BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah mempelajari dan melakukan penelitian mengenai strategi positioning Startup Jobs Asia sebagai situs lowongan pekerjaan startup, peneliti dapat mengetahui berbagai upaya yang dilakukan oleh Startup Jobs Asia dalam membangun positioning-nya, yaitu dengan menonjolkan keunggulan mereka dan melakukan berbagai kegiatan pendukung sehinggga dapat memperoleh hasil positif.

Dalam perumusannya, Startup Jobs Asia telah membangun identitas yang berbeda, identitas tersebut menjadi tujuan *positioning* Startup Jobs Asia, yaitu menjadi situs lowongan pekerjaan khusus *startup*. Startup Jobs Asia berharap menjadi situs yang langsung diingat oleh konsumen ketika mereka sedang membutuhkan pekerjaan di perusahaan *startup* dan menjadi wadah bagi perusahaan *startup* untuk memasang lowongan pekerjaan mereka.

Sebagai situs lowongan pekerjaan *startup* yang wilayahnya mencakup lima negara, aktifitas media sosial menjadi salah satu startegi yang dilakukan Startup Jobs Asia. Media sosial merupakan media yang paling efektif dalam menyebarkan informasi secara cepat dan luas. Startup Jobs Asia hanya memiliki satu akun resmi yaitu di media sosial Facebook. Dengan memiliki akun resmi, Startup Jobs Asia dapat meningkatkan *positioning*-nya sebagai situs lowongan pekerjaan *startup*. Karena akun

resmi dapat membuat identitasnya menjadi lebih dipercaya oleh konsumen. Namun Startup Jobs Asia juga memiliki beberapa beberapa dummy account atau akun palsu di Instagram dan LinkedIn. Hal itu dilakukan demi meningkatkan SEO atau Search Engine Optimization. Jika SEO mengalami peningkatan maka nama Startup Jobs Asia memiliki peluang untuk berada di posisi teratas dalam sebuah pencarian seperti Google.

Meskipun Startup Jobs Asia bergerak di bidang industri *online*, upaya-upaya dalam strategi *positioning*-nya condong pada kegiatan *offline*. Stratup Jobs Asia juga fokus melakukan strateginya pada wilayah Yogyakarta dengan melakukan kegiatan yang melibatkan konsumen secara langsung. Seperti aktif dalam kegiatan komunitas *startup*, yang memungkinkan Startup Jobs Asia untuk bertemu berbagai perusahaan *startup* sekaligus. Jogja Geek Fair merupakan acara *startup* terbesar yang diikuti oleh Startup Jobs Asia sebagai bagian dari komunitas *startup*. Melalui acara ini, Startup Jobs Asia dapat menjangkau dua target pasarnya sekaligus, yaitu para talenta dan pelaku *startup*.

Startup Jobs Asia berupaya dalam memperluas segmentasinya dengan melakukan kunjungan ke kampus-kampus di Yogyakarta. Segmentasi psikografis Startup Jobs Asia adalah para talenta yang tertarik bekerja di *startup*, banyaknya mahasiswa yang belum paham akan *startup* menjadi alasan bagi Startup Jobs Asia untuk mengedukasi mereka secara langsung. Melalui kegiatan ini, Startup Jobs Asia berharap intensitas

talenta yang tertarik dengan *startup* bertambah, terutama di kalangan mahasiswa yang merupakan target pasar Startup Jobs Asia. Selain itu Startup Jobs Asia juga melakukan kunjungan ke perusahaan-perusahaan *startup* di Yogyakarta dan aktif menyebarkan *flyer*.

Startegi positioning yang dilakukan oleh Startup Jobs Asia sebagai situs lowongan pekerjaan startup masih tradisional, sehingga dapat dilihat dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Startup Jobs Asia selalu ada aktivitas komunikasi dua arah dengan konsumen secara langsung. Konsumen yang dapat dijangkau secara langsung adalah konsumen pada wilayah Yogyakarta saja, sedangkan target pasar di luar wilayah Yogyakarta dijangkau melalui aktifitas online. Segmentasi pasarnya yang mencakup lima negara hanya dapat dijangkau melalui media sosial dan upaya Startup Jobs Asia dalam meningkatkan SEO atau Search Engine Optimization mereka.

Pihak Startup Jobs Asia yang sudah gencar melakukan kegiatankegiatan pendukungnya merasa bahwa nama mereka semakin diketahui
banyak orang sebagai situs lowongan pekerjaan *startup*. Banyak yang
sebelumnya tidak mengetahui *startup* dan Startup Jobs Asia menjadi lebih
paham bahkan merasa tertarik. Hasil positif juga dapat dilihat dari adanya
peningkatan jumlah pengunjung situs Startup Jobs Asia dalam periode satu
tahun terakhir. Sedangkan pihak konsumen Startup Jobs Asia, banyak
yang mengetahuinya melalui media sosial dan internet. Bagi mereka yang
mengerti dengan *startup*, merasa telah mendapatkan manfaat dari Startup

Jobs Asia karena pesan *positioning*-nya tersampaikan dengan baik. Berbeda dengan talenta yang belum begitu memahami *startup*, identitas dan *positioning* Startup Jobs Asia tidak tersampaikan dengan begitu baik. Untuk itu, Startup Jobs Asia masih membutuhkan berbagai upaya agar dapat mengedukasi konsumennya dalam jangkauan yang lebih luas.

Dari penelitian ini, telah diketahui strategi *positioning* yang dilakukan Startup Jobs Asia sebagai situs lowongan pekerjaan *startup*. Peneliti juga dapat mengetahui hal-hal yang perlu dijadikan acuan dan evaluasi dalam membangun strategi *positioning*.

B. Saran

Dengan melihat kesimpulan dari penelitian mengenai strategi positioning Startup Jobs Asia sebagai situs lowongan pekerjaan startup, perlu bagi peneliti untuk memberikan saran-saran berikut:

- 1. Strategi *positioning* yang dilakukan oleh Startup Jobs Asia memiliki beberapa hambatan, alangkah baiknya penelitian selanjutnya mengangkat strategi evaluasi *positioning* guna mengetahui hal-hal apa saja yang perlu dilakukan dalam mengevaluasi strategi *positioning* sebuah perusahaan.
- 2. Startup merupakan perusahaan yang masih merintis, dimana saat ini berbagai perusahaan startup tumbuh dengan cepat dan luas. Maka dari itu startup dapat menjadi salah satu bahan bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian. Tidak hanya penelitian mengenai strategi

positioning, mahasiswa juga dapat meneliti tentan strategi promosi, marketing dan lainnya yang dapat memperkaya kajian ilmu komunikasi.

3. Startup Jobs Asia telah memperoleh peningkatan dalam membangun strategi *positioning*-nya, namun Stratup Jobs Asia dapat memiliki posisi yang lebih kuat lagi di benak konsumen jika melakukan beberapa perubahan setelah melakukan proses evaluasi.