

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil

Hasil dari kegiatan kerja praktik dari tanggal 05 Februari 2024 sampai dengan 05 Maret 2024 yaitu sebagai berikut :

1. Perencanaan Program Event
2. Promosi dan Folow Up Client
3. Pembuatan Conten Videio Promosi

Dengan ini saya sebagai penulis dan mahasiswa kerja praktek yang sekaligus bekerja pada perusahaan PT. Veonix Globalniaga dapat mengimplementasikan sebagai karyawan yang baik dan dapat berguna bagi masyarakat sekitar.

4.2. Pembahasan

4.2.1. Perencanaan

Dalam membuat perencanaan promosi online yang perlu diperhatikan yaitu pembuatan video konten, target pemasaran. Tujuan perencanaan promosi melalui media sosial tik-tok adalah

1. Menjaring calon konsumen baru yang ada di internet.
2. Mempermudah para konsumen atau penikmat game tau akan adanya event organizer.
3. Meminimalisir pengeluaran biaya promosi, karna melalui konten yang dibuat dan di upload di tik-tok secara tidak langsung sudah promosi secara gratis.
4. Memperluas jaringan pasar dan pangsa pasar seluruh indonesia.

Promosi yang dilakukan PT. Veonix Globalniaga biasa menggunakan media share/promote berbayar, dengan cara menghubungi pihak media share untuk meng upload poster atau pamflet event.

4.2.2. Target Pasar

Target pemasaran menentukan suatu kelompok konsumen yang menjadi sasaran pendekatan perusahaan untuk menggunakan jasa yang di sediakan. Target pasar biasanya mempunyai rentang umur, lokasi, jenis kelamin, pekerjaan dan lain sebagainya. Tujuan target pemasaran adalah:

1. Mempermudah dalam menyesuaikan dan strategi pemasaran yang di jalankan dengan target pasar.
2. Mengantisipasi adanya persaingan.
3. Membidik peluang pasar yang lebih luas.
4. Menentukan dan membandingkan kesempatan pasar.
5. Perusahaan akan beradda pada posisi yang baik.

4.2.3. Menentukan Program yang akan dijual

Menentukan program akan dijual menjadi faktor penting agar perusahaan dapat menjalankan bisnisnya dengan lancar dan program yang di tawarkan banyak peminatnya menentukan program yang akan dijual ini maksudnya supaya :

1. Mempermudah si pengguna jasa acara apapun.
2. Memberikan hasil jasa yang baik kepada si pengguna jasa.

4.2.4. Menentukan Harga Jual

Menentukan harga jual adalah peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual beli dari si pengguna jasa dan pihak pengelola jasa, melalui penetapan harga akan terlihat posisi kelayakan jasa yang di tawarkan. Oleh karena itu, dengan permasalahan ini perusahaan biasanya mengadakan penetapan harga yang disepakati sebelum paket event beredar di pasaran. Tujuan menentukan harga jual adalah :

1. Mencapai penghasilan atas investasi
2. Usaha menjaga kestabilan harga

3. Meningkatkan atau mempertahankan bagian dalam pasar
4. Menghadapi atau mencegah persaingan
5. Memaksimalkan laba