situ mudah.

P : Apakah pernah ada hambatan ketika memasang iklan di kotajogja.com bu?

I : Nggak ada sih kalo hambatan, malah gampang. Kalo sekarang hubungin ke mbak icha tinggal via whatsapp aja malah tinggal kirim email aja udah bisa selesai pasang iklan untuk update segala macam.

- P : Lalu untuk karakteristik website sendiri yang ibu Tami tahu apa?
- I : Memang targetnya semua kalangan jadi mudah diterima dan kita mau cari apa juga gampang. Aksesnya gampang untuk mencari apa yang kita inginkan di situ.
- P : Faktor lain mengapa ibu memasang iklan dikotajogja.com selain yang telah disebutkan sebelumnya apa bu?
- I : Kalau faktor lain yang mempengaruhi ya karena search enginenya oke ya, jadi apabila kita ngetik digoogle tentang jogja, maka yang banyak muncul adalah konten-konten yang ada di website kotajogja.com. Dan selama ini yang memuaskan itu ketika saya ketik di mesin pencarian “cakery jogja”, Jasmine Cakery pasti muncul pada halaman pertama yang mengarah pada konten di dalam kotajogja.com itu sendiri.
- P : Kalau untuk bonus atau diskon dalam penawaran iklan ada atau tidak bu?
- I : Untuk bonus dan diskon sepertinya tidak ada mas, mungkin karena memang sudah menjadi satu dengan harga promo jadi tidak ada bonus atau diskon.
- P : Bagaimana kesan ibu tentang karyawan kotajogja.com itu sendiri?
- I : Orang-orangnya enak sih mas, tidak terlalu formal dalam menunjukkan penawaran iklan. Karena tidak terlalu formal itulah mereka mudah masuk dalam manajemen kami dalam penawaran iklan.
- P : Selama ibu memasang iklan di kotajogja.com apakah efektif dalam memasarkan produk Jasmine Cakery ini bu?
- I : Efektif banget mas, justru ketika orang mengakses di mesin pencari bakery atau cakery jogja, produk kami justru muncul pertama kali lewat website kotajogja.com itu mas, dan juga lengkap sekali ulasan tentang Jasmine di website tersebut karena kita tidak dibatasi ingin memasukkan konten apa saja ke dalam website. Selama ini juga yang tahu produk kita dari kotajogja.com juga di link ke website dan sosial media yang kita punya, jadi interaksi dengan pelanggan semakin baik.
- P : Adakah kritik dan saran untuk kotajogja.com sebagai media iklan?
- I : Kalau kritik tidak ada ya mas. Mungkin lebih banyak promo aja deh mas, dan apabila kotajogja.com ada event, bisa ajak klien untuk ikut serta juga dalam event tersebut. Overall saya puas dengan pelayanan yang diberikan kotajogja.com.

## ***Informan 2 : Oki Prayuda, Owner Ledre Cafe***

- P : Bisa dijelaskan sedikit tentang perusahaan Ledre Café ini?
- I : Kalau konsep ledre itu sendiri awalnya lebih ke coffee shop cuman seiring berkembangnya kita develop lagi ada cocktail dan ada makanan-makanan hanya lebih ke western. karena rata-rata customer yang ke sini selain menginginkan kopi, juga menginginkan makanan, maka dari itu kami develop untuk diarahkan ke makanan western.
- P : Bagaimana untuk target market Ledre Cafe sendiri Mas Oki?
- I : Segmentasinya sendiri karena lokasinya di dekat kampus ugm mungkin kita lebih ke mahasiswa. dilihat dari range harganya juga masih terjangkau buat mahasiswa, tapi tidak menutup kemungkinan orang umum juga masuk dalam target market kami.
- P : Tujuan ledre cafe sendiri memasang iklan untuk apa sih?
- I : Tujuannya sebenarnya standar ya mas, untuk meningkatkan omset dan untuk media promosi juga.
- P : Ohh, untuk media promosi ya, lalu mengapa kemarin memilih website sebagai media promosi?
- I : Ya mungkin kan sekarang untuk di marketing sendiri salah satu yang paling kuat ya di web mas selain dari media-media yang lainnya. Untuk segmentasi yang kita tuju kebanyakan memang sekarang terhubung sudah zaman high tech dengan twitter segala macam mereka lebih melihat informasinya di web ketimbang untuk membeli media cetak. yang kedua juga selain yang melihat di web bisa terus terlihat mas tidak seperti media cetak dan juga pertimbangan harga untuk display iklan di web juga lebih murah mas, artinya efisiensi budget tapi target tetap kena.
- P : Kalau untuk website kotajogja.com sendiri mas oki tahu dari mana?
- I : Sebelumnya sudah pernah lihat, tapi cuman lihat aja mas. Setelah itu ada yang menawarkan iklan kepada kita dan pada akhirnya kita tertarik.
- P : Apakah mas Oki mengetahui website lain yang mempunyai ciri sama dengan kotajogja.com?
- I : Nggak ada sih ya, kemarin sempat mau kerjasama dengan mbakdiskon dan lain lain cuman belum melakukan kerjasama. Mungkin hanya review-review di blog juga ada.
- P : Lalu pasang iklan kotajogja.com berapa kali mas dan mulai kapan pasang iklan?
- I : Tepatnya saya lupa mas, kira-kira 3 bulan yang lalu kira-kira dan ledre cafe sendiri baru pertama kali pasang iklan di website ini.

P : Mengapa berminat pasang iklan di website ini Mas Oki padahal media seperti ini bisa dikatakan media baru?

I : Menurut saya viewernya juga banyak ya, nggak cuman ada di Jogja aja sih. Karena dari nama domainnya aja udah kotajogja.com gitu kan, orang dari luar Jogja pasti kalau mau mengetahui informasi tentang Jogja kan keyword yang mereka tulis dalam mesin pencari biasanya itu. Selain namanya yang menarik, menurut saya tampilannya juga menarik sih nggak terlalu ribet.

P : Pada waktu penawaran iklan, apakah karyawan kotajogja.com sendiri yang menawari Mas Oki untuk memasang iklan?

I : Iya. Sebenarnya yang menawarkan saya untuk beriklan sudah banyak sih, bukan saya bilang websitenya jelek atau gimana hanya offeringnya saja yang kurang menarik. Maka dari itu saya bener-bener pilih yang offeringnya menarik dan akhirnya saya pilih kotajogja.com ini.

P : Bagaimana proses pemasangan iklan di kotajogja.com sampai pada tahap muncul di website Mas?

I : Ga terlalu ribet sih, hanya foto produk, trial, dan ada beberapa review untuk mempresentasikan produk kita di website, dan juga follow up pembayaran. Itu aja sih mas, simple kok.

P : Apakah ada hambatan yang berarti ketika proses pemasangan iklan?

I : Kalau hambatan nggak ada, lancar dan mudah untuk pasang iklannya.

P : Kalau untuk karakteristik website yang Mas Oki tahu seperti apa?

I : Karakteristiknya spesifik mas, kalau untuk kotajogja.com ini lebih ke pariwisata banget. Yang dibahas tu detail tapi simple, sehingga orang yang membaca lebih enak dan tidak terkesan berat untuk di baca.

P : Mengapa memilih kotajogja.com untuk memasang iklan?

I : Awalnya dari ketertarikan kita sih mas kita melihatnya. Dan kalau dari saya pribadi sih saya rasa pas aja buat café kita. Tidak terlihat seperti website-website yang kurang bonafide lah.

P : Faktor lain mengapa Mas Oki memasang iklan dikotajogja.com selain yang telah disebutkan sebelumnya apa Mas?

I : Ya mungkin dari price listnya bisa dibilang masuk ya dengan fasilitas seperti itu. Saya tidak bilang murah, dan tidak bilang mahal sehingga pricing iklan yang disajikan oleh kotajogja.com itu tepat. Soalnya faktor harga kan juga salah satu yang menjadi pertimbangan kita untuk memasang iklan supaya tidak terlalu banyak biaya yang terbuang percuma untuk promosi juga mas.

- P : Kalau untuk bonus atau diskon dalam penawaran iklan ada atau tidak Mas?
- I : Kalau bonus ada sih, salah satunya ya dengan promo itu. Tapi ya mungkin karena masih perusahaan baru makanya bonusnya ga banyak.
- P : Bagaimana kesan Mas Oki mengenai karyawan kotajogja.com?
- I : Mungkin karena sama-sama masih muda ya karyawannya jadi lebih mudah nyambung. Tidak terlalu formal dan malah lebih seperti teman sendiri, jadi lebih enak nyambungnya.
- P : Bagaimana efektivitas mengiklankan Ledre Café di kotajogja.com?
- I : Pasti ada efeknya ya, hanya saja nggak langsung signifikan banget juga nggak. Yang pasti impactnya bagus lah ya untuk kemajuan café kita.
- P : Adakah kritik dan saran untuk kotajogja.com sebagai media iklan?
- I : Lebih ke ini sih mungkin apa ya, kalau orang di tawarin paket-paket yang lebih menarik misalnya gini kan kebanyakan kadang-kadang kalau website itu kan misalnya mempunyai paket ini kita dalam 3 bulan dan tidak hanya untuk 1 tahun saja. Menurut saya apabila berturut-turut selama satu tahun itu ga akan terlalu efektif sih mas. Kalau yang ada di benak saya tidak terus menerus, mungkin diberi paket yang lebih banyak seperti diselingi satu bulan misal Januari tayang, lalu Februari tidak, Maret tayang lagi, begitu juga seterusnya. Tujuannya sih supaya orang lebih penasaran lagi dengan produk-produk yang kita keluarkan sih.

***Informan 3: Angger Wahyu Sabda Sadewa, Marketing Staff Ciz'Keik***

- P : Produk perusahaan yang ada di sini apa aja Mas Angger?
- I : Produk utama yang ada di sini adalah Cheese Cake mas. Namun pada dasarnya kebanyakan yang kami keluarkan adalah makanan barat seperti pasta, pancake dan cheese cake, tapi yang paling utama adalah cheese cake.
- P : Lalu untuk target market Ciz'Keik sendiri Mas?
- I : Kita menasar paling utama mahasiswa, tapi tidak dipungkiri juga kita juga menasar sedikit ke family. Sedangkan untuk komunitas-komunitas kita belum berani, karena link kita untuk ke sana kurang mas, untuk sekarang ini sambil jalan sambil mencari link lah ya untuk bisa menasar target itu.
- P : Kalau selama ini memasang iklan di mana aja Mas?
- I : Selama ini sudah pernah pasang di radio Prambors dan Jizz FM mungkin sama menyebarkan brosur-brosur aja gitu mas. Tapi ya selama pasang iklan di radio dan menyebar brosur itu jarang terkena target, artinya tidak terlalu banyak peningkatannya Mas.
- P : Sebenarnya tujuan Ciz'Keik memasang iklan itu untuk apa?
- I : Tujuannya simple sih mas sebenarnya, agar warungnya tambah ramai. Itulah mengapa kami membuka warung di daerah kampus, supaya target market yang awalnya mahasiswa dapat terjaring di sini.
- P : Oh supaya warung Ciz'Keik ini tambah ramai ya, kalau begitu mengapa memilih website sebagai sarana mengenalkan produk?
- I : Kalau website dari pengalaman saya beriklan di website sih lebih mudah untuk mengutak-atik konten ya. Misalnya saja kemarin saya pasang foto yang kami foto sendiri, dan ternyata hasilnya tidak terlalu bagus, pada akhirnya kami berbicara pada orang konten website yang bersangkutan untuk menyediakan fotografer dari website itu, dan pada akhirnya foto kami di website menjadi bagus.
- P : Kalau kotajogja.com sendiri Mas Angger tahu dari mana?
- I : Awalnya kami di tawari konten You Can Try, ternyata setelah adanya You Can Try itu, review yang dilakukan orang konten dari kotajogja.com lengkap. Lumayan lah daripada website lain seperti mbakdiskon dan segala macam. Karena reviewnya yang bagus tersebut pada akhirnya kami memutuskan, mengapa tidak mencoba iklannya secara full? Begitu mas.
- P : Selain kotajogja.com apakah Mas Angger tahu website lain yang serupa?
- I : Kalau yang saya tahu sih NCC mas, kebetulan paketannya murah. Tapi begitu atasan saya melihat kotajogja.com dengan reviewnya yang bagus, akhirnya kami tidak

jadi memakai itu. Lagipula saya pribadi melihat NCC dengan klien yang lain pernah bilang ke saya bahwa tidak ada peningkatan yang berarti dengan omset perusahaan, maka dari itu saya tidak jadi pakai dan beralih ke kotajogja.com. Selain itu juga ada mbakdiskon, namun tidak semenarik penawaran kotajogja.com.

P : Pasang iklan di kotajogja.com sudah berapa kali Mas?

I : Pasang iklan di kotajogja.com baru sekali ini, ya kira-kira 3-4 bulan yang lalu Mas.

P : Mengapa pada waktu kotajogja.com menawarkan iklan, Mas Angger mau memutuskan memasang iklan di situ?

I : Karena isi content You Can Try yang bagus itu sih mas, jadinya kita percaya bahwa ngiklan di sini nggak ada salahnya dan nggak rugi juga. Maka dari itu, ketika ditawarkan paket yang lengkap, setelah saya bicarakan dengan atasan, langsung kami ambil paket iklan tersebut.

P : Pada saat ditawarkan proposal kotajogja.com tersebut, bagaimana karyawan kotajogja.com menanggapi?

I : Sewaktu penawaran proposal kerjasama memang kita yang minta, dan karyawan kotajogja.com sendiri sangat ramah dalam menjelaskan. Tidak ada yang di tutup-tutupi, sehingga enak untuk memutuskan sesuatu yang dalam hal ini untuk beriklan di website kotajogja.com itu mas.

P : Bisa diceritakan Mas bagaimana prosesnya dari awal hingga pada akhirnya iklan tersebut terbit di halaman kotajogja.com?

I : Pada awalnya yang itu tadi mas, lewat You Can Try, kita tertarik, atasan saya datang dan ketemu dengan orang kotajogja.com, dan dari kotajogja.com nawarin, ada paketan ini itu segala macam. Setelah Management memikirkan, dan browsing mencari informasi apa sih kotajogja.com itu. Dan pada akhirnya deal dengan atasan saya, lalu karyawan kotajogja.com datang dengan dua kali interview, setelah itu mendata produk-produk kami, lalu selepas itu kami komunikasi lewat email soal penayangan dan segala macamnya. Prosesnya cepat dan simple sih mas.

P : Apakah pernah ada hambatan ketika memasang iklan di kotajogja.com Mas?

I : Hambatannya sebenarnya hanya waktu sih, karena atasan saya terlalu perfeksionis maka take foto untuk iklan itu sendiri memakan waktu yang lama. Karyawan kotajogja.com harus tiga kali bolak-balik ke sini hanya untuk mengambil foto dengan fotografer dari kotajogja.com mas. Maka dari itu, waktu terbit iklannya juga berlangsung lama. Sebenarnya hanya itu sih.

P : Lalu untuk karakteristik website sendiri yang Mas Angger tahu apa?

I : Karakteristiknya sih kalau untuk website ya mudahnya akses untuk membuka website untuk sekarang ini lebih mudah mas. Lagipula update ke kotajogja.com

dipermudah dengan via email itu tadi, jadi mempersingkat waktu apabila ada perubahan yang terjadi di perusahaan.

P : Faktor lain mengapa memasang iklan dikotajogja.com selain yang telah disebutkan sebelumnya apa Mas?

I : Lebih ke harganya yang murah untuk jangka waktu setahun itu ya mas. Sehingga itu salah satu faktor kami untuk memasang iklan di kotajogja.com. Selain itu juga karena tampilan websitenya yang menarik dan review-review yang bermutu sehingga worthed untuk memasang iklan di situ.

P : Kalau untuk bonus atau diskon dalam penawaran iklan ada atau tidak Mas?

I : Jelas ada Mas, dari harga yang ditawarkan kita diberikan diskon kurang lebih 25% untuk harga iklannya.

P : Bagaimana kesan Mas Angger tentang karyawan kotajogja.com itu sendiri?

I : Sangat welcome mas karyawan kotajogja.com, pendekatannya bagus, step by step dan tidak langsung menanyakan yang terlalu privasi, pendekatan pertama, pendekatan kedua, pendekatan ketiga, setelah itu baru berani menawarkan iklan dan konsep segala macam Mas.

P : Selama memasang iklan di kotajogja.com apakah efektif dalam memasarkan produk Ciz'Keik ini?

I : Belum ada kemajuan yang signifikan sih mas, tapi kalau peningkatan pengunjung setelah kami memasang iklan di kotajogja.com paling kurang lebihnya sekitar 10%an gitu Mas.

P : Adakah kritik dan saran untuk kotajogja.com sebagai media iklan?

I : Untuk masukan-masukan setahu saya belum ada ya, untuk service dari perusahaan memang sudah sangat bagus, karena mereka memberikan informasi apa adanya dan tidak ada yang ditutupi. Hanya peningkatan pengunjung saja yang belum terlalu signifikan.

***Informan 4: Indra Listyanto, Marcomm Malioboro Palace Hotel***

- P : Bisa dijelaskan tentang Malioboro Palace Hotel ini?
- I : Malioboro Palace Hotel mempunyai konsep yang simple mas. Hotel kami termasuk dalam budget hotel sehingga terjangkau oleh masyarakat yang menginginkan fasilitas seperti AC, TV, Hot Spot, sehingga konsep yang kami tawarkan minimalis. Kelebihan hotel kami adalah dekat dengan pusat kota, sehingga dengan berjalan kaki langsung bisa berwisata di sepanjang jalan Malioboro.
- P : Untuk target market Malioboro Palace Hotel ini sendiri siapa pak?
- I : Kami punya target market para pelancong yang ingin mempunyai pengalaman kemudahan akses menuju pusat kota yaitu Jalan Malioboro. Karena hotel kita dekat dengan pusat kota, tentunya lebih menarik perhatian pengunjung hotel daripada harus berlama-lama menempuh perjalanan panjang sekedar untuk mengunjungi Malioboro.
- P : Kalau selama ini Bapak memasang iklan di mana aja?
- I : Kami pernah pasang iklan di majalah, lalu di radio dan terakhir melalui website mas.
- P : Tujuan Hotel ini memasang iklan untuk apa Pak?
- I : Sebenarnya Hotel kita ini pasang iklan untuk sarana berpromosi saja. Yang jelas, semakin banyak pengunjung untuk menginap di hotel ini, semakin meningkatkan pemasukan hotel ini mas.
- P : Sebagai media berpromosi ya pak, untuk iklan yang di website itu, mengapa bapak memilih media online tersebut?
- I : Sebenarnya konsep iklannya mirip seperti di majalah itu mas, hanya saja medianya berbeda. Karena sudah pernah beriklan di majalah dengan konsep yang sama, dan melalui media internet yang banyak diakses orang dari luar kota Jogja, maka saya coba ambil kerjasama yang ditawarkan itu.
- P : Kalau kotajogja.com sendiri bapak tahu dari mana?
- I : Ada surat penawaran dari mereka mas tentang penawaran iklan dengan berbagai macam metode kerjasama, jadi kotajogja.com datang ke kita ngasih surat penawaran iklan.
- P : Selain kotajogja.com apakah Bapak tahu website yang mirip dengan kotajogja.com itu sendiri?
- I : Kita juga ngiklan di Gudeg.net mas, jadi yang saya tahu ya Gudeg.net itu. Hanya saja harga iklannya jauh lebih mahal dari kotajogja.com ini.
- P : Bapak memasang iklan di kotajogja.com sudah berapa kali pak?

- I : Saya memasang iklan di sini perpanjangan kedua kalinya mas. Saya rasa bagus jg perkembangannya untuk Hotel kita sehingga kita pasang lagi di situ. Lagipula dengan harga yang relatif murah.
- P : Mengapa pada waktu kotajogja.com menawarkan iklan, bapak mau beriklan di situ?
- I : Saya rasa dengan harga yang murah, beriklan di salah satu media online juga merupakan hal yang baru bagi saya. Maka dari itu kami coba, dan ternyata kami puas dengan apa yang mereka fasilitaskan kepada kami.
- P : Sewaktu ditawarkan proposal kerjasama iklan oleh kotajogja.com tersebut, bagaimana tanggapan karyawan kotajogja.com sendiri?
- I : Kalau soal penawaran iklan, mereka mempunyai knowledge yang baik mengenai periklanan online. Jadi kami percaya dan nyaman karena mereka melakukan pendekatan tidak terlalu formal.
- P : Bisa diceritakan Pak bagaimana proses dari awal sehingga kerjasama iklan tersebut tercapai dan iklan yang Bapak inginkan terbit di halaman kotajogja.com?
- I : Awalnya ada yang datang ke management kami dengan membawa sebuah proposal kerjasama. Kami menerimanya dan mempelajari penawaran iklan yang diberikan. Tidak lupa mereka juga meminta contact person dari kami sehingga mudah dalam menghubungi by phone. Setelah mereka melakukan follow up, kami memutuskan untuk memasang iklan di situ. Setelah adanya pembayaran, karyawan bagian content kotajogja.com sendirilah yang melakukan wawancara dan mengambil gambar hotel kami untuk dipublish pada website. Seperti itu mas proses yang kami jalani.
- P : Ada hambatan atau tidak pak dalam proses pemasangan iklan?
- I : Selama saya kontak dengan pihak kotajogja.com sejauh ini belum ada hambatan mas. Mungkin karena para karyawannya sudah bagus kinerjanya, jadi tidak ada hambatan yang kami temui.
- P : Karakteristik website yang Bapak ketahui kira-kira apa ya?
- I : Kalau website sih karakteristiknya bisa di lihat kapan aja ya mas, sehingga apa yang kita tuliskan di sana dapat dilihat oleh orang-orang yang kita targetkan. Berbeda dengan media cetak dan radio yang hanya sewaktu-waktu saja terbit dan dipublish.
- P : Faktor lain mengapa memasang iklan di website ini selain yang telah bapak sebutkan sebelumnya apa ya?
- I : Kalau untuk faktor lain selain kita ingin mencoba media baru, ya tentu harganya yang dapat bersaing dengan website lain. Kalau di rata-rata, kotajogja.com harganya bisa tiga kali lipat lebih murah dibandingkan website-website kompetitornya.

- P : Dalam memasang iklan di kotajogja.com ada bonus atau diskon nggak pak?
- I : Kalau bonus atau diskon, mungkin sudah jadi satu dengan service dari fasilitas yang mereka berikan ya. Saya merasakan servicenya sangat bagus dan professional dalam mengambil materi yang akan diiklankan seperti foto dan informasi tentang Hotel kami.
- P : Kalau kesan Bapak tentang karyawan kotajogja.com bagaimana?
- I : Kesan saya tentang karyawannya ya baik mas, dan terkesan professional dalam menjalankan tugasnya. Jadi ada bagian-bagian tersendiri, misalnya marketing ya bertugas memasarkan iklan, lalu bagian content ada sendiri sebagai peliput materi iklan yang akan kami publish.
- P : Selama memasang iklan di kotajogja.com apakah cukup efektif dalam memasarkan Hotel ini pak?
- I : Untuk efeknya mungkin tidak terlalu signifikan ya terhadap penambahan jumlah pengunjung, namun kami dimudahkan dengan adanya booking secara online sehingga lebih mudah lagi untuk menjaring pengunjung Hotel.
- P : Adakah kritik dan saran untuk kotajogja.com sebagai media beriklan pak?
- I : Tidak ada mas. So far saya puas dengan pelayanan yang dilakukan oleh kotajogja.com sehingga saya melakukan perpanjangan iklan kembali.

***Informan 5: Chatarina Vemmy, Marketing Manager Mawar Asri Hotel***

- P : Bisa dijelaskan Bu tentang Mawar Asri Hotel ini?
- I : Mawar Asri Hotel merupakan budget hotel yang mempunyai fasilitas seperti AC, TV, free Wi-Fi, Water Heater, dan juga 22 kamar berkonsep natural dengan desain yang unik. Walaupun letak Hotel kami tidak tepat pada pusat kota Yogyakarta, kami menyediakan berbagai macam jasa sewa motor dan mobil sehingga mudah untuk pelanggan bisa mengakses pusat kota dengan tempo waktu yang singkat. Antara 5-10 menit saja.
- P : Untuk target market Mawar Asri Hotel sendiri siapa Bu?
- I : Kalau target market sih wisatawan ya terutama dari luar Jogja, yang ngerti tentang desain kamar unik dan fasilitas dengan harga kompetitif. Maka dari itu kita perlu media untuk mempresentasikan Hotel kita mas.
- P : Kalau selama ini Ibu memasang iklan di mana aja?
- I : Kita pasang iklan di surat kabar ya, pada waktu itu kita pasang pada iklan baris di koran-koran gitu. Setelah itu kita mengenal website dan kotajogja.com menawari, ternyata ada iklannya juga, akhirnya kita pasang juga di situ.
- P : Tujuan Hotel Mawar Asri memasang iklan untuk apa Bu?
- I : Kita ingin hotel kita dikenal oleh masyarakat luas tidak hanya di Jogja aja, supaya orang-orang di luar Jogja juga mengerti dengan keberadaan hotel kita dan apa yang kita tawarkan.
- P : Ohh, supaya masyarakat tahu Hotel ini ya Bu, untuk iklan yang di website itu mengapa Ibu memilih media online tersebut?
- I : Kita memilih media online karena sekarang sedang booming media online. Orang lebih suka buka computer atau gadget daripada membaca Koran.
- P : Kalau kotajogja.com sendiri Ibu tahu dari mana?
- I : Dari marketingnya kotajogja.com sendiri. Awalnya ada surat penawaran datang ke kami, lalu kami lihat merupakan kerjasama iklan dengan website. Setelah itu kita lihat proposalnya segala macam ternyata menarik dan akhirnya kita ngiklan di situ.
- P : Selain kotajogja.com apakah Ibu tahu website yang serupa dengan kotajogja.com?
- I : Selama ini ada yang nawarin seperti yogyes dan gudeg, tapi tidak saya deal karena harganya yang overprice menurut kita.
- P : Ibu memasang iklan di kotajogja.com sudah berapa kali?
- I : Kita pasang iklan di kotajogja.com baru sekali ini mas karena penawarannya yang bagus itulah kita akhirnya ngiklan di situ.

- P : Mengapa pada waktu kotajogja.com menawarkan iklan, Ibu mau beriklan di situ?
- I : Menurut saya, karena penawarannya menguntungkan buat Hotel kita kenapa tidak kita ambil. Lagipula karyawan yang menawarkan juga professional sehingga kita percaya dengan apa yang mereka katakan.
- P : Sewaktu ditawarkan proposal kerjasama iklan oleh kotajogja.com tersebut, bagaimana tanggapan karyawan kotajogja.com sendiri?
- I : Tanggapan karyawan kotajogja.com sejauh ini baik ya, jadi mereka memang menjelaskan tentang produk iklannya dan masing-masing karyawan mempunyai jobdesk sendiri. Jadi yang pekerjaan yang mereka lakukan untuk menawarkan iklan pun jadi terfokus.
- P : Bisa diceritakan Bu bagaimana proses dari awal sehingga kerjasama iklan tersebut tercapai dan iklan yang Ibu inginkan terbit di halaman kotajogja.com?
- I : Seperti yang saya bilang sebelumnya bahwa marketing datang ke kami untuk memberikan proposal penawaran. Ketika kami mempelajarinya dan terjadi deal antara kami dan kotajogja.com, lalu datang semacam reporter untuk melakukan foto di hotel kami. Setelah selesai foto dan melihat-lihat hotel, dalam waktu kurang lebih 24 jam iklan kami sudah terpasang.
- P : Ada hambatan atau tidak Bu dalam proses pemasangan iklan?
- I : Tidak ada hambatan, selama ini lancar saja kok mas.
- P : Karakteristik website yang Ibu ketahui kira-kira apa ya?
- I : Website itu lebih kepada sebuah kecepatan memperoleh data mas. Jaman sekarang kan apa-apa searching lewat internet. Jadi ketika seseorang yang sekiranya datang ke Jogja dan membutuhkan sebuah Hotel, maka lebih mudah mencari di dunia maya mas untuk mendapatkan hotel sesuai dengan budget dan kebutuhannya, itu yang kami sasar.
- P : Faktor lain mengapa memasang iklan di website ini selain yang telah Ibu sebutkan sebelumnya apa ya?
- I : Faktor lainnya harganya itu yang murah mas, mungkin lagi promo ya karena website baru sehingga kita tertarik untuk ngiklan di situ.
- P : Dalam memasang iklan di kotajogja.com ada bonus atau diskon nggak Bu?
- I : Banyak sekali mas bonusnya, jadi nggak cuma sekali ngiklan materi terpublish itu tidak. Maksudnya, missal kita ada perubahan system atau harga, mereka bisa menggantinya secara gratis. Terlebih lagi kalo hotel kita lagi ada promo, mereka juga aktif masukin voucher-voucher kita dalam kuis yang mereka selenggarakan.

- P : Kalau kesan Ibu tentang karyawan kotajogja.com bagaimana?
- I : Selama saya bekerja sama dengan karyawan kotajogja.com ini mereka sangat welcome ya, jadi tidak hanya obrolan formal, jadi bisa kita pada topik yang lain selain penawaran iklannya mas. Bisa dibilang mereka supel menghadapi klien dengan cara yang informal, gitu mas.
- P : Selama memasang iklan di kotajogja.com apakah cukup efektif dalam memasarkan Hotel ini Bu?
- I : Sepanjang hotel kita pasang iklan di kotajogja.com efektif sekali mas. Soalnya kita bisa update hotel kita dari waktu ke waktu sehingga kalau ada perubahan ataupun ada event-event yang kita selenggarakan, pasti mudah terupdate dalam website yang ujung-ujungnya tambah yang tahu hotel kita mas.
- P : Adakah kritik dan saran untuk kotajogja.com sebagai media beriklan Bu?
- I : Kalau kritik tidak ada, mungkin kalau saran ya perbanyak lagi informasi seputar kota Jogja sehingga website ini selalu update dalam memunculkan berita-berita terkini dan bisa juga tampilan website yang dibuat lebih menarik lagi agar tidak terlalu ramai dengan content yang tidak perlu dimunculkan.

***Informan 6: Prasetyo Nugroho, Marketing Manager Zodiak Hotel***

- P : Bisa dijelaskan tentang Zodiak Hotel ini Pak Pras?
- I : Zodiak hotel ini mengusung konsep hotel baru yang ada di Jogja yang berfasilitas TV kabel layar datar, brankas, dan area tempat duduk yang nyaman. Fasilitas lain seperti tempat untuk membuat kopi dan kamar mandi pribadi menjadi fasilitas yang kami unggulkan. Selain itu juga ada Wi-Fi gratis mas pada seluruh area Hotel sehingga para tamu dapat menikmati internet secara gratis. Yang jelas dengan fasilitas tersebut, kamar kami bergaya sederhana dengan harga yang kompetitif.
- P : Untuk target market Zodiak Hotel ini sendiri siapa pak?
- I : Sebenarnya target market kami lebih ke orang-orang yang menginginkan fasilitas yang baik dengan harga yang terjangkau. Lagipula sebagai hotel baru, kita juga bekerjasama dengan banyak travel agent untuk penjemputan tamu-tamu yang ingin menginap ataupun membuat acara di hotel kami.
- P : Kalau selama ini Bapak memasang iklan di mana saja?
- I : Karena kami Hotel yang belum lama launching, kita penetrasi ke berbagai media beriklan mas, seperti media cetak, radio, dan website.
- P : Tujuan Hotel ini memasang iklan untuk apa Pak?
- I : Tujuan kita pasang iklan itu ya untuk mengejar jumlah tamu mas yang membutuhkan tempat untuk melepas lelah. Misalnya saja ada orang dari luar kota datang ke Jogja dan sebelumnya lihat iklan kami di media iklan, paling tidak kami bisa menjadi pilihan orang tersebut untuk menginap.
- P : Ohh untuk meningkatkan jumlah tamu ya Pak, untuk iklan yang di website itu, mengapa bapak memilih media online tersebut?
- I : Kalau media online pertimbangannya karena sekarang ini segala macam info bisa kita peroleh dari internet, maka saya mau ngiklan di media online mas.
- P : Kalau kotajogja.com sendiri bapak tahu dari mana?
- I : Kebetulan marketingnya kotajogja.com pernah ketemu dengan saya sewaktu makan siang, karena kantor kita dekat. Maka dari itu, setelah kenal, langsung saya bertanya tentang ngiklan di situ mas.
- P : Selain kotajogja.com apakah Bapak tahu website yang mirip dengan kotajogja.com itu sendiri?
- I : Kalau yang khusus hotel banyak mas, tapi yang bermacam-macam content saya kira baru kotajogja.com yang ada. Kebetulan kita juga punya website sendiri.
- P : Bapak memasang iklan di kotajogja.com sudah berapa kali pak?

- I : Pasang di kotajogja.com baru sekali ini mas, karena kita piker bagus juga memasang iklan pada media online yang tergolong baru. Kita bisa kebantu ketika ada orang nyari hotel di google.
- P : Mengapa pada waktu kotajogja.com menawarkan iklan, bapak mau beriklan di situ?
- I : Dari pricing, kotajogja.com menawarkan harga iklan yang murah, sehingga kami tidak berlama-lama untuk memutuskan beriklan di kotajogja.com. Selain itu media online yang menurut saya paling disukai banyak orang untuk waktu sekarang ini.
- P : Sewaktu ditawarkan proposal kerjasama iklan oleh kotajogja.com tersebut, bagaimana tanggapan karyawan kotajogja.com sendiri?
- I : Karyawannya sangat supel mas. Jadi proses saya dan marketing iklan mereka ketemu juga secara tidak sengaja dan langsung ngobrol-ngobrol. Maka dari itu dari pertemuan yang sebenarnya informal itu, malah saya beranggapan bahwa ini perusahaan yang menawarkan iklan bisa untuk beriklan nih.
- P : Bisa diceritakan Pak bagaimana proses dari awal sehingga kerjasama iklan tersebut tercapai dan iklan yang Bapak inginkan terbit di halaman kotajogja.com?
- I : Pertama pas ketemu ama orang marketing itu, kita saling bertanya tentang kerjaan. Kok ternyata pas saya membutuhkan penetrasi iklan. Akhirnya kita bertukar nomor handphone dan kita contact lewat handphone. Setelah deal pembayaran iklan, ada karyawan lain yang ke hotel untuk melakukan pengambilan materi iklan dengan foto dan wawancara, saya pikir ternyata professional juga nih. Akhirnya saya tidak ragu untuk pasang iklan di sini dan dalam dua hari iklan saya publish di website mereka.
- P : Ada hambatan atau tidak pak dalam proses pemasangan iklan?
- I : Hambatannya hanya penyesuaian waktu antara karyawan kotajogja.com dengan saya sendiri. Hal itu dikarenakan banyaknya pekerjaan yang harus saya lakukan di kantor, dan selebihnya hanya masalah waktu bertemu saja sih.
- P : Karakteristik website yang Bapak ketahui kira-kira apa ya?
- I : Kalau karakter website yang saya tahu adalah nggak pernah basi mas materi iklan dan juga updateannya. Jadi kita mau akses apa yang kita mau, selalu update. Misalnya saja update rate harga kamar hotel terbaru kita nggak pernah ketinggalan dan selalu up to date.
- P : Faktor lain mengapa memasang iklan di website ini selain yang telah bapak sebutkan sebelumnya apa ya?
- I : Kalau faktor lain yang saya ketahui mungkin contract rate kerjasama dengan kotajogja.com itu ya, jadi orang bisa booking hotel lebih murah di website dan kita juga dapat tamu. Jadi salah satu kelebihanannya kita bisa push jumlah tamunya di situ mas.

- P : Dalam memasang iklan di kotajogja.com ada bonus atau diskon nggak pak?
- I : Bonus saya rasa nggak ada ya, kalau diskon itu sudah tercantum dalam surat penawaran iklannya, jadi kita dapat semacam potongan 10% kalau sebelum tanggal yang ditentukan kita jadi ngiklan.
- P : Kalau kesan Bapak tentang karyawan kotajogja.com bagaimana?
- I : Kesan saya tentang karyawannya kotajogja.com itu santai tapi professional. Nggak ada kerjaan yang tercecer namun mereka mempunyai perilaku santai, jadi kita juga nggak terlalu tegang dalam dealing iklan yang ada.
- P : Selama memasang iklan di kotajogja.com apakah cukup efektif dalam memasarkan Hotel ini pak?
- I : Efektif mas, selama ini banyak tamu yang ingin menggunakan fasilitas kami lewat pemesanan di kotajogja.com.
- P : Adakah kritik dan saran untuk kotajogja.com sebagai media beriklan pak?
- I : Saya rasa kritik dan saran tidak ada ya mas, sejauh yang kami ketahui tidak ada permasalahan berarti yang ada dalam media online ini.