

STRATEGI PEMASARAN LAYANAN JASA ADVERTISING

(PT. BIG DADDY PRODUCTION)

LAPORAN TUGAS AKHIR



Nama: Shalsabila Krisma Putri

NIM: 33117010003

**UNIVERSITAS
MERCU BUANA
PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN**

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2020

**STRATEGI PEMASARAN LAYANAN JASA ADVERTISING
(PT. BIG DADDY PRODUCTION)**

Laporan Tugas Akhir Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Memperoleh Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Mercu Buana



Nama: Shalsabila Krisma Putri

NIM: 331170100038

PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MERCU BUANA

JAKARTA

2020

LAPORAN TUGAS AKHIR
STRATEGI PEMASARAN LAYANAN JASA ADVERTISING
(PT. BIG DADDY PRODUCTION)

Oleh:

Shalsabila Krisma Putri

NIM: 33117010003

Disetujui untuk Ujian Akhir Laporan Tugas Akhir

pada Tanggal:

.....
I. Yennida Parmariza, S,Sos., MM. Pembimbing (



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Mengetahui,

Ketua Program Studi D3 Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana



Onggo Pramudito, ST, MM.

LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama : Shalsabila Krisma Putri
NIM : 33117010003
Program Studi : D3 Manajemen
Judul : Strategi Pemasaran Layanan Jasa *Advertising*
(PT. Big Daddy Production)

Tanggal Lulus Ujian :

Disahkan Oleh:

Pembimbing

Ketua Penguji



Yennida Parmariza, Sos., MM

Agus Arijanto, SE., MM

Tanggal: 1-9-2020

Tanggal: 31-08-2020

Dekan

Ketua Program Studi D3 Manajemen



Dr. Harnovinsah Ak, Msi, CA



Onggo Pramudito, ST, MM

SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Shalsabila Krisma Putri

NIM : 33117010003

Program Studi : D3 Manajemen

Menyatakan bahwa laporan tugas akhir ini adalah murni hasil karya sendiri. Apabila saya mengutip dari hasil karya orang lain, maka saya mencantumkan sumbernya sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenai sanksi pembatalan laporan tugas akhir ini apabila terbukti melakukan tindakan plagiat (penjiplakan).

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 29 Agustus 2020

UNIVERSITAS
MERCU BUANA



Shalsabila Krisma Putri

33117010003

RINGKASAN

Pemasaran adalah suatu kegiatan perekonomian yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan produk yang telah ditawarkan oleh perusahaan. Salah satu unsur dalam strategi promosi adalah bauran pemasaran. Dalam bauran pemasaran, terdapat istilah 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan *promotion* (promosi), sedangkan dalam pemasaran jasa memiliki beberapa alat pemasaran tambahan seperti *people* (orang), *physical evidence* (fasilitas fisik), dan *process* (proses). Dan dalam kegiatan promosi ada beberapa instrumen – instrumen yang terdapat dalam bauran promosi (*promotion mix*) yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan perseorangan, hubungan masyarakat, penjualan langsung. Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan promosi yang dilakukan PT. Big Daddy Production. Desain penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi dan wawancara. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif.

Kata Kunci: Promosi, Bauran Pemasaran, Bauran Promosi, Instrumen Bauran Promosi, dan Strategi Pemasaran



KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil 'alamin, Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat yang memungkinkan saya untuk menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini dengan judul: "Strategi Pemasaran Layanan Jasa *Advertising* (PT.Big Daddy Production)". Laporan ini diusulkan untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk mencapai suatu Gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.

Saya, sebagai penulis, menyadari sebagai manusia dalam membuat laporan ini bahwa kita tidak dapat memisahkan dari kesalahan dan kekurangan karena kurangnya pengetahuan dan pengalaman. Proses penulisan laporan ini tidak dapat dipisahkan dari bimbingan dan dukungan yang berarti dari banyak individu, terutama Yennida Parmariza, Sos., MM sebagai pembimbing saya yang telah memberi saya nasihat, motivasi, bimbingan, dorongan ilmu yang sangat berharga bagi penulis. Pada kesempatan ini, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada semua orang yang telah membantu dalam proses penulisan penelitian ini dengan sukses, terutama kepada:

1. Prof. Dr. Ngadino Surip, MS sebagai Rektor Universitas Mercu Buana.
2. Dr. Harnovinsah, Ak., M.Si., CA., CIPSAS sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana.
3. Bapak Onggo Pramudito, ST, MM selaku Ketua Program Studi D3 Manajemen.
4. Bapak H. Ponco Widiyanto dan Bapak Denny selaku pembimbing lapangan di PT. Big Daddy Production yang telah memberikan saran,waktu, bimbingan, semangat, pengetahuan, dan nasehat yang sangat bermanfaat pada saat penulis melakukan magang.
5. Bapak Agus Ariyanto, SE., MM selaku dosen penguji ujian akhir laporan tugas akhir, yang telah memberikan masukan yang sangat berarti untuk perbaikan laporan tugas akhir ini.

6. Ibu Vidya Ayu Diporini, SE., MM ujian akhir laporan tugas akhir, yang telah memberikan masukan yang sangat berarti untuk perbaikan laporan tugas akhir ini
7. Seluruh Dosen dan Staf Program Studi D3 Manajemen yang telah berbagi semua pengetahuan dan kerjasama.
8. Bapak dan Ibu di bagian administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana yang dengan penuh kesabaran dan keikhlasan bersedia membantu segala urusan administrasi selama penulis kuliah.
9. Sahabat – sahabat seperjuangan yaitu Ade, Tasya, Junita, Elvira, Nana, Ikri serta teman – teman D3 Manajemen yang tidak bisa saya sebutkan satu - persatu. Semoga kita bisa mewujudkan mimpi kita masing – masing.
10. Para sahabat SMA ku Ayu, Sandika, Vivi, Puan serta teman – teman yang tidak bisa saya sebutkan satu – persatu yang sampai saat ini senantiasa memberikan nasihat, semangat dan dukungannya kepada penulis.
11. Terima kasih banyak untuk kedua orang tua saya tercinta dan juga keluarga atas doa, kasih sayang, nasihat, bimbingan, dukungan moral, dan materi yang tanpa henti diberikan kepada penulis, dan juga untuk mendorong dan memberikan banyak inspirasi dalam proses penulisan laporan tugas akhir ini.

Laporan tugas akhir ini jauh dari sempurna, tetapi diharapkan bermanfaat tidak hanya bagi penulis, tetapi juga bagi pembaca. Saran dan kritik yang membangun dipersilakan untuk membuat laporan ini lebih baik. Dengan sepuh hati penulis ingin meminta maaf jika ada kesalahan dan kekurangan dalam laporan ini.

Jakarta, 29 Januari 2020

Shalsabila Krisma Putri

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	ii
SURAT PERNYATAAN KARYA SENDIRI	iv
RINGKASAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Magang.....	3
D. Manfaat Magang.....	3
E. Metode Penelitian	4
BAB II.....	6
LANDASAN TEORI.....	6
A. Landasan Teori.....	6
1. Pemasaran.....	6
2. Bauran Pemasaran.....	7
3. Promosi	10
4. Bauran Promosi.....	11
5. Strategi Pemasaran.....	13
B. Penelitian Terdahulu	14
C. Kerangka Berpikir Penelitian.....	18
BAB III	19
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	19
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	19
1. Profil Perusahaan	19

2.	Visi dan Misi PT. Big Daddy Production	20
3.	Tujuan PT. Big Daddy Production.....	20
4.	Nilai dan Kebiasaan PT. Big Daddy Production.....	20
5.	Cakupan Bisnis	21
6.	Struktur Organisasi	21
B.	Pembahasan.....	24
1.	Strategi Promosi yang dilakukan PT. Big Daddy Production.....	24
2.	Jasa – jasa yang disediakan oleh PT. Big Daddy Production.....	25
3.	Pelaksanaan magang	28
4.	Masalah yang ditemukan penulis pada saat magang.....	31
5.	Pemecahan Masalah pada Unit Kerja	32
BAB IV	34
SIMPULAN DAN SARAN	34
A.	Simpulan	34
B.	Saran	36
DAFTAR PUSTAKA	38
LAMPIRAN I	39



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	9



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Nilai Magang	39
Lampiran II Company Profile	40

