Universitas Indonesia Library >> UI - Skripsi Membership

# Analisa Strategi Pemasaran Perusahaan Jasa Partisi : Studi Kasus CV Virgo Jakarta

Donny Suhardono Bratanegara, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=20321608&lokasi=lokal

---

Abstrak

Dengan semakin meningkatnya persaingan pada berbagai jenis industri, maka dibutuhkan berbagai upaya untuk memenangkan persaingan melalui promosi dengan berpartisipasi dalam pameran yang merupakan salah satu media yang digunakan pada sales promotion. Dalam penyelenggaraan suatu pameran dibutuhkan peranan jasa partisi untuk mengelola, mendesain, dan membangun stand-stand, taman, panggung, panel dan sarana pelengkap lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa industri jasa partisi menentukan keberhasilan suatu penyelenggaraan pameran dan keberhasilan promosi perusahaan. Perkembangan industri jasa partisi menyebabkan banyak pesaing yang masuk, sehingga dibutuhkan strategi pemasaran untuk memenangkan persaingan. Untuk mengamati perkembangan industri jasa partisi serta strategi-strategi pemasaran yang dilakukan, merupakan alasan dilakukannya penelitian pada CV. Virgo Jakarta sebagai salah satu perusahaan jasa partisi. Skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode kualitatif berguna untuk memahami karakteristik variabel-variabel yang tercakup, seperti analisa segmentasi pasar, analisa bauran pemasaran, analisa daur hidup produk, analisa SWOT, dan analisa strategi pemasaran yang dilakukan oleh CV. Virgo. CV. Virgo memasuki beberapa segmen pasar dalam industri jasa partisi, yaitu penyelenggaraan pameran di pusat-pusat pertokoan, di gedung/arena bergengsi, di perkantoran, dan di kampus pada berbagai kota di Indonesia. Kemudian produk jasa yang dihasilkan adalah standard, special system dan special design, yang dilengkapi dengan upaya penetapan harga yang tepat, distribusi jasa dan upaya promosi melalui personal selling. Pada analisa daur hidup produk CV. Virgo berada pada tahap pertumbuhan. Kemudian selain memiliki kekuatan seperti keunggulan sumber daya manusia, lobbying, dan jadwal kerja, CV. Virgo memiliki beberapa kelemahan seperti upaya promosi yang kurang optimal. Berdasarkan analisa dapat disimpulkan bahwa CV. Virgo harus meningkatkan keunggulan produk jasanya dengan penekanan pada berbagai upaya inovasi secara kontinyu sehingga tercipta suatu desain yang unik dan menarik serta mengoptimalkan upaya promosinya dengan berbagai media.