

**STRATEGI PROMOSI JASA PELATIHAN DI PT
NUSANTARA TRAISSER**

Laporan Tugas Akhir
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai Derajat Ahli Madya D3
Program Studi Manajemen



Diajukan oleh:
KOMANG JORDAN PARASARA
1915944

SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN YKPN
YOGYAKARTA
2022

LEMBAR PERSETUJUAN

STRATEGI PROMOSI DI PT NUSANTARA TRAISSER

Laporan Tugas Akhir
Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Mencapai derajat Ahli Madya D3
Program Studi Manajemen

Diajukan oleh:
KOMANG JORDAN PARASARA
1915944

Telah disetujui oleh

Dosen pembimbing.



(Dra. Hari Nurweni M.M.)

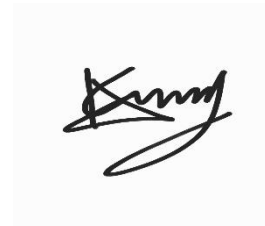
Tanggal, 12 Agustus 2022

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah atas kehendaknya maka penulisan tugas akhir dengan judul “strategi promosi di PT Nusantara Traisser” dapat diselesaikan dengan baik. Tugas akhir ini dibuat untuk memenuhi syarat agar dapat memperoleh gelar ahli madya pada STIM YKPN Yogyakarta. Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis banyak menerima petunjuk, saran, bimbingan, dan tidak lupa masukkan dari berbagai pihak. Penulis mengetahui bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis juga mengharapkan adanya kritik dan saran untuk membuat tugas akhir ini menjadi lebih sempurna lagi.

Penulis berharap dengan tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, terkhusus untuk dosen maupun mahasiswa lainnya, untuk dapat di jadikan pembelajaran di masa yang akan datang, sehingga lebih baik lagi dan hasilnya dapat bermanfaat dalam rangka mewujudkan pendidikan yang bermutu. Penulis mengucapkan banyak trimakasih.

Yogyakarta, 25 Juli 2022



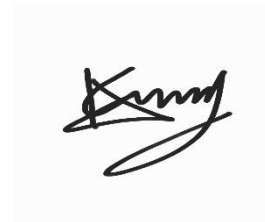
Komang Jordan Parasara

LEMBAR PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang mendalam, telah selesainya tugas akhir ini dengan adanya dukungan dan bantuan dari banyak pihak. Tugas akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Kepada Tuhan yang Maha Esa karena berkat dan rahmatnya penulis dapat mengerjakan tugas akhir ini dengan baik.
2. Orang tua yang selalu mendukung dan mendoakan penulis dalam menyelesaikan tugas akhir.
3. Ibu Dra. Hari Nurweni M.M. selaku dosen pembimbing penulis yang selalu membantu penulis dalam perbaikan tugas akhir ini dengan mendapatkan kritik dan saran selama bimbingan.
4. Kepada Saudara penulis yang selalu mendoakan dan memberikan semangat dalam pengerjaan tugas akhir ini.
5. Teman-teman penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang selalu memberikan dukungan maupun membantu dalam penulisan tugas akhir ini.

Yogyakarta, 25 Juli 2022



Komang Jordan Parasara

MOTTO

**“KOPI SUSU ROKOK EEE SURYA,
ORA USAH KESUSU SENG PENTING BAHAGIA”**

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN	i
KATA PENGANTAR	ii
LEMBAR PERSEMBAHAN	iii
MOTTO	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang masalah.....	1
B. Batasan masalah	2
C. Tujuan	3
D. Manfaat	3
BAB II.....	4
TINJAUAN PUSTAKA	4
A. Pengertian pemasaran	4
B. Definisi strategi pemasaran.....	4
C. Bauran promosi.....	4
1. Periklanan (<i>advertising</i>).....	5
2. Penjualan personal (<i>personal selling</i>).....	6
3. Promosi penjualan (<i>sales promotion</i>)	6
4. Hubungan masyarakat (<i>public relation</i>)	7
5. Pemasaran langsung (<i>direct marketing</i>).....	8
6. Pemasaran dari mulut ke mulut (<i>word of mouth</i>).....	8
BAB III	9
PELAKSANAAN PRAKTIK MAGANG.....	9
A. Profil perusahaan	9
B. Jadwal pelaksanaan praktik magang.....	12

BAB IV	15
PEMBAHASAN	15
A. Periklanan (<i>advertising</i>).....	15
B. Promosi penjualan.....	16
C. Pemasaran langsung (<i>direct marketing</i>).....	16
D. Hubungan masyarakat (<i>public relation</i>)	17
E. Pemasaran mulut ke mulut (<i>word of mouth</i>).....	17
BAB V	19
KESIMPULAN DAN SARAN.....	19
A. Kesimpulan	19
B. Saran	20
DAFTAR PUSTAKA	21
LAMPIRAN.....	22