

---

# PROSES PEMASARAN BERBASIS DATABASE PADA EVENT INDONESIA INTERNATIONAL HOSPITAL EXPO

## ( STUDI KASUS PADA PT OKTA SEJAHTERA INSANI)

Windi Novia<sup>1</sup> dan Maswir<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Jurusan Administrasi Niaga – Politeknik Negeri Jakarta, windi.widuri@gmail.com

<sup>2</sup> Jurusan Administrasi Niaga – Politeknik Negeri Jakarta, mawi.maswir@yahoo.co.id

### ABSTRACT

Marketing is an important thing in the company. Some companies has strategies and information systems in their marketing activities. Database is defined as a data that contains general information of companies. In this case, PT. Okta Sejahtera Insani as a Professional Exhibition Organizer certainly made database for the process of marketing event Indonesia International Hospital Expo. This research using deskriptive kualitatif to describe the process of marketing event Indonesia International Hospital Expo based on Database. The purpose of the research is to know about marketing process in the event , how to create database, follow up , execution and to Memorandum of Aggrement.

*Keywords: Database, Marketing, Process*

### ABSTRAK

Pemasaran merupakan suatu hal yang penting dalam perusahaan. Beberapa perusahaan mempunyai strategi dan sistem informasi dalam kegiatan pemasaran. Database di definisikan sebagai kumpulan data yang berisi informasi umum perusahaan. Dalam hal ini, PT Okta Sejahtera Insani sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa pameran tentu berupaya melakukan pembuatan database dalam proses pemasaran event Indonesia International Hospital Expo. Penelitian ini di lakukan dengan menggunakan deskriptif kualitatif untuk mendeskripsikan proses pemasaran berbasis database pada annual event Indonesia International Hospital Expo. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui proses apa saja dalam pemasaran event , dari pembuatan database, identifikasi exhibitor , proses follow , pelaksanaan hingga kepada surat perjanjian kerjasama.

Kata Kunci: Database, Pemasaran, Proses

---

### PENDAHULUAN

Industri MICE kini menjadi salah satu usaha di bidang jasa yang berkembang di Indonesia. Hal tersebut, dapat di lihat dari berkembangnya usaha pada bidang jasa event dan penyelenggaraan event yang di adakan setiap tahunnya. Perkembangan dunia bisnis MICE makin berkembang juga di ikuti dengan persaingan dan mengalami perubahan. Maka dari itu , perusahaan berupaya berinovasi dalam proses pemasaran dan memiliki database untuk mempermudah proses pemasaran dan menawarkan jasa.

Pengertian Pemasaran Menurut Kotler (Kotler, 2016:29) “ Marketing is a societal process by which individuals and groups obtain what they need and want through creating, offering, and exchanging products and services of value freely with others.

Menurut Hoyle, dalam *Event Marketing* (2006:96), pengelola pameran harus berkomunikasi dengan peserta pameran untuk menyampaikan maksud dan tujuan pameran serta untuk menarik minat peerta pameran. berikut adalah tahapan yang harus

diperhatikan oleh para pemasar yaitu *Initial Invitation* (Undangan Awal), *Follow-up Marketing* (Tindak Lanjut Marketing), *Event Registration Confirmation* (Konfirmasi Pendaftaran), *Event Reminder* dan *Post Event (Thank you)*.

Dalam hal ini, PT. Okta Sejahtera Insani merupakan Perusahaan yang bergerak di bidang jasa pameran. Dalam penyelenggaraan pameran, tentunya exhibitor merupakan salah satu faktor penting dalam penyelenggaraan event pameran. Maka dari itu, agar promosi event dapat tersampaikan kepada exhibitor. Event Organizer harus mempunyai strategi dalam pemasaran event tersebut dan hal-hal penunjang dalam kegiatan promosi contohnya prosedur pemasaran, media yang di gunakan serta pembuatan data base.

Maka dari itu, dalam proses pemasaran event Indonesia International Hospital Expo, langkah awal yang di lakukan oleh event organizer yaitu melakukan pembuatan database. Database ini di buat sebagai acuan data yang berisi informasi perusahaan. Dan melakukan identifikasi perusahaan yang sesuai dengan konsep event. Database dalam event di antaranya dapat berisi mengenai vendor, sponsor, venue serta exhibitor. Setelah database di buat, maka marketing dapat menentukan bagaimana sistem pemasaran, dan mengolah data serta memfollow up kembali sasaran dan mempermudah kegiatan pemasaran.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui komponen dalam pembuatan database.
2. Mengetahui proses pemasaran event Indonesia International Hospital Expo berbasis database.

Penggunaan database dalam proses pemasaran event di nilai sangat efektif. Hal ini di karenakan, perusahaan dapat mengetahui dan mengelompokkan perusahaan yang telah menjadi sasaran.

Dalam melakukan kegiatan pemasaran secara efektif, marketing harus memiliki informasi yang akurat dan peralatan untuk memproses informasi tersebut. Istilah sistem

informasi pemasaran telah digunakan oleh banyak penulis yang berhubungan dengan suatu keragaman aplikasi komputer, termasuk sistem petunjuk penjualan, sistem jalur penjualan dan pelaporannya, sistem telemarketing, dan sistem bantuan pelanggan. (Berenson, 1985; Dobrozdavic, 1989; Keon, 1987; Proctor, 1991).

Database merupakan salah satu faktor utama dalam proses pemasaran. Database merupakan salah satu sistem informasi yang di perlukan pada perusahaan dan dapat mempengaruhi dalam pengambilan keputusan. Pada penyelenggaraan pameran, Database dapat menjadi penentu dalam media komunikasi yang akan di gunakan dalam proses pemasaran. Dan database ini dapat menjadi kumpulan data yang dapat di gunakan kembali, dan harus selalu di perbaharui.

Maka dari itu, untuk mengetahui proses pemasaran event melalui database. Penulis melakukan penelitian mengenai bagaimana proses pemasaran berbasis database pada *event Indonesia International Hospital Expo* berbasis Database.

## METODE PENELITIAN

### Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini di lakukan pada perusahaan yang bergerak di bidang jasa penyelenggaraan pameran yaitu PT. Okta Sejahtera Insani. Dan menjadi salah satu tempat penulis melakukan job training dari 1 Agustus – 30 Oktober do18.

### Obyek Penelitian

Obyek pada penelitian ini adalah PT. Okta Sejahtera Insani dalam menyelenggarakan event Indonesia International Hospital Expo 2018.

### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan yang di gunakan yaitu dengan ikut serta pada kegiatan event tersebut dan melakukan proses wawancara kepada beberapa pihak yang terlibat.

## Metode Analisa

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode Kualitatif. Metode analisis data yang digunakan oleh penulis adalah metode analisis deskriptif bersifat kualitatif yaitu suatu teknik analisa berupa penjabaran data yang diperoleh dalam bentuk kalimat, tabel, dan gambar.

## TEMUAN DAN PEMBAHASAN

Dalam proses pemasaran event Indonesia International Hospital Expo 2018 terdapat beberapa prosedur yang harus dilakukan yang di antaranya

### 1. Pengumpulan Database

Mengumpulkan data yang berisi informasi umum perusahaan lalu di buat ke dalam bentuk database pada ms.excel. Database di buat terpisah yaitu data base perusahaan lokal serta overseas atau perusahaan asing. Database dapat di peroleh melalui internet ataupun buku katalog serta bank data dari asosiasi

Table 1.1  
Format Database

No.	Nama Perusahaan	Alamat	PIC	No. tlp	Email

Sumber data oleh perusahaan

### 2. Identifikasi Database

Setelah database di susun dalam satu file, maka langkah selanjutnya yaitu melakukan proses identifikasi mengenai spesifikasi perusahaan seperti rumah sakit, distributor alat kesehatan atau perusahaan obat-obatan. Setelah meingidentifikasi calon

exhibitor dilakukan. Kemudian, penggolongan perusahaan yang sebelumnya telah menjadi exhibitor dan belum pernah menjadi exhibitor. Tujuannya untuk melakukan penentuan dalam media yang akan di gunakan dalam proses pemasaran.

Table 1.2  
Database Perusahaan Lama

No.	Nama Perusahaan
1.	PT. Global Jaya Medika
2.	PT. Paramount Bed Indonesia
3.	PT. Medison Jaya Raya
4.	PT. Mega Andalan Kalasan
5.	Labora
6.	PT. Alfa Medika Nusantara
7.	PT. Bio Tech Farma
8.	PT. Barindo Surya Aryatama
9.	Medivindo Jaya Medika
10.	PT. Sekarguna Medika

Sumber oleh Perusahaan

Dan berikut adalah database perusahaan baru yang menjadi exhibitor

Table 1.3  
Database Perusahaan Baru

No.	Nama Perusahaan
1.	CV. Nuri Teknik
2.	PT Duta Indah Abadi
3.	PT Karunia Jaya Andalan Prima
4.	PT Kharisma Parwitex
5.	PT rejeki Putra Putri Eliman
6.	Hospital Information Services For Jenovah's Witnessess
8.	PT Sekar Surya Mandiri
9.	PT Mardin Mas Jaya
10.	RS Sultan Hasanuddin

Sumber data oleh Perusahaan

3. Kegiatan pemasaran  
Setelah identifikasi exhibitor, Proses pemasaran dapat di lakukan dengan melalui telepon kepada perusahaan yang baru dan untuk perusahaan yang sudah pernah menjadi peserta pameran , promosi yang di gunakan yaitu dengan pengiriman surat penawaran, post show report serta floorplan via email. Kemudian marketing melakukan follow up kembali via telepon kepada PIC yang tertera pada database.
4. Keputusan Exhibitor  
Kemudian , kepada exhibitor yang telah memberi konfirmasi akan menjadi exhibitor.marketing akan mengirimkan beberapa dokumen yang diantaranya adalah application form, serta invoice sementara, lalu surat perjanjian kerjasama. Dan kepada perusahaan yang belum berminat menjadi peserta pameran, marketing mencoba mempromosikan kembali mengenai keuntungan dari mengikuti kegiatan event.
5. Technical Meeting  
Sebelum 2 bulan pelaksanaan pameran, penyelenggara melakukan technical meeting bersama dengan exhibitor dan kontraktor. Pada technical meeting ini membahas mengenai regulasi pameran, desain booth serta additional order tambahan jika di perlukan pada booth.
6. Pelaksanaan event  
Pada saat pelaksanaan pameran, event organizer memastikan kembali keperluan exhibitor, melakukan pembaharuan database.
7. Post Event  
Pada post event, event organizer melakukan pengecekan kembali mengenai kelengkapan administrasi exhibitor dan pembaharuan data untuk pendaftaran exhibitor pada event di tahun berikutnya.

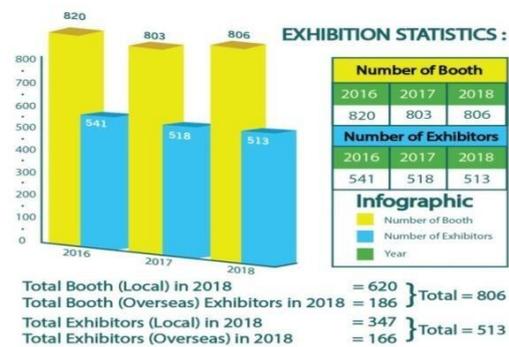
## 8. Evaluasi

Kegiatan di akhiri ini dengan evaluasi kinerja, serta laporan mengenai kegiatan acara.

Berikut ini adalah grafik exhibitor Event Indonesia International Hospital Expo dari tahun 2016 hingga 2018.

Grafik 1.1

Exhibitor Hospital Expo



Sumber data oleh PT. Okta Sejahtera Insani

Menurut data di atas, exhibitor Indonesia International Hospital Expo pada tahun 2018 yaitu berjumlah 806 booth dengan jumlah total perusahaan sebanyak 513 yang di antaranya berasal dari Lokal serta Overseas( perusahaan asing).

## KESIMPULAN

Dalam pelaksanaan proses pemasaran berbasis database pada event Indonesia International Hospital Expo. PT Okta Sejahtera Insani selaku event organizer khususnya marketing sudah mengerjakan sesuai dengan prosedur, dan pembuatan database yang telah tersusun pada satu file dan di identifikasi dapat mempermudah kegiatan pemasaran kepada perusahaan. Pemasaran dapat di lakukan via telepon ,email serta website.Serta, setelah post event perusahaan juga selalu memperbaharui informasi perusahaan pada database. Database di buat dalam bentuk ms.excel serta di muat dalam buku katalog.

## SARAN

Terdapat beberapa kendala yang terjadi pada proses pemasaran dan pada saat pembuatan database. Seperti perubahan nama perusahaan atau pergantian nama PIC. Maka dari itu, dalam pembuatan database dan proses follow up sebaiknya agar menanyakan mengenai nama lain perusahaan tersebut serta agencynya jika berasal dari perusahaan asing. Kemudian mencatat data tersebut dan memperbaharui kembali.

Dan sebaiknya di adakan pengecekan serta perbaikan pada beberapa fasilitas perusahaan yang terdapat gangguan agar proses kerja dapat berjalan semestinya.

## DAFTAR PUSTAKA

H. Hoyle, Leonard. 2006. *Event Marketing*. Jakarta: PPM

Kotler, Philip dan Gary ,

Amstrong. 2016. *Principles Of Marketing*

16 Edition. United States: Pearson

Educated Limited

<https://www.eventassent.com/event->

[article-how-to/event-tips/database-](https://www.eventassent.com/event-)

[event/](https://www.eventassent.com/event-). Di akses pada 27 Desember