

STRATEGI BAURAN PEMASARAN YANG EFEKTIF PADA CV. RAMA
MUSIKINDO ERAPERSADA GRUP (ROY MUSIC ENTERTAINMENT
SURABAYA)

Yongky Caminero Andrias

130215081

Jurusan Manajemen Pemasaran

Christina Rahardja Honantha, S.E., M.M., CPM (Asia).

Silvia Margaretha, S.E., M.M., CPM (Asia).

ABSTRAK

CV. Rama Musikindo Erapersada Group (Roy Music Entertainment) is a entertainment company in the music service provider industry, the company operates since May 21, 1998, in Kutisari Selatan 2 Royal Park D3 / 62, Surabaya. There is some problem which company had to handle is the decrease in the number of sales from year to year because while preparing the marketing mix ,there are several factors of marketing mix that are not right. The purpose of the internship are to discover the effectiveness of personal selling and marketing mix at Roy Music Entertainment and collected data using direct practice method by working in the company.

Working as an internship marketing staff at CV. Rama Musikindo Erapersada Group (Roy Music Entertainment), the apprentice as a marketing staff to connect the experience of field work practices that had been carried out for 266 working hours with the marketing mix theory.

Keyword : Marketing Mix, Music, Service.

STRATEGI BAURAN PEMASARAN YANG EFEKTIF PADA CV. RAMA
MUSIKINDO ERAPERSADA GRUP (ROY MUSIC ENTERTAINMENT
SURABAYA)

Yongky Caminero Andrias

130215081

Jurusan Manajemen Pemasaran

Christina Rahardja Honantha, S.E., M.M., CPM (Asia).

Silvia Margaretha, S.E., M.M., CPM (Asia).

INTISARI

CV. Rama Musikindo Erapersada Grup (Roy Music Entertainment) merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri penyedia jasa music, perusahaan ini beroperasi sejak 21 Mei 1998, di Kutisari Selatan 2 Royal Park D3/62, Surabaya. Terdapat permasalahan yang dialami oleh perusahaan, yaitu menurunnya jumlah penjualan dari tahun ketahun, hal tersebut dikarenakan dalam menyusun bauran pemasaran ada beberapa faktor yang kurang tepat. Tujuan dari *internship program* yaitu mengetahui *personal selling* dan bauran pemasaran yang efektif pada Roy Music Entertainment serta pengumpulan data menggunakan metode praktik langsung dengan bekerja didalam perusahaan objek.

Pada Laporan Kerja Lapangan Strategi Bauran Pemasaran Yang Efektif Pada CV. Rama Musikindo Erapersada Grup (Roys Music Entertainment Surabaya) ini, peserta magang sebagai staff *marketing* mengkaitkan pengalaman praktik kerja lapangan yang telah dijalani selama 266 jam kerja dikaitkan dengan teori *marketing mix*

Kata Kunci : Bauran Pemasaran, Musik, Jasa.