

**STRATEGI MARKETING PUBLIC REATIONS DALAM  
MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN MELALUI  
SPECIAL EVENT CCI**

**(Studi Deskriptif Pada Divisi Marketing Public Relations Hotel Atlet  
Century Park Jakarta)**

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Ilmu**

**Komunikasi**



**Disusun Oleh :**

**JULIA SAPUTRI**

**051203503125005**

**UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
JAKARTA  
2016**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA**

NAMA : Julia Saputri  
NIM : 051203503125005  
PROGRAM STUDI : Ilmu Komunikasi  
PERMINATAN : Hubungan Masyarakat

**“Strategi Marketing Public Relations Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan Melalui Special Event CCI CCI (Studi Deskriptif Pada Divisi Marketing Public Relations Hotel Atlet Century Park Jakarta)”**

Jumlah halaman : +98 halaman + 16 lampiran

Bibliografi : 33 buku (1988-2012), 3 skripsi

**ABSTRAK**

Pengaruh dari globalisasi ekonomi menyebabkan perusahaan jasa berkembang dengan cepat. *Marketing Public Relations* Hotel Atlet Century Park harus memiliki strategi jitu untuk mempertahankan pelanggan dan meningkatkan jumlah pelanggannya. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan dan menggambarkan strategi yang digunakan pada divisi *Marketing Public Relation* Hotel Atlet Century Park Jakarta dalam menjalankan program kegiatan Special Event CCI untuk meningkatkan jumlah pelanggannya di tengah maraknya pertumbuhan jumlah hotel di Jakarta serta ketatnya persaingan pemasaran dalam dunia perhotelan..

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teori pemasaran yakni tiga strategi pemasaran *Three Ways Strategy (pull, push dan pass strategy)* *pull* sebagai taktik untuk menarik, *push* untuk mendorong sedangkan *pass* untuk mempengaruhi.

Penelitian ini mengenai Strategi Marketing Public Relations Hotel Atlet Century Park dengan menggunakan metode penelitian deskriptif dengan paradigma interpretif, pendekatan kualitatif dan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi.

Penelitian ini menghasilkan pemahaman bahwa *Marketing Public Relations* Hotel Atlet Century Park melakukan *Three Ways Strategy* yaitu *pull strategy* sebagai taktik untuk menarik, *push strategy* untuk mendorong minat pelanggan dan *pass strategy* untuk mempengaruhi pelanggan dalam sebuah kegiatan special event CCI guna untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu pelanggan.

Kata kunci : Strategi, Marketing Public Relations, Special Event CCI

Pembimbing I : Drs. Solten Rajagukguk, MM

Pembimbing II : Agus Budiana, S

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA**

NAMA : Julia Saputri  
NIM : 051203503125005  
PROGRAM STUDI : Ilmu Komunikasi  
PERMINATAN : Hubungan Masyarakat

**“Strategi Marketing Public Relations Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan Melalui Special Event CCI CCI (Studi Deskriptif Pada Divisi Marketing Public Relations Hotel Atlet Century Park Jakarta)”**

Pages : + 98 pages + 10 files  
Bibliography : 33 book (1988-2012), 3 skripsi

**ABSTRACT**

The influence of economic globalization led to a service company is expanding rapidly. Marketing Public Relations Hotel Atlet Century Park must have a strategy to retain customers and increase the number of customers. The purpose of this study to describe and illustrate the strategy used in the division of Marketing and Public Relations Hotel Atlet Century Park Jakarta in running the activities of Special Event CCI program to increase the number of customers in the midst of a growing number of hotels in Jakarta and strong competition in the world of hospitality marketing.

In this study, researchers used a three-marketing theory marketing strategy Three Ways Strategy (*pull, push and pass strategy*) pull as a tactic to pull, push to drive while pass to influence.

This study on Marketing Strategy Public Relations Hotel Atlet Century Park using descriptive research method with an interpretive paradigm, a qualitative approach and data collection techniques such as interviews, observation and documentation.

This research resulted in the understanding that the Marketing and Public Relations Hotel Atlet Century Park did Three Ways Strategy is a pull strategy as a ploy to pull, push strategy to drive customer interest and pass strategy to influence customers in an activity of special events CCI in order to achieve the company's goal is the customer.

**Keywords:** Strategy, Marketing and Public Relations, Special Events CCI

Pembimbing I : Drs. Solten Rajagukguk, MM  
Pembimbing II : Agus Budiana, S.sos, M.ikom

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya dan segala keudahan yang dilimpahkan-Nya, sehingga pada akhirnya proposal skripsi ini dapat terselesaikan untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam mencapai gelar Sarjana Strata Satu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Satya Negara Indonesia. Adapun judul yang dibuat adalah : **“STRATEGI MARKETING PUBLIC RELATIONS DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN MELALUI SPECIAL EVENT CCI (Studi Deskriptif Pada Divisi Marketing Public Relations Hotel Atlet Century Park Jakarta)”**.

Meskipun peneliti telah berusaha menyusun skripsi ini dengan segala kemampuan yang ada, namun peneliti sepenuhnya menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam skripsi yang peneliti buat. Dengan segala kerendahan hati dan keterbukaan, peneliti menerima segala bentuk masukan, baik berupa saran, koreksi, maupun kritik yang bersifat membangun demi perbaikan skripsi ini.

Peneliti menyampaikan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Kedua Orang Tua Bapak Sadeli dan Ibu Ida Rahmasari yang telah memberikan dukungan dan doanya. Peneliti juga mengucapkan terima kasih untuk semua pihak atas dukungannya, baik dukungan secara langsung maupun tidak langsung, karena

peneliti menyadari benar terselesaikannya skripsi ini tentu tidak lepas dari peran serta berbagai pihak yang telah membantu peneliti dalam proses penulisan skripsi ini, untuk itu peneliti sampaikan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Lijan P. Sinambela, MM. M.Pd selaku Rektor Universitas Satya Negara Indonesia.
2. Dr. Sri Desti Purwatiningsih, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi dan Ilmu Politik Universitas Satya Negara Indonesia.
3. Indah Kurniawati, S.Ikom, M.Ikom selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi dan Ilmu Politik Universitas Satya Negara Indonesia.
4. Drs. Solten Rajagukguk, MM selaku dosen pembimbing materi yang telah berkenan meluangkan waktu sibuknya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan yang berharga selama proses penulisan skripsi ini hingga selesai.
5. Agus Budiana, S.Sos, selaku dosen pembimbing teknis yang juga telah banyak memberikan motivasi, arahan, waktu serta ilmu yang sangat bermanfaat kepada penulis.
6. Para dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Satya Negara Indonesia yang telah mendidik dan memberikan ilmu pengetahuan selama peneliti mengikuti perkuliahan.
7. Suami terkasih, Mulato. Terimakasih telah menjadi suami yang selalu memberikan dukungan dan kesediaan mendengarkan segala keluh kesah

selama pembuatan skripsi ini demi terselesaikannya perkuliahan ini.

Terimakasih atas kasih sayang, waktu, dan tenaga yang dicurahkan selama ini.

8. Seluruh Sales dan Marketing team Hotel Century Park. Terima kasih sudah meluangkan waktunya dan masukan yang diberikan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
9. Bapak Iwan Julianto dan Bapak Febrian, terima kasih atas bantuannya dan kesediaannya menjadi Informan dalam penelitian ini.
10. Teman-teman seangkatan, sebagai rekan seperjuangan yang telah saling memberikan semangat sehingga dapat memotivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa memberikan balasan yang berlipat ganda atas segala pengorbanan dan budi yang diberikan selama ini.

Akhir kata, peneliti berharap bahwa skripsi ini dapat bermanfaat bagi siapa pun yang membaca, dan peneliti juga mengucapkan terima kasih atas segala bentuk perhatian yang telah diberikan dari semua pihak yang membantu.

Jakarta, 18 Agustus 2016

Julia Saputri