

ABSTRAK

Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat fundamental bagi perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran dan menjadi penanda bahwa setiap perusahaan akan memiliki cara tersendiri dalam melakukan proses pemasaran sesuai dengan karakteristik dan kesanggupan dari setiap perusahaan. Pada saat ini, peluang bisnis di *event and exhibition organizer* sudah banyak dimanfaatkan dengan baik oleh pihak *event organizer*. Begitu pula dengan Ease Organizer Madiun yang telah memanfaatkan peluang tersebut dengan baik, sehingga menjadi salah satu *event organizer* terbaik di Madiun dan sekitarnya. Keberhasilan Ease Organizer tersebut tidak lepas dari strategi pemasaran yang diterapkan secara tepat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran jasa Ease Organizer Madiun. Metode penelitian Tugas Akhir ini adalah deskriptif kualitatif, teknik pengambilan data diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan penelitian di lapangan menunjukkan bahwa Ease Organizer Madiun menjalankan strategi pemasaran melalui bauran pemasaran yang meliputi *product, price, place, promotion, process, people, physical evidence*. Ease Organizer Madiun telah melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan penjualan produk jasa mereka dengan memaksimalkan pekerjaan dan pelayanan melalui tujuh indikator bauran pemasaran tersebut.

Kata kunci: *Strategi pemasaran, Bauran pemasaran, Jasa event organizer*