EVENT MARKETING materi e-learning

untuk Bahan Ulangan Harian ( PH ) Hari Jum’at, 10 April 2020

Setelah baca materi, buat tugas di bawah materi langsung, tugasnya membuat pertanyaan 3 essay beserta jawabannya, dan 5 soal pilihan ganda

 Definisi event marketing menurut Shimp Terrence (1993:660) adalah “*A form of brand promotion that ties a brand to a meaningful cultural, social, athletics or other type of high interest public activity”.* Daridefinisi tersebut diatas, event marketing adalah suatu bentuk promosi merk yang mengikat suatu merk dengan kegiatan kebudayaan, sosial, atletik atau tipe kegiatan lainnya yang mengundang tingkat ketertarikan publik yang tinggi.

**Event** adalah suatu agenda, kegiatan atau festival tertentu yang menunjukkan, menunjukkan, dan merayakan hal-hal penting yang terjadi pada waktu tertentu dengan tujuan mengkomunikasikan pesan kepada pengunjung

Fungsi **Event Marketing** adalah untuk menjaga dan meningkatkan loyalitas pelanggan, memperkenalkan keunggulan suatu produk, membuat paket jualan, mereferensikan produk ke orang lain, menambah user website, mendapatkan input dari customer serta mendekatkan perusahaan dengan target yang dituju

Inti dari kegiatan event marketing adalah komunikasi langsung dilapangna yang harus dimanfaatkan semaksimal mungkin terhadap segmenyang dibidik,yang merupakan target kelompok yang diharapkan. Aktifitas event marketing dikatan berhasil apabila menerapkan suatu konsep yang kreatif, menarik, orisinil dengan hasil yang mulus dan lancar sesuai dengan perencanaan awal yang secara nyata mendatangkan target kelompok sesuai dengan jumlah yang diharapkan.

Menurut Shreiber (1994:101-122) mengatakan bahwa ada 7 prosedur yabg harus dilakukan bila kita ingin membuat suatu event marketing yang baik, yaitu :

1.   **Penentuan tujuan Event Marketing**

menenrukan tujuan merupakan langkah awal yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan di dalam membuat suatu event marketing. Hal ini penting sebagai dasar dari suatu program event marketing perusahaan serta memudahkan perusahaan untuk mengukur keberhasilan event tersebut. Tujuan dari suatu event haruslah lebih spesifik dari suatu event marketing. Adanya batas waktu pelaksanaan sehingga perusahaan dapat memonitor kemajuan dari pelaksana event tersebut.

2.   Jenis Event Marketing

      jenis dari aktifitas event marketing sangatlah beragam dan formatnya tidak terbatas, yang harusnya disesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai. Secara umum jenis dari event marketing menurut Shreiber (1994:79-90) diantaranya adalah :

* ***Consumer Gathering***

Consumer atau prospect dari suatu brand atau produk dikumpulkan satu atau lebih aktifitas menarik yang diadakan berupa show atau concert (pertunjukan musik, tari dan sebagainya), contest atau games yang melibatkan audience, kegiatan bazaar dan lain-lain. Aplikasi dari jenis ini sangat luas dengan kreatifitas format yang tidak terbatas, berdasarkan skala event dapat melibatkan ratusan hingga puluhan ribu audience atau penonton. Berkumpulnya penonton yang dimanfaatkan untuk berbagai komunikasi brand atau produk.

* *Exhibition*

Yaitu pameran dari suatu brand atau produk dipusat keramaian atau exhibition mall yang dilakukan secara tunggal atau bersama-sama dengan brand lain dalam suatu *trade fair*.

* *Grand Opening*

Yaitu peresmian dibukanya suatu tempat baru misalnya pabrik, mall, gedung perkantoran, outlet penjualan atau took, café atau tempat makan dan lain-lain.

* *Marketing Gathering*

Yaitupresentasi brand atau produk kepada distribusi untuk memperoleh dukungan distribusi produk. Seringkali acara dipadukan dengan gala dinner serta sajian entertainment.

* *Press Conference*

Yaitu konfrensi pers untuk mengkomunikasikan aktifitas dari brand atau produk atau momentum yang lainnya.

* *Seminar*

*Seminar biasanya* dilakukan untuk memperoleh pengakuan dari publik terhadap suatu brand atau produk, bahwa brand atau produk tersebut ahli dibidangnya.

* *Education Program*

Yaitu program edukasi keliling yang dilakukan disekolah atau perkumpulan untuk mempererat hubungan dengan konsumen dan menarik simpati publik.

* *Anniversary Event*

Yaitu perayaan (ultah)yang dilakukan oleh perusahaan untuk menunjukan kredibilitas perusahaan dimata masyarakat.

3.      ***Venue*atau tempat yang tepat**

 Suatu venue atau lokasi yang akan dipilih sebagai tempat berlangsungnya aktifitas event marketing pemilihannya dilakukan berdasarkan berbagai pertimbangan, diantaranya :

·         Lokasi yang strategis dan mudah dijangkau. Seringkali lokasi telah memiliki *captive audience*merupakan keuntungan yang harus dimanfaatkan, contohnya aktifitas yang dilakukan di mall mempunyai potensi sangat baik karena lokasi tersebut telah memiliki pengujung tetap dari segmen tertentu.

·         Fasilitas penunjang dalam hal ini jenis event yang berbeda membutuhkan fasilitas penunjang yang berbeda dari venue atau lokasi yang harus dipenuhi, contohnya sebuah pameran di mall membutuhkan area yang luas untuk membangun stand-stand

·         *Lifestyle*dari target audience yaitu jumlah audience yang menghadiri suatu event merupakan salah satu parameter utama untuk mengukur kesuksesan event marketing. Oleh karena itu pemilihan venue harus mempertimbangkan apakah venue yang dipilih cukup representatif dan bisa didatangi oleh target audience yang diinginkan.

4**.   Fokus target Audience atau penonton**

yaitu menentukan target audience atau penonton yang ingin dituju serta ingin dicapai olehperusahaan. Ada beberapa factor yang dapat dipertimbangkan didalam pencapaian target audience ini yaitu :

1.      Siapa sebenarnya pengguna produk perusahaan?

Perusahaan harus mampu untuk dapat memfokuskan atau menargetkan produknya kepada konsumenatau pengguna rokok. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan dapat lebih menarik konsumen yang ingin dituju.

2.      Bagaimana kondisi demographics dan phsycographics?

      Kondisi dari konsumen atau pengguna rokok harus dapat diketahui oleh perusahaan, karena untuk dapat menetapkan harga yang tepat dipasarkan perusahaan harus melihat dulu keadaan penduduk sekitar.

3.      Apa yang membuat mereka memilih produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan?

      Perusahaan harus mampu untuk dapat lebih variatif dalam menjual dan mempromosikan produknya karena dengan promosi yang baik dan terarah akan mengakibatkan konsumen atau pengguna rokok dapat memilih rokok yang mereka inginkan

4.      Apa dasar mereka didalam membuat keputusan pembelian?

Sebelum melakukan pembelian, konsumen terlebih dahulu menilai produk yang diinginkannya karena apabila produk tersebut dianggap kurang baik an kurang menarik minatnya untuk membeli maka konsumen akan memilih produk yang lain yang mereka anggap lebih baik. Jadi dalam hal ini perusahaan harus lebih mampu untuk dapat menciptakan produk yang inovatif sehingga dapatmenarik minat konsumen untuk membeli produk rokok yang diproduksi perusahaan.

5.      Siapa yang mempengaruhi keputusan pembelian?

Ada beberapa hal yang dapat mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian antara lain yaitu adanya produk pesaing yang dianggap lebih baik dikarenakan promosi yang dilakukan oleh produk pesaing tersebut lebih gencar disbanding produk perusahaan sehingga dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian.

6.      Siapa Perantara mereka?

Perusahaan harus mempunyai perantara dalam menarik atau mentargetkan penjualan rokok seperti adanya pedagang pengecer atau dengan melibatkan SPG (Sales Promotion Girls) yang dimaksudkan agar dapat lebih mendekatkan dan lebih mengenalkan produk perusahaan kepada konsumen.

7.      Apakah factor komunitas memainkan peranan?

Komunitas dalam hal ini sangat berperan penting karena dengan adanya komunitas ini dapat lebih mengenalkan produk perusahaan dimata masyarakat atau pengguna rokok.

5.   Program *Event Marketing*

Program yang menarik tentunya akan dapat menarik audience yang diharapkan oleh perusahaan, sehingga ada beberapa factor yang harus dipertimbangkan, diantaranya :

·         Membuat format yang tepat dengan menawarkan konsep yang kreatif dan orisinil atau sesuai dengan *brand image*dan *brand personality,*yang diminati oleh sebagian besar target audience disesauaikan dengan selera dan status sosial ekonominya sehingga mereka tertarik untuk dating dan berpartisipasi langsungdalam aktifitas event marketing.

·         Penawaran yang tepat sehingga kreatifitas yang diantaranya berorientasi pada *sales Promotion,* target audience diharapkan dapat memperoleh benefit langsungyang merangsang mereka untuk dating, misalnya dengan menawarkan potongan harga, pemberian hadiah atau program hiburan yang berkualitas.

·         Publikasi dan liputan yang tepat dapat membantu meningkatkanbrand awareness dengan menjangkau mereka yang  tidak hadir langsung pada aktifitas event marketing.

6.   Waktu Event Marketing

pemilihan waktu juga sangat penting, berhubungan dengan situasi dan kondisi lingkungan yang ada serta dengan aktifitas target audience yang diharapkan sehingga memungkinkan mereka untuk hadir, serta berhubungan jugadengan program waktu pelaksanaan event secara pasti dan mendetail dimulai dari program perencanaan sebelum acara dimulai, selam pelaksanaan serta setelah pelaksanaan aktifitas-aktifitas lainnya yang mendukung event ini semuanya membutuhkan waktu. Waktu pelaksanaan eventjuga memegang peranan sangat penting karena dengan penetapan waktu yang tepat dari pelaksanaan event tersebut. Jika event diadakan bertepatan dengan situasi yang tidak membaik seperti saat pelaksanaan kampanye pemilu maka event tersebut belum tentu dapat berjalan dengan baik dan mungkin juga tidak akan mendapat izin dari aparat keamanan karena dapat mengakibatkan hal-hal yang tidak diinginkan.

7.   *Budget Event Marketing*

bagian ini merupakan salah satu kunci didalam pengambilan keputusan. Pertimbangan anggaran yang sesuai hingga aktifitas yang dilaksanakan efektif, karena hal ini menyangkut skala aktifitas yang dapat dilaksanakan dengan *Cost* *per contact* yang efisien serta mencapai target audience, perkiraan biaya dari supplier, lokasi event, spokesperson dan lainnya. Jika budget yang diinginkan untuk pelaksanaan event tidak sesuai, maka dalam pelaksanaan event tersebut juga tidak akan dapat dilakukan dengan maksima, hal ini dapat menyebabkan penonton merasa kecewa dan kurang puas.

**6 Cara membuat Event Menarik dan Sukses di sekolah**



[EX-School](https://ex-school.com/) - Pada jaman sekarang event di sekolah sudah marak sekali di setiap sekolah. Yang diadakan setiap tahun bahkan setiap semesternya.

Organisasi-organisasi sekolah sekarang banyak yang memberanikan untuk membuat event di sekolahnya, dengan tujuan membesarkan nama sekolahnya ataupun tujuan lainnya…

Namun tidaklah mudah dalam membuat event disekolah, apalagi membuat event yang keren dan bisa mendapat pengunjung yang berjumlah banyak.

Pasti susah!! Apalagi anak sekolah! Masih belum ada pengalaman dan wawasan dalam bidang tersebut.

Nah disini saya akan berbagi tips kepada kalian Cara membuat event keren di sekolah  , Yukkk mari simak …

Pertama …

**Buat Rancangan terbaik di event kalian**

Untuk mengesankan pengunjung dan menciptakan pengalaman yang tak terlupakan, semuanya harus menjadi unggulan tidak hanya pada hari event tersebut tetapi juga sebelum dan sesudah hari itu.

Kalian bisa memilih tempat yang terbaik di sekolah kalian dan mengundang pembicara terbaik (MC). Tetapi jika kalian tidak membuat konten yang berkualitas tinggi untuk mempromosikan event kalian, event kalian tidak akan mendapatkan pengunjung yang banyak.

Setelah merancang tempat, tanggal, makanan, vendor, bintang tamu, dan lain lain, inilah saatnya untuk mulai membuat gebrakan seputar event kalian yang akan datang di media sosial.

Menurut Digital Marketing, kecerdasan media sosial, dan perusahaan visualisasi, sekitar 88% pemasaran menggunakan saluran media sosial dapat meningkatkan kesadaran tentang peristiwa mereka sebelum terjadi. Jadi intinya mempromosikan event kalian di media sosial lebih baik.

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal dari upaya kalian, buat postingan blog tentang event kalian (Menurut HubSpot(blog.hubspot.com) blogging meningkatkan kesempatan menikmati hal positif hingga 60%)

Uploud event kalian di twitter , Instagram, Facebook yang mempunyai pengguna baru sekitar 10 juta setiap bulannya, apalagi jika kalian menggunakan hastag yang sedang treding di media sosial, ini tidak hanya akan membantu kalian menciptakan keterlibatan di antara pengunjung kalian tetapi juga menarik perhatian pendaftar baru netizen…

Bisa juga Uploud Event kalian di ex-school.com kalian bisa [uploud Event](https://ex-school.com/dashboard/event) kalian secara **GRATIS**!

Kedua…

**Pilih Pembawa acara yang prefesional**

Host/Pembawa Acara dapat membuat atau menghancurkan event kalian.

Pembawa acara memikul tanggung jawab untuk menghibur, menarik, menyenangkan, dan membentuk suasana hati yang tepat untuk suasana hati para pengunjung kalian.

Selain itu, mereka memiliki kekuatan untuk mendorong niat mempengaruhi, membuat pengunjung mengikuti arahan tertentu dan fokus pada pencapaian tujuan event kalian.

Demikian pula, pembawa acara dapat gagal menarik perhatian pengunjung , pembawaan yang garing, menciptakan suasana hati yang salah dan akhirnya memberikan pengalaman buruk yang akan selamanya terikat pada event kalian.

Kalian perlu memilih pembawa acara yang dapat mengelola event kalian secara bersamaan, tergantung pada tema, pengunjung dan tujuannya.

**Catatan :** Memilih pembawa acara yang baik dan prefesional membutuhkan cukup banyak waktu dan penelitian, tetapi ini merupakan langkah penting untuk kesuksesan acara kalian.

Ketiga...

**Pilih Bintang tamu yang terkenal**

Pengunjung pasti tertarik dengan event kalian jika bintang tamu kalian terkenal, apalagi fans dari bintang tamu kalian, pasti akan datang ke event kalian.

Bayangkan bintang tamu kalian Raisa ! hehehe…

Pasti sudah ribuan orang yang booking tiket kalian…

Ketika kalian bisa mendatangkan bintang tamu yang terkenal efek baiknya akan kembali ke event kalian sendiri kok…

Pasti di ingat oleh pengunjung kalian…

Pasti merek/nama event kalian menjadi terkenal…

Maka pikirkan terlebih dahulu untuk mengundang bintang tamu yang terkenal…

Misal kalian mengundang bintang tamu yang biasa-biasa saja atau tidak terkenal, pengunjung kalian bakal tidak begitu tertarik dengan event kalian.

Kalian sendiri mungkin ketika mendatangi event yang bintang tamunya biasa-biasa saja pasti akan tidak begitu tertarik dengan apa yang ditampilkan.

Kebanyakan event – event disekolah menggunakan bintang tamu yang biasa-biasa saja hanya agar mengisi waktu kosong di sela-sela waktu istirahat.

Memang masalahnya itu pasti di budget dan itu sangat wajar, tetapi usahakan memcari sponsor sebanyak mungkin dan buat proposal yang baik dan jangan sampai mencari dana untuk memperkaya diri.!!!

**Baca Juga :**[**Cara Efektif membuat proposal sponsorship untuk kegiatan | Acara | Event**](https://ex-school.com/artikel/cara-efektif-membuat-proposal-sponsorship-untuk-kegiatan-acara-event)

Keempat..

**Atur suasana dengan pencahayaan, warna dan musik**

Untuk menciptakan suasana yang sempurna untuk event kalian, kalian perlu menggunakan pencahayaan yang baik.

Menurut penelitian pendiri Event Organizer, cahaya terang memperkuat reaksi emosional orang terhadap berbagai jenis stimulus.

Jika event kalian di pagi hari sampai sore gunakan pewarnaan disekitar tempat event kalian yang se-menarik mungkin. Gunakan warna yang sesuai dengan pengunjung kalian.

Dan gunakan musik yang sesuaikan jenis acara kalian, agar pengunjung terhibur dengan musik kalian. Gunakan Sound Sistem yang bagus agar enak didengarkan.

Jika event kalian di malam hari gunakan pencahayaan yang seterang akan tetapi sesuaikan dengan suasana event kalian juga.

Hal baik dari pencahayaan yang tepat adalah membantu pengunjung mengambil foto berkualitas. Kalian pasti menginginkan para pengunjung berbagi foto event kalian dengan teman dan media sosialnya (untuk meningkatkan kesadaran merek event kalian) bukan???

Nah mangkanya bantu mereka mendapatkan foto terbaik dan bukti visual tentang betapa kerennya event kalian sebenarnya.

Kelima ...

**Beri hal yang mengesankan**

Menurut Forbes, hanya butuh 7 detik untuk membuat kesan pertama yang baik. Menurut Business Insider orang memutuskan hal—hal berikut dalam bebrapa detik setelah bertemu kalian :

* Kepercayaan
* Statusmu
* Intelijen
* Seberapa sukses kalian

Sebelum event dimulai, pastikan bahwa ada cukup anggota panitia untuk menyambut tamu kalian. Sambutan hangat dan perhatian dari panitia kalian akan sangat membantu.

Selain itu, pertimbangkan pakaian tim kalian. Panitia semuanya harus menggunakan pakaian yang cocok dengan tema event kalian, agar pengunjung tahu bahwa kalian sebagai anggota panitia.

Keenam ...

**Jangan lupa untuk berterima kasih kepada pengunjung**

Hal ini adalah yang paling sering dilupakan oleh para pihak panitia event di sekolah, padahal dengan berterima kasih membuat interaksi dengan pengunjung lebih dekat.

Apalagi kalian sudah melakukan banyak waktu dan upaya untuk mengatur event yang sempurna untuk pengunjung kalian, apakah kalian tidak sayang kehilangan memontum di saat itu?

Ketika semuanya berakhir, ucapan terima kasih yang hangat akan sangat dihargai. Bersyukur kepada pengunjung adalah hal penting dan itu akan membuat kalian benar-benar jauh dalam hal kenangan baik. Kalian akan terhubung dengan pengunjung setelah event, meningkatkan kemungkinan mereka menghadiri event yang akan datang lagi dan menutup semuanya dengan catatan positif.

Selain itu sebelum mengucapkan selamat tinggal, jika ada formulir umpan balik / saran dan kritik memintalah pendapat dari mereka, kritik dan saran adalah bagaimana kalian belajar dari kesalahan kalian, memahami apa yang seharusnya kalian lakukan secara berbeda dan menggunakan kritik dan saran itu untuk acara kalian selanjutnya.

  ***Sumber Internet***

**Selamat mengerjakan tugas !**

“Kami semua membutuhkan orang-orang yang akan memberi kami umpan balik, begitulah cara kami meningkatkan” – Bill Gates (Pendiri Microsoft)

 **Baca Juga :**[**Cara Efektif membuat proposal sponsorship untuk kegiatan | Acara | Event**](https://ex-school.com/artikel/cara-efektif-membuat-proposal-sponsorship-untuk-kegiatan-acara-event)