

TUGAS AKHIR
STRATEGI PEMASARAN PUJASERA PT PRIUS KEI DEO JAKARTA
DI MASA PANDEMI COVID-19



Disusun oleh :

Elsya Rossana

41183527190002

Program Studi Manajemen Administrasi

Fakultas Ilmu Sosial dan Politik

Universitas Islam 45

Bekasi

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

STRATEGI PEMASARAN PT. PRIUS KEI DEO
DI MASA PANDEMI COVID-19



Dipersiapkan dan disusun oleh :

ELSYA ROSSANA
41183527190002

Telah diujikan dihadapan Dewan Penguji

Pada tanggal : 2 Agustus 2022

Dan telah dinyatakan lulus/disahkan pada tanggal : 2 Agustus 2022

Dewan Penguji

Ketua : Neneng Fauziah, S.Sos.,M.M
Sekretaris : Amanda Morlian, S.Sos.,M.Si
Anggota : 1. Rani Intan, S.Sos.,M.Pd
2. Abdul Shomad, S.Ag.,M.A

(Neneng Fauziah)
(Amanda Morlian)
(Rani Intan)
(Abdul Shomad)

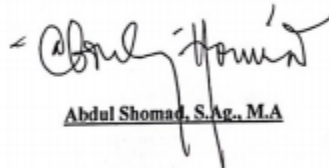
LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul : STRATEGI PEMASARAN PUJASERA PT. PRIUS KEI DEO
JAKARTA DI MASA PANDEMI COVID-19
Penyusun : Elsy Rossana
NPM : 41183527190002

Bekasi, 2 Agustus 2022

Menyetujui
Pembimbing


Abdul Shomad, S.Ag., M.A

Mengetahui
Kepua Program Studi


Neneng Fauziah, S.Sos., M.M

iii

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Elsy Rossana
NPM : 41183527190002
Program Studi : Manajemen Administrasi

Menyatakan bahwa Tugas Akhir saya yang berjudul "STRATEGI PEMASARAN PT. PRIUS KEI DEO JAKARTA DI MASA PANDEMI COVID-19" ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri. Selain itu, sumber informasi yang dikutip penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar Pustaka. Apabila pada kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan tugas akhir ini hasil jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan saya.

Bekasi, 2 Agustus 2022

Yang membuat pernyataan



Elsya Rossana

NPM: 41183527190002

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. Prius Kei Deo dimasa Pandemi Covid-19 sebagai usaha untuk meningkatkan penjualan. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Prius Kei Deo cukup efektif untuk menghadapi dampak yang disebabkan oleh Covid-19 atau justru kurang efektif.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan melalui studi vembali kepada PT. Prius Kei Deo. Proses dan analisis data pada penelitian ini terdiri dari beberapa tahap yaitu pengumpulan data, kemudian jika data telah terkumpul, dilakukannya analisis data yaitu dengan reduksi data, menampilkan data, dan vembali kesimpulan atau verifikasi data.

Hasil pada penelitian menunjukkan bahwa di saat masa vembali yang menyebabkan krisis di Indonesia ternyata juga membuat PT. Prius Kei Deo turut terdampak. Meskipun sempat mengalami penurunan jumlah peminat sewa, namun PT. Prius Kei Deo berinisiatif menggunakan strategi baru berupa media sosial yang ternyata mampu mengaktifkan kembali penjualannya.

Kata kunci : Srategi Pemasaran

ABSTRACT

This research was conducted to find out the marketing strategy used by PT. Prius Kei Deo during the Covid-19 Pandemic as an effort to increase sales. In addition, this study aims to determine whether the marketing strategy carried out by PT. The Prius Kei Deo is quite effective in dealing with the impacts caused by Covid-19 or even less effective.

This study uses qualitative methods and uses data collection techniques in the form of observations, interviews and through literature studies to PT. Prius Kei Deo. The process and data analysis in this study consisted of several stages, namely data collection, then if the data had been collected, data analysis was carried out by reducing data, displaying data, and drawing conclusions or data verification.

The results of the study show that during the pandemic period that caused the crisis in Indonesia, it also made PT. The Prius Kei Deo was also affected. Although it had experienced a decline in the number of renters, PT. The Prius Kei Deo took the initiative to use a new strategy in the form of social media which turned out to be able to reactivate its sales.

Keywords: Marketing Strategy

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, penulis panjatkan puji syukur kehadirat Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat serta hidayat-Nya sehingga penulis dapat memenuhi kewajiban menyusun Tugas Akhir

Di sini penulis menyadari bahwa penulis belum menulis Tugas Akhir dalam bentuk yang sempurna sehingga masih banyak dijumpai kesalahan maupun kekurangan baik bahasa, cara menyajikan, penulisan maupun mutu ilmiahnya.

Hal tersebut membuat penulis menyadari bahwa pembuatan Tugas Akhir bukanlah tugas yang mudah tetapi perlu adanya kemampuan yang cukup, baik kemampuan moril maupun material.

Tugas Akhir ini disusun berdasarkan pelaksanaan penelitian di PT. Prius Kei Deo. Yang bertujuan sebagai salah satu syarat penyelesaian program Tugas Akhir di Universitas Islam "45" Bekasi

Dalam pembuatan penelitian ini tidak lepas dari bantuan segala pihak. Untuk itu kami mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik : Yanto Supriyanto, Drs., M.Si
2. Ketua program studi Manajemen Administrasi : Neneng Fauziah, S.Sos., M.M
3. Dosen Pembimbing Magang : Abdul Shomad, S.Ag., M.A
4. Manajer PT. Prius Kei Deo : Nurdiana
5. Semua pihak yang tidak disebutkan namanya satu persatu

Semoga Allah Swt memberikan pahala yang setimpal dengan amal kebaikan yang telah mereka lakukan. Harapan kami semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi mahasiswa FISIP Unisma Jurusan Manajemen Administrasi

Bekasi
Penulis,

Elsya Rossana
41183527190002

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Elsy Rossana
NPM : 41183527190002
Tempat, Tanggal Lahir : Singkawang, 12 September 1997
Alamat : Jalan Swatantra 1 Kavling 7 No. 7A RT009 RW005
Jatiasih, Bekasi
Jenis Kelamin : Perempuan
Nama Ayah : Chairul Mursyal
Nama Ibu : Ermawati
Nama Kakak : Hana Utari
Nama Kakak : Ansyori Alfaridzi

Riwayat Pendidikan

1. Lulusan SDN Jati Rasa 3 Tahun 2010
2. Lulusan SMP Muhammadiyah 1 Pontianak 2013
3. Lulusan PKBM Ristek Nusantara Jaya 2018
4. Diterima sebagai Mahasiswa Program Studi Manajemen Administrasi FISIP Universitas Islam "45" Bekasi, Tahun 2019

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Metodologi Penulisan.....	6
F. Sistematika Penulisan.....	8
G. Lokasi Dan Jadwal Penulisan.....	9
BAB II LANDASAN KONSEP DAN TEORI.....	10
A. Pengertian Strategi Pemasaran	10
B. Manfaat Strategi	12
C. Strategi Bersaing	13
D. Konsep Pemasaran	14
E. Tujuan Strategi Pemasaran.....	16

F.	Pemasaran dan Solusi Yang Diterapkan Di Tengah Pandemi COVID-19	16
BAB III GAMBARAN UMUM OBYEK PENULISAN		19
A.	Sejarah PT. Prius Kei Deo.....	19
B.	Visi dan Misi PT. Prius Kei Deo	19
C.	Lokasi PT. Prius Kei Deo.....	19
D.	Struktur Organisasi PT. Prius Kei Deo.....	20
E.	Bidang Usaha	21
BAB IV PEMBAHASAN.....		22
A.	Produk (Product)	22
B.	Harga (Price)	22
C.	Penerapan Strategi Promosi (Promotion).....	23
D.	Penerapan Strategi Tempat (Place)	24
E.	Hambatan	25
F.	Upaya	25
BAB V PENUTUP.....		28
A.	Kesimpulan	28
B.	Saran.....	28
DAFTAR PUSTAKA		29
DAFTAR LAMPIRAN		30

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi	20
Gambar 2. Logo Perusahaan.....	30

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Bimbingan Tugas Akhir.....	31
Lampiran 2. Kartu Bimbingan Tugas Akhir.....	31
Lampiran 3. Hasil Wawancara	32

TA ELSYA

ORIGINALITY REPORT

23%
SIMILARITY INDEX

22%
INTERNET SOURCES

6%
PUBLICATIONS

11%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	123dok.com Internet Source	1%
2	core.ac.uk Internet Source	1%
3	eprints.uny.ac.id Internet Source	1%
4	repository.unismabekasi.ac.id Internet Source	1%
5	journal.ubpkarawang.ac.id Internet Source	1%
6	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	1%
7	www.scribd.com Internet Source	1%
8	jurnal.widyagama.ac.id Internet Source	<1%
9	Submitted to Universitas Negeri Jakarta Student Paper	<1%