

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **4.1 Kesimpulan**

Eksistensi *startup* Ngonoo.com sudah berlangsung sejak berdiri tahun 2011. Dalam perjalanannya, persaingan antar media online tidak terelakan. Setiap tahun semakin meningkat pertumbuhan *startup* di Indonesia, tidak terkecuali di vertikal media online. Setiap media online juga sudah memiliki sasaran penggunaannya masing-masing. Namun, dalam beberapa tahun terakhir teknologi informasi menjadi hal yang dibutuhkan masyarakat. Fenomena ini tidak terlepas dari era digital di Indonesia yang sudah mencakup ke berbagai macam aspek kehidupan.

Indonesia menjadi pangsa pasar yang menjanjikan bagi perusahaan produsen teknologi asing. Penetrasi internet secara masif membuat hampir seluruh lapisan masyarakat dapat merasakan pengaruhnya. Transformasi digital yang terjadi sudah dianggap sebagai suatu kebutuhan, tidak lagi hanya sebuah *trend*. Dampak dari digitalisasi membuat masyarakat peka dan sadar teknologi. Melalui kelebihan yang ditawarkan, internet menjadi jembatan antara masyarakat dan informasi.

Portal web mengenai teknologi informasi turut membantu masyarakat dalam peningkatan kapasitas diri. Terdapat pembelajaran yang bisa diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari, khususnya pengguna *smartphone*.

Ngonoo.com hadir untuk ikut memberikan manfaat dengan sasaran pengguna mayoritas, yaitu anak muda. Berbagai macam tulisan yang berupa tips dan trik gadget serta informasi terkini, membuat portal teknologi dan gadget ini menjadi langganan pembaca. Kualitas konten dan gaya bahasa yang dipakai oleh redaksi menjadi nilai tambah bagi Ngonoo.com. Dibanding portal sejenis, Ngonoo mempunyai kedekatan melalui konteks tekstual dan juga konten yang sedang tren di kalangan anak muda.

Fungsi manajemen bagi Ngonoo.com sendiri mempunyai peran yang vital dari proses pengaktualisasian ide hingga menjadi produk berupa media online. Manajemen dalam pengelolaan *startup* dan manajemen redaksi memegang kendali penuh keberlanjutan *startup* media online Ngonoo.com. Keseluruhan proses manajemen *startup* sudah berjalan bagus, sehingga suasana kerja terjaga tetap kondusif dan neraca keuangan tidak mengalami masalah. Pemasukan Ngonoo.com masih bisa diandalkan untuk menopang jalannya media online, kendala yang dihadapi adalah pengelolaan waktu. Sampai sekarang Ngonoo.com sendiri mempersilahkan jika ada tawaran untuk investasi maupun mengakuisisi media online ini.

Di bagian redaksi, Ngonoo.com secara baik menjalankan perencanaan dengan melakukan riset kepada sasaran dan riset untuk penentuan konten. Sementara perencanaan di bagian finansial lebih mengoptimalkan adnetwork dibanding direct ads. Karena peraturan mengenai kehadiran tim Ngonoo.com di kantor tidak menjadi kewajiban, maka pertemuan tatap muka memang

tidak selalu terjadi. Sebagai gantinya bagian redaksi memanfaatkan grup media sosial sebagai wadah komunikasi antar tim.

Dalam pengorganisasian, Ngonoo.com tidak terganggu dengan keterbatasan jumlah sumber daya manusia. Struktur tim memang sederhana namun tetap efektif dalam menjalankan peran masing-masing. Selain itu, kekompakan tim dapat terjaga adalah salah satu keuntungan dari jumlah anggota tim yang tidak terlalu banyak. Tidak ada jarak yang berarti antara CEO dan marketing, maupun CEO dan kontributor. Semuanya duduk dalam satu meja ketika berkumpul.

Posisi dan jabatan tim yang sederhana dan jelas, memberikan wewenang pengarahan berada di tangan pucuk pimpinan CEO. Selain kendala teknis, komunikasi antar anggota tim terjalin tanpa kendala karena tidak banyak hambatan. Seorang CEO melakukan pengarahan kepada bagian finansial dan redaksi secara langsung. CEO dapat mengarahkan marketing dan kontributor terkait tugas-tugas tanpa mengurangi peran CBO di finansial dan EIC di redaksi, karena mereka bekerja saling berdampingan. Setelah sebelumnya pengorganisasian dibuat efektif, maka struktur tim Ngonoo.com ini membuat pengarahan menjadi efisien.

Pengontrolan kinerja di bagian redaksional dapat dilihat melalui rekam jejak digital, jadi siapapun bisa mengetahui jika ada kesalahan atau pelanggaran. Langkah antisipatif menekan kesalahan adalah dengan memaksimalkan peran EIC. *Content is king*, maka EIC mempunyai kewajiban mengawasi kinerja dengan memeriksa naskah artikel sebelum

diterbitkan di portal. Di bagian finansial, CBO mengevaluasi kinerja tiga orang marketing secara kolektif. CBO mempunyai target agar pengeluaran tidak lebih banyak dari pemasukan, ketiga marketing dapat berkompromi memaksimalkan periklanan dan partnership.

#### **4.2 Saran**

Selayaknya kebanyakan *startup*, pengembangan selalu dilakukan berkala untuk menambal kekurangan, maupun menambah fitur. Ngonoo.com perlu mengembangkan sesuatu yang belum pernah diaplikasikan. Namun tidak cukup hanya soal pengembangan, menjaga kondisi tim yang harmonis juga menjadi pekerjaan rumah CEO. Di bagian finansial, meskipun sampai saat ini neraca keuangan Ngonoo.com tidak ada masalah, manajemen diharapkan masih melakukan pengembangan baik itu internal maupun kerja sama dengan pihak eksternal.

Secara keseluruhan, bagian operasional memiliki peran yang sudah stabil dengan merancang layout portal yang responsif, dan minim kesalahan. Tampilan autopagerize atau infinite scroll membantu pembaca mengetahui konten lain saat selesai membaca konten pilihan di halaman yang sama. Perbedaan yang mencolok ketika membandingkan dengan web milik pulsa, selular, dll. Saran untuk bagian operasional kedepannya ditambahkan visualisasi original dari content creator Ngonoo.com, sederhana namun mengena.

Konten yang dihasilkan oleh bagian redaksional sudah mulai fokus ke membangun *branding* Ngonoo.com sebagai portal aplikasi dan gadget. Langkah Ngonoo.com menyempitkan variasi rubrikasi dan juga mengutamakan kualitas tulisan dibanding kuantitas merupakan langkah yang tepat. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga kredibilitas yang sudah dibangun Ngonoo.com.