

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JASA
PENYELENGGARA ACARA PADA PT. SYIRKAH INSANIAL
KASBU (*PROFICIENT COMMUNICATION*) JAKARTA TIMUR**

**PRADINI PERTIWI
8223136621**



**Karya Ilmiah ini disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri
Jakarta**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2017**

***SERVICES MARKETING STRATEGY ANALYSIS OF
PROFICIENT COMMUNICATION ON PT SYIRKAH INSANIAL
KASBU (PROFICIENT COMMUNICATION)***

**PRADINI PERTIWI
8223136621**



*This Scientific Paper Prepared To Meet One Degree Requiriments Asociate
Expert Getting By Faculty Of Economics, State University Of Jakarta*

***STUDY PROGRAM MARKETING MANAGEMENT DIII
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2017***

ABSTRAK

PRADINI PERTIWI. 2013. 8223136621. ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JASA PENYELENGGARA ACARA PADA PT. SYIRKAH INSANIAL KASBU (PROFICIENT COMMUNICATION) JAKARTA TIMUR. Progran Studi DIII Manajemen Pemasaran.. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya ilmiah ini bertujuan untuk mendeskripsikan kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threat*) pada strategi pemasaran yang dilakukan oleh Proficient Comunication.

Berdasarkan hasil penulisan dapat diketahui bahwa strategi pemasaran Proficient Communication memiliki beberapa keunggulan utama dibandingkan perusahaan *Event Organizer* lainnya. Memiliki produk paket bervariasi yang harganya kompetitif sehingga paket ini menjadi keunggulan tersendiri bagi perusahaan.

Kata kunci : Proficient Communication, SWOT

ABSTRACT

PRADINI PERTIWI. 2013. 8223136621.*Study Program, Diploma in Marketing Management. Faculty of Economics.State University of Jakarta.*

This scientific paper aims to describe Strength,Weakness, Opportunity, dan Threat on proficient communication marketing strategy.

Based on the results of writing it can be seen that marketing strategies proficient communication have some excellence main event organizer than company other.Having products package varying the price competitive so that this package be a unique advantage when for the company.

Keyword :*Proficient Communication, event organizer, SWOT analysis*



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.unj.ac.id/fe



ISO 9001:2008 CERTIFIED
CERTIFICATE NO
IAS/INA/369

SURAT PERSETUJUAN SIDANG KI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : Dra. Sholikhah, MM
2. NIP : 196206231990032001
3. Tanda tangan :

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : PRADINI PERTIWI
2. No. Registrasi : 8223136621
3. Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN
4. Judul : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JASA
PENYELENGGARA ACARA PADA PT. SYIRKAH
INSANIAL KASBU (PROFICIENT COMMUNICATION)
JAKARTA TIMUR

Untuk Mengikuti/~~Tidak mengikuti~~* Sidang KI pada tanggal.....

Mengetahui
Kaprodi D3 Manajemen Pemasaran FE UNJ

Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP.195702211985032002

Jakarta, 31-1-17.....
Mahasiswa Ybs,




PRADINI PERTIWI
No.Reg : 8223136621

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi - Universitas Negeri Jakarta



Dr. Dedi Purwana E.S., M.Bus.
NIP.196712071992031001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Dra. Umi Mardiyati, M.Si.</u> NIP.195702211985032002		<u>15-2-2017</u>
Penguji Ahli		
<u>M. Edo Suryawan Siregar, SE., M.BA</u> NIP. 197201252002121002		<u>18/2/2017</u>
Dosen Pembimbing		
<u>Dra. Sholikhah, M.M</u> NIP. 196206231990032001		<u>7-2-17</u>

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Segala Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya praktikan diberikan kesehatan, waktu dan kemudahan sehingga praktikan dapat menyelesaikan Karya Ilmiah yang merupakan syarat kelulusan di Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam menyelesaikan Karya Ilmiah ini penulis mendapatkan dukungan mental serta moral, bimbingan dan saran saat melakukan penulisan Karya Ilmiah dari banyak pihak. Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Dra. Sholikhah, M.M. selaku dosen pembimbing Karya Ilmiah.
2. Dr. Dedi Purwana E.S., M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Koordinator Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta.
4. Hanief Kurniadi Budikusuma, selaku *Account Director* PT. Syirkah Insanial Kasbu (Proficient Communication).
5. Bapak, Ibu, serta kakak tercinta terima kasih atas doa dan semangatnya sehingga Karya Ilmiah ini dapat selesai.
6. Serta teman-teman Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen angkatan 2012-2013 yang telah memberikan dukungan yang tulus untuk praktikan dan semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu yang

selalu setia dan ada dalam mendoakan, mendukung dan mendampingi saya dalam tahap demi tahap perjalanan akademik yang saya lalui khususnya, dalam menyelesaikan Karya Ilmiah ini.

Demikian yang dapat saya tuliskan. Saya, sebagai penulis sangat menyadari bahwa hasil Karya Ilmiah saya ini masih sangat jauh dari titik kesempurnaan. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati saya mengharapkan saran dan kritik dari berbagai pihak agar Karya Ilmiah ini lebih berkualitas dan bermanfaat bagi khalayak.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Jakarta, 10 Januari 2017

Peneliti