

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

1.1 Hasil

1.1.1 Proses Pembuatan Proses Pemasaran Via Sosial Media

Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung merupakan salah satu Biro di Darmajaya yang menaungi penerimaan mahasiswa baru, pemasaran, dan melakukan analisis mengenai perkembangan institusi sendiri, dalam hal kali ini penulis melakukan kerja praktek di Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung, dengan arahan dari Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung, sebagai mahasiswa yang mengikuti program kerja praktek penulis diarahkan untuk membuat program pemasaran dan juga analisa. Pemasaran yang dilakukan menggunakan sosial media, dalam kasus kali ini platform sosial media yang dipilih adalah Instagram, pemasaran dilakukan oleh agen agen pemasaran yang dipilih menyesuaikan dengan kebutuhan Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung. Pemasaran yang dilakukan berupa memposting ulang kegiatan dan informasi mengenai institusi yang sebelumnya telah di posting melalui akun Instagram resmi institusi di Instagram pribadi agen agen pemasaran, setiap harinya selama sebulan, terhitung dari 1 Februari 2022 sampai dengan 5 maret 2022. Dan penulis juga diarahkan untuk membuat laporan analisis dari program pemasaran tersebut, langkah yang diambil oleh penulis adalah dengan cara membuat pengumpulan data menggunakan Microsoft Excel dan melakukan input data setiap harinya berdasarkan kegiatan yang dijalankan oleh agen agen pemasaran dan di laporkan secara rutin kepada pihak Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung secara online melalui google drive. Dan di akhir program kerja praktek, penulis menyusun laporan ini untuk menyelesaikan kerja praktek di Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung

1.1.2 Proses Pemasaran Penerimaan Mahasiswa Baru via Sosial Media

1. Memilih agen agen pemasaran untuk melakukan program pemasaran
2. Memberikan arahan kepada agen mengenai program pemasaran
3. Menentukan perhari tema dan topik postingan yang akan diposting ulang
4. Mengontrol agen agen untuk rutin melakukan program pemasaran
5. Mengumpulkan data dari setiap agen agen pemasaran untuk disusun menjadi laporan

1.1.3 Proses Pembuatan Laporan Analisis

1. Meminta izin kepada pihak Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung untuk membuat laporan
2. Meminta arahan juga gambaran konsep laporan analisa yang akan dibuat
3. Menentukan sistem laporan yang akan dibuat
4. Membagi dan menyusun bentuk laporan
5. Melakukan proses input data yang sesuai dengan apa yang dikumpulkan oleh agen pemasaran
6. Melakukan rechecking laporan harian secara teliti sebelum di unggah kedalam google drive
7. Mengunggah laporan kedalam google drive untuk memberikan laporan harian secara rutin kepada Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung



1.2 Pembahasan

Pada kesempatan kerja praktek ini, penulis benar-benar menyadari bahwa strategi Pemasaran dan analisa harus dijalankan dan diterapkan dengan seimbang. Ini dibuktikan dengan pasifnya masyarakat pengguna sosial media dalam program pemasaran yang dilakukan oleh agen pemasaran. Kegiatan pemasaran atau promosi bermanfaat dalam pengenalan institusi dan segala jenis kegiatan juga keunggulannya kepada masyarakat. Humas IIB Darmajaya Bandar Lampung dapat mengencarkan kegiatan pemasaran penerimaan mahasiswa baru via sosial media yaitu dalam kasus ini melalui Instagram dengan langkah yang lebih efektif, dan jangka waktu yang sesuai guna menghilangkan kesan monoton dalam proses kegiatan pemasaran tersebut.