

# PENERAPAN PROMOSI PENJUALAN PADA PT JAVA CONNECTION SLEMAN YOGYAKARTA

Ar Raafi Ragil Rameo

## Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan promosi penjualan yang digunakan PT Java *Connection* Sleman Yogyakarta. Promosi yang di maksud yaitu menyebarluaskan atau menawarkan produk dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membelinya. Pada penelitian ini metode yang digunakan analisis deskriptif kualitatif. Dengan mendeskripsikan promosi penjualan yang digunakan PT Java *Connection* Sleman Yogyakarta. Teknik perolehan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi pada perusahaan terkait data sekunder yang berupa dokumen info perusahaan, data laporan penjualan PT Java *Connection* dari tahun 2018-2020. Dalam rangka mengetahui penerapan promosi penjualan pada PT Java *Connection* Sleman Yogyakarta. penerapan dilakukan pada media promosi yang meliputi promosi menggunakan pameran, pesan email, surat, dan *website*. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi untuk komunikasi pemasaran yang dilakukan saat ini menggunakan pesan email, dikarenakan dapat menawarkan produk baru kepada pelanggan. Dari hasil penerapan promosi penelitian didapatkan penggunaan promosi penjualan meliputi, iklan menggunakan surat diskon yang dikirimkan kepada pelanggan PT Java *Connection* Sleman Yogyakarta, promosi menggunakan pameran pada saat ada acara pameran, dan iklan menggunakan *website* resmi PT Java *Connection* Sleman Yogyakarta.

**Kata Kunci:** Promosi Penjualan.



23/9'22

## **APPLICATION OF SALES PROMOTION AT PT JAVA CONNECTION SLEMAN YOGYAKARTA**

**Ar Raafi Ragil Rameo**

### ***Abstract***

*This study aims to determine the application of sales promotion used by PT Java Connection Sleman Yogyakarta. Promotion is meant to disseminate or offer a product with the aim of attracting potential consumers to buy it. In this study, the method used was descriptive qualitative analysis. By describing the sales promotion used by PT Java Connection Sleman Yogyakarta. The data acquisition technique uses observation, interview, and documentation techniques for companies related to secondary data in the form of company info documents and PT Java Connection sales report data from 2018-2020. In order to know the implementation of sales promotion at PT Java Connection Sleman Yogyakarta. The application is carried out on promotional media which includes promotions using exhibitions, email messages, letters, and websites. Based on the results of interviews and observations, for marketing communications that are currently carried out using email messages, because they can offer new products to customers. From the results of the application of research promotions, it was found that the use of sales promotions included, advertising using a discount letter sent to customers of PT Java Connection Sleman Yogyakarta, promotion using exhibitions during exhibition events, and advertising using the official website of PT Java Connection Sleman Yogyakarta.*

**Keyword:** Sales Promotion.