

BABI

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam melakukan sebuah penjualan, diperlukan berbagai cara untuk mempromosikannya. Salah satunya dengan mengadakan kegiatan pameran yang dilakukan oleh bagian kehumasan atau *Public Relations* dalam sebuah perusahaan.

Program pelayanan kepada pelanggan dengan bertitik tolak dari konsep kepedulian kepada konsumen terus dikembangkan sedemikian rupa, sehingga sekarang ini, program layanan/ pelayanan telah menjadi salah satu alat utama dalam melaksanakan strategi pemasaran untuk memenangkan persaingan. Kepedulian kepada pelanggan dalam manajemen modern telah dikembangkan menjadi suatu pola layanan terbaik yang sekarang dikenal dengan istilah *Service Excellence*.

Service excellence dapat disimpulkan dengan memberikan layanan terbaik untuk pelanggan, berorientasi pada kepentingan pelanggan, sehingga dapat memberikan kepuasan yang optimal untuk pelanggan. Tiga hal pokok dalam *service excellence*, yaitu adanya pendekatan sikap yang berkaitan dengan kepedulian kepada pelanggan, upaya melayani dengan tindakan terbaik, dan ada tujuan untuk memuaskan pelanggan dengan berorientasi pada standar layanan tertentu

Di Indonesia, kegiatan pameran termasuk salah satu kegiatan eksternal kehumasan yang sering dilakukan akhir-akhir ini dan merupakan media promosi. (Lidia Evelina. 2007:3). Sebagaimana diketahui hasil sebuah penelitian menunjukkan bahwa seseorang memperoleh pengetahuannya 75% dari penginderaan secara visual, 13% secara auditif, dan 12% melalui indera lainnya.

Event seperti pameran berdampak luas bagi pengunjung maupun peserta pameran, karena dengan mengikuti pameran, mereka akan menemukan banyak hal yang dapat dilihat secara langsung sehingga pengetahuannya akan suatu produk atau perusahaan menjadi bertambah. (Lidia Evelina. 2007.p6).

Pada dasarnya, sebuah definisi pameran yaitu *event* masyarakat yang diselenggarakan oleh suatu organisasi *independent* dan terbuka untuk umum. (Lidia Evelina. 2007. p4).

Seiring dengan perubahan zaman, budaya dan gaya hidup, dunia desain interior juga ikut berkembang dan berubah. Kecenderungan desain interior pada masa-masa tertentu menjadi hal yang sangat menarik untuk di cermati.

Pada abad-abad awal, desain interior lebih banyak berupa lukisan-lukisan dinding yang menggambarkan kehidupan pada masa tersebut. Jika dibandingkan dengan saat ini, desain interior telah berkembang secara pesat. Mulai dari tekstur, bentuk bangunan, posisi ruangan, dan lain-lain sudah jauh berbeda dengan zaman dahulu.

Manusia senantiasa tertarik untuk menghias ruang huniannya maupun lingkungan kerjanya, jadi meskipun profesi desainer interior masih relatif baru, namun kegiatan memperindah dan memperlunakkan ruang, usianya sudah setua

bangunan yang pertama dibuat manusia. Desain khususnya interior tentu tidak terlepas dari keberadaan ruang arsitektural sebagai satu dari kebutuhan manusia dalam kehidupannya sebagai makhluk individu maupun sosial.

Desain interior merupakan suatu keilmuan yang membahas hubungan manusia dengan ruang arsitektural dan seluruh elemen pendukungnya. Desain interior bertujuan untuk membuat manusia sebagai pemakai ruang dapat beraktifitas dalam ruangan tersebut dengan efektif dan merasa nyaman pada ruangan tersebut.

PT.Gordyn Design memiliki pengalaman yang mencukupi untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan dekorasi ruangan dan juga interior untuk kantor,rumah dan hotel. Dengan dukungan tenaga desainer berpengalaman, dan Workshop yang kami miliki sendiri PT.Gordyn Design mampu memenuhi berbagai proyek di kota-kota besar di Indonesia baik itu di Makasar, Jakarta,Bali, dan Singapore.

Melalui pameran ini diharapkan masyarakat dapat lebih mengenal produk-produk yang berkualitas sebagaimana dipamerkan dan tentunya mengundang masyarakat untuk datang berkunjung.

1.2. Penetapan Judul

Bertepatan pada Awal tahun PT.Gordyn Design akan melaksanakan kegiatan Pameran, dimana pameran tersebut adalah kegiatan rutin yang diadakan tiap tahunnya. Untuk mengingatkan pelanggannya bahwa Gordyn Design masih terus menciptakan karya-karyanya melalui desain-desain furniture yang akan dipamerkan pada pertengahan Mei ini dimana dimulai dari:

1. Pelaksanaan, yaitu merupakan kegiatan yang dilaksanakan oleh suatu badan atau wadah secara berencana, teratur dan terarah guna mencapai tujuan yang diharapkan.
2. Pameran, yaitu merupakan *event* yang sering diadakan dalam skala kecil maupun besar dan memerlukan *event organizer*. (Lidia Evelina. 2005:3).
3. PT. Gordyn Design Sejuta Pesona, yaitu sebuah perusahaan yang berkomitmen untuk memberi nilai yang lebih, siap membantu dan memberikan solusi yang tepat demi mewujudkan impian para konsumen.
4. Jakarta Convention Center (JCC) merupakan salah satu tempat diadakannya seminar yang bertempat di Jakarta.

Kegiatan pameran yang dilaksanakan bertujuan untuk membangun relasi atau membina hubungan baik dengan pemasok (*Supplier*) serta konsumen, selain itu juga untuk meningkatkan penjualan dan minat calon pelanggan

Humas sebagai pelaksana komunikasi ke dalam dan keluar, ke dalam berusaha menyelenggarakan komunikasi ke dalam tubuh organisasi. Keluar memberikan informasi kepada masyarakat dan lingkungan.

Penyelenggara komunikasi ke dalam dan keluar berfungsi menyaring (filterisasi), mengelola dan menyajikan informasi yang diperlukan sehingga sesuai dengan kebutuhan komunikasi dari kelompok sasaran yang dituju.

Mengelola dan menyaring masukan dari luar menyelenggarakan komunikasi yang sehat kepada masyarakat, sehingga mereka mendukung dan menyetujui apa yang diharapkan.

Berkaitan dengan pameran yang akan dilaksanakan oleh PT. Gordyn Design

di Jakarta Convention Center (JCC). Penulis bermaksud untuk mencoba memberikan laporan Praktek Kerja Lapangan yang membahas tentang **“Pelaksanaan Pameran PT Gordyn Design Sejuta Pesona di Jakarta Convention Center (JCC) Mei 2014”**.

1.3. Tujuan KKP

1.3.1. Tujuan Umum

Tujuan penulis melakukan Kuliah Kerja Praktek (KKP) di PT. GORDYN DESIGN adalah untuk mendalami ilmu pengetahuan yang didapat dari perkuliahan dengan melakukan sebuah kegiatan Public Relation melalui event Pameran yang di selenggarakan oleh Perusahaan Gordyn Design. Dan dengan diadakannya event pameran, sangat berpengaruh terhadap penjualan yang dapat meningkatkan serta menarik perhatian dari para pengunjung. Sehingga para konsumen setelah berkunjung dapat membuat suatu keputusan untuk membeli dan percaya terhadap produk-produk yang telah dipamerkan.

1.3.2. Tujuan Khusus

Penulis berharap laporan ini dapat bermanfaat dan berguna bagi para pembaca sekaligus penulis pribadi agar menambah pengalaman, wawasan, dan pengetahuan secara teori dibidang Public Relation.

Mampu menjawab segala hal yang ingin diketahui para pembaca mengenai salah satu kegiatan Event Public Relation secara parktis dalam praktek dilapangan.

1.4. Lokasi dan Waktu KKP

1.4.1 Lokasi KKP

Penulis melakukan Kuliah Kerja Praktek (KKP) di PT Gordyn Design Sejuta Pesona yang beralamat di Jalan Raya Ciangsana No.99 Bojong Kulur, Cibubur.

1.4.2. Waktu KKP

Penulis melakukan Kuliah Kerja Praktek selama dua bulan. Terhitung mulai tanggal 25 Maret 2014 s/d 30 Mei 2014. Waktu kerja praktek yang penulis lakukan setiap hari Senin – jumat mulai pukul 08.30 hingga pukul 18.00 WIB.