

PENERAPAN *DIRECT MAIL* DALAM MENGOMUNIKASIKAN PRODUK EKSPOR PADA PT JAVA CONNECTION YOGYAKARTA

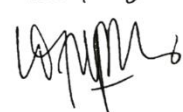
Aisa Amelia Agustin

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *direct mail* dalam mengomunikasikan produk ekspor pada PT Java Connection Yogyakarta. Penelitian ini dilakukan di kantor pusat PT Java Connection Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan responden dari pihak manajemen perusahaan yaitu direktur perusahaan dan kepala departemen desain dan promosi PT Java Connection Yogyakarta. Pengumpulan data primer dilakukan dengan metode wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumentasi perusahaan. Analisis dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berkaitan dengan *direct mail* pada PT Java Connection Yogyakarta. Analisis dilakukan dengan indikator *direct mail*, yaitu manfaat, bahasa, *design*, warna, informasi, waktu dan frekuensi. Hasil wawancara kepada manajemen perusahaan PT Java Connection Yogyakarta menunjukkan bahwa penerapan *direct mail* dalam mengomunikasikan produk ekspor yang dilakukan melalui *email* sangat bermanfaat dan penting bagi perusahaan. Perusahaan menggunakan bahasa Inggris yang merupakan bahasa universal yang jelas dan mudah dimengerti perusahaan maupun konsumen. Informasi yang disampaikan perusahaan merupakan informasi mengenai produk dan dokumen terkait yang penting dan jelas bagi konsumen. Selain itu, frekuensi dan waktu dalam mengomunikasikan produk ekspor juga dilakukan perusahaan secara berkala dan pada waktu yang tepat. Namun, untuk *design* dan warna yang digunakan dalam katalog penawaran produk masih terbatas dan kurang menarik.

Kata Kunci: *Direct Mail, Komunikasi Pemasaran, Produk Ekspor*

 8/9 '21

Acc 48TA 31/7-21


**APPLICATION OF DIRECT MAIL IN COMMUNICATING EXPORT
PRODUCTS AT PT JAVA CONNECTION YOGYAKARTA**

Aisa Amelia Agustin

Abstract

This study aims to analyze the application of direct mail in communicating export products at PT Java Connection Yogyakarta. This research was conducted at the head office of PT Java Connection Yogyakarta. The method used in this study is a descriptive qualitative method with respondents from the company's management who are the company's director and head of the design and promotion department of PT Java Connection Yogyakarta. Primary data was collected by interview and observation method, while secondary data was obtained from company documentation. The analysis in this study uses interviews, observations, and documentation related to direct mail at PT Java Connection Yogyakarta. The analysis is carried out using direct mail indicators, which are benefits, language, design, color, information, time and frequency. The results of interviews with the management of PT Java Connection Yogyakarta show that the application of direct mail in communicating export products through email is very useful and important for the company. The company uses English which is a universal language that is clear and easy to understand by both companies and consumers. The information submitted by the company is information about products and related documents that are important and clear to consumers. In addition, the frequency and timing of communicating export products is also carried out by the company regularly and at the right time. However, the designs and colors used in the product offering catalog are still limited and unattractive.

Keywords: *Direct Mail, Marketing Communication, Export Product*

*Acc 448TA 21/21
Aisa Amelia Agustin*