

ABSTRAK

Laporan Akhir ini membahas profil perusahaan Tribun Jogja termasuk Divisi Sirkulasi Tribun Jogja, Program Tribun Family Card (TFC) Premium, dan Analisis SWOT dalam hubungan kemitraan untuk mempertahankan *merchants* program Tribun Family Card Premium. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan melakukan observasi selama masa magang di Divisi Sirkulasi Tribun Jogja selama dua bulan dari 11 Februari hingga 12 April 2019 dan melakukan wawancara kepada beberapa staf di Divisi Sirkulasi Tribun Jogja, serta wawancara kepada beberapa *merchants* TFC Premium. Penulis juga mendapatkan perolehan data dari studi pustaka yaitu dengan membaca buku, jurnal, artikel di internet yang berkaitan dengan topik penelitian penulis. Penulis juga mengambil beberapa dokumentasi yang berkaitan dengan topik penulis. Data hasil wawancara kemudian disusun dan dijelaskan oleh penulis menggunakan bahasa Inggris. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa kekuatan dari hubungan kemitraan Tribun Jogja adalah dengan sering mengunjungi *merchants* TFC, memberi majalah edisi terbatas kepada *merchants* TFC, memberikan keuntungan untuk *merchants* TFC mempromosikan tempat, produk, atau jasa di koran Tribun Jogja. Kelemahannya ada pada perjanjian antar Tribun Jogja dengan *merchants* yaitu tidak ada syarat dan ketentuan tertentu antara member dan *merchants* untuk komunikasi terlebih dahulu. Kesempatannya adalah dengan menambah *merchants* kedai kopi dan *cafe* baru di Yogyakarta. Ancamannya adalah *merchants* yang bersangkutan dapat sewaktu-waktu memutus kontrak kerjasama dengan Tribun Jogja setelah satu tahun kontrak. Untuk mempertahankan *merchants* TFC, Tribun Jogja selalu datang, evaluasi, dan diskusi mengenai *merchants* yang bersangkutan. Hal ini untuk membangun relasi yang baik dan mempertahankan reputasi baik Tribun Jogja terhadap member dan *merchants* TFC.

Kata kunci: Kemitraan, *Merchants*, *Tribun Family Card Premium*, Tribun Jogja, Analisis SWOT.

ABSTRACT

This final paper discusses the company profile of Tribun Jogja including Circulation Division of Tribun Jogja, Tribun Family Card (TFC) Program, and SWOT Analysis of partnership relations in maintaining the existence of the merchants of TFC. The method used is qualitative method through doing observation while doing an internship in the Circulation Division for two months and conducted an interview with several staffs in the Circulation Division of Tribun Jogja, also interviewed with several merchants of TFC. The writer also search the data through literature study by reading books, journals, online articles related to the topic of the research. The writer also took some documentations related to the topic of the research. The data result were compiled and explained by the writer using English. The results of the study show that the strengths of the partnership relations are by often visiting the merchants, giving a limited edition magazine to the merchants, and providing the advantages of promoting place, service, or product of the merchants through Tribun Jogja newspaper. The weakness is in the agreement between Tribun Jogja and merchants that there is no term and condition. The opportunities are having a partnership with some coffee shops and new cafe in Yogyakarta. The threat is merchants can cut the contract with Tribun Jogja at any time after one year contract. To maintaining the merchants of TFC, Tribun Jogja always coming, evaluating, and discussing about the merchants. This is to establish good relations and maintain the reputation of Tribun Jogja towards the members and merchants of TFC.

Keywords: Partnership, Merchants, Tribun Family Card Premium, Tribun Jogja, SWOT Analysis.