



Mohd Suhaimie Bin Kipli (70506)

NAMA/NO.MATRIK : Amirah Zayanah Binti Shamsuddin (72995)

Elvie Glen Mosuyun (69578)

PENSYARAH : Muhammad Azri Ali

KURSUS : Theatre Production II (GKD2114)

MARKETING/PEMASARAN

1. Pengenalan

Pemasaran adalah proses memperkenalkan produk atau perkhidmatan sehingga diketahui oleh orang ramai. Pemasaran juga bermaksud proses memasarkan produk atau perkhidmatan, mulai dari pembuatan strategi hingga apa yang dirasakan oleh pengguna.

Perkembangan dunia perniagaan menjadikan proses pemasaran juga berkembang. Salah satu bukti perkembangannya adalah munculnya pemasaran dalam talian yang dapat ditafsirkan sebagai usaha memperkenalkan produk atau perkhidmatan melalui internet. Pada masa lalu, pemasaran terhadap kepada bentuk fizikal seperti papan iklan, pamflet, dan sependuk. Namun, kini telah mulai menembusi dunia digital seperti di media sosial, iklan dalam talian, dan lain-lain.

Menurut Hubspot's Caroline Forsey, pemasaran atau pemasaran adalah proses untuk membuat orang tertarik dengan produk atau perkhidmatan syarikat. Untuk menjalankan proses ini, perlu dilakukan penyelidikan pasaran, analisis dan mencari pelanggan yang ideal. Definisi pemasaran yang sangat luas menerangkan bagaimana prosesnya dalam pemasaran itu sendiri. Pemasaran bahkan bermula dari proses pengembangan produk, kaedah pengedaran yang akan dilakukan, penjualan produk atau perkhidmatan, dan iklan. Perkembangan teknologi menjadikan definisi pemasaran semakin luas. Hari ini terdapat dua jenis pemasaran: dalam talian dan luar talian. Kedua konsep ini dipisahkan oleh media, di mana dalam talian menggunakan internet, sementara di luar talian tidak.

2. MENGAPAKAH MARKETING ITU PENTING ?

Secara umum, pemasaran berguna untuk menjelaskan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan kepada orang ramai. Penjual tentu tahu produk atau perkhidmatan apa yang mereka tawarkan, tetapi bagaimana dengan masyarakat yang lebih luas?

Untuk menggunakan produk atau perkhidmatan, orang memerlukan pendidikan. Menurut Creativs, pemasaran adalah cara yang paling berkesan untuk menjelaskan sesuatu produk atau perkhidmatan kepada bakal pengguna. Untuk menambah nilai tambah, gunakan bahan yang menyeronokkan dan menarik.

Terdapat banyak cara. Antaranya hanya dengan mengucapkan terima kasih kerana menggunakan produk atau perkhidmatan anda. Anda juga boleh memberikan hadiah kepada pengguna atau pembeli yang setia. Proses ini penting kerana mereka akan menjadikan produk atau perkhidmatan anda sebagai pilihan pertama. Menurut Forty, pemasaran adalah cara terbaik untuk memastikan nilai produk atau perkhidmatan yang ditawarkan tetap tinggi. Di tengah persaingan perniagaan, proses ini akan menentukan produk atau perkhidmatan apa yang akan membuat pembeli bertahan dan membantu mengembangkannya.

3. TARGET

Target kami adalah untuk menarik perhatian penonton untuk menonton teater kami. Target penonton kami adalah barisan hadapan yang telah berjuang seperti doktor, polis, pengawal keselamatan, penghantar makanan dan orang-orang yang bekerja semasa musim pandemik ini. Kami juga ingin menarik perhatian kepada seluruh rakyat Malaysia.

4. STRATEGI PEMASARAN

Kumpulan kami telah memilih untuk menggunakan platform Facebook sebagai medium untuk kami memasarkan produk kami. Hal ini demikian kerana

i. FACEBOOK SANGAT POPULAR

Pada masa kini Facebook amatlah popular, ramai rakyat Malaysia yang mempunyai akaun Facebook masing-masing. Ini memberikan kelebihan kepada bisnes yang menggunakan Facebook kerana potensi untuk mendapatkan customer baru adalah sangat tinggi.

ii. UPDATE STATUS

Anda boleh menggunakan Facebook untuk update status anda untuk membina profil perniagaan anda supaya anda dikenali ramai dan senang untuk menjual.

iii. MEMPROMOSI BISNES

Di facebook, anda dapat letak link bisnes anda disitu, pengguna yang datang ke facebook anda dapat terus pergi ke laman web rasmi bisnes anda jika mereka ingin tahu lebih lanjut.

iv. BERKOMUNIKASI DENGAN PELANGGAN SECARA LANGSUNG

Anda boleh menghantar mesej kepada mereka secara langsung dengan menggunakan facebook. Anda tidak perlu mengeluarkan belanja untuk berjumpa dengan mereka.

v. BOLEH DIAUTOMASIKAN

Anda boleh menggabungkan facebook anda dengan chatbot untuk memudahkan kerja anda. Chatbot ni adala sebuah robot yang akan membalas pm atau mesej customer anda dengan pantas dan efisien.

vi. PENGENALAN PRODUK

Anda dapat terus berkomunikasi dengan pelanggan anda untuk menyampaikan maklumat tentang produk. Dengan menggunakan facebook anda dapat menyebarkan kepada orang ramai tanpa sebarang keraguan.

vii. KURANG RISIKO

Anda boleh buat bisnes anda di rumah atau dimana sahaja. Anda tidak perlu keluar untuk bertemu dengan pelanggan, dan ia dapat mengurangkan risiko kemalangan dan sebagainya.

viii. BEBAS DARI LESEN PERNIAGAAN

Membuat bisnes menggunakan facebook adalah percuma, tiada lesen yang diperlukan. Ia berbeza berbanding dengan bisnes secara nyata kerana ia perlu meminta lesen.

ix. PERCUMA

Menggunakan facebook untuk melakukan bisnes adalah percuma. Anda boleh melakukan bisnes anda terus di dalam facebook. Akan tetapi, sekiranya anda mengiklankan produk anda menggunakan Facebook Ads, anda akan di cas mengikut harga yang ditetapkan oleh pihak facebook. Jangan risau, anda boleh set berapa budget yang anda nak guna untuk iklan tu.

x. TIDAK PERLU ADANYA PEKERJA

Anda tidak perlu memiliki pekerja untuk menguruskan urusan anda, anda sendiri boleh menggunakan facebook untuk menguruskannya serta chatbot yang akan membantu anda.

5. VIRAL MARKET

Terdapat beberapa cara kami untuk menviralkan market kami. Antaranya adalah

I. POSTER

Kami telah menyediakan poster tentang Teater Online Projek Monolog “Hero Kita !” dan telah dimuatnaik dalam Facebook. Hal ini bertujuan untuk memberitahu kepada semua pihak, iaitu para pengikut, para pelajar di dalam universiti serta rakan-rakan karib bahawa kami akan mengadakan teater secara digital.

II. IKLAN

Kami juga telah membuat iklan dengan membuat teaser berkaitan teater dan disebar di dalam **page** Facebook mahupun Instagram “unimastage”.

III. LIVE

Kami juga telah membuat live di Facebook dengan tujuan mempromosikan teater “Hero Kita !” 3 minggu sekali mengikut jadual yang telah ditetapkan. Namun, seminggu sebelum pementasan digital dijalankan, live di Facebook dibuat hampir setiap hari.

IV. GIVE AWAY

Sepanjang menjalankan live di Facebook untuk beberapa hari, kami juga menyertakan aktiviti seperti berkongsi link live kepada rakan-rakan lain, menjawab beberapa soalan berkaitan teater atau memuatnaik dan mereka sebuah **caption** yang menarik berkaitan teater kami. Mereka yang dipilih akan diberikan “give away” iaitu tiket percuma untuk menonton teater HERO KITA !.

V. RISALAH

Selain menggunakan poster sebagai cara pemasaran, risalah juga turut digunakan. Ianya diagihkan di kawasan Uptown, Samarahan dan Pasar Majlis Perbandaran Kota Samarahan (MPKS). Tambahan lagi, beberapa kedai makan juga turut berbesar hati menerima dan membantu mengagihkan risalah tersebut.

VI. OBJEKTIF

Segala cara yang digunakan diatas mempunyai tujuan dan motif yang sama. Melalui poster, iklan, live, give away dan risalah sangat membantu dalam mengembangkan segala maklumat berkaitan teater HERO KITA !. Objektif teater ini dijalankan adalah kerana ia merupakan salah satu tugas khusus dan penilaian bagi para pelajar Tahun 1 dan Tahun 2. Di samping itu, teater ini juga merupakan satu tanda penghargaan kepada barisan hadapan atau lebih dikenali sebagai *frontliner* yang mengorbankan diri untuk menentang Covid-19 daripada terus menerus merebak.