

## ABSTRAK

Rifki Ananda (2018021057)

### STRATEGI PEMASARAN PT. NAWAKARA PERKASA NUSANTARA UNTUK MENJAGA KEPUASAN PELANGGAN

Dalam proses pembelajaran, perguruan tinggi perlu merancang persiapan mahasiswa memasuki dunia kerja. Sebagai mata kuliah wajib sekaligus syarat kelulusan di Universitas Pembangunan Jaya (UPJ), Kerja Profesi (KP) bertujuan antara lain untuk melatih hard skill dan soft skill serta memberikan pengalaman kepada mahasiswa tentang dunia kerja. Mahasiswa dalam melakukan atau melaksanakan Kerja Profesi (KP) harus mengikuti prosedur Kerja Profesi (KP) dan mentaati peraturan yang ada di perusahaan yaitu Tempat Kerja Profesi (KP). Selain itu, mahasiswa diharapkan mendapatkan pengalaman yang berharga dan mampu mengenal dunia kerja dengan baik. Untuk melaksanakan kegiatan Kerja Profesi (KP) ini juga terdapat persyaratan seperti menjadi mahasiswa aktif dan tidak sedang dikenakan sanksi akademik, lulus minimal 100 SKS, dan IPK minimal 2,00. Kemudian Pekerjaan Profesional (KP) juga harus dilakukan minimal 400 jam dan harus tercatat di BRS. Dalam melaksanakan Kerja Profesi ini juga saya dapat memahami tentang sistem apa saja yang digunakan dalam perusahaan tersebut kemudian strategi apa yang dilakukan oleh perusahaan untuk memasarkan produk yang dimilikinya. Dalam proses kerja profesi ini di beri pengetahuan tentang pemasaran dibidang jasa, mendisiplinkan anggota, sistem manajemen keamanan dan ketelitian dalam pekerjaan perusahaan. Dalam proses memasarkan, perusahaan sangat memperhatikan faktor internal dan eksternal perusahaan.

**Kata Kunci** : Pemasaran, Disiplin, Manajemen, Teliti