

INTISARI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui promosi penjualan yang dilakukan oleh Coklat Monggo Yogyakarta.

Penelitian ini dilakukan di pabrik Coklat Monggo Yogyakarta yaitu PT.Anugrah Mulia Indobel Yogyakarta melalui observasi dengan pihak marketing Coklat Monggo. Metode penelitian yang dilakukan adalah metode penelitian deskriptif kualitatif, dimana teknik analisis data secara deskriptif melalui pendekatan kualitatif. Dalam penelitian ini penulis mengamati obyek penelitian dan menggambarkan keadaan yang ada dalam obyek penelitian.

Penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Coklat Monggo menggunakan promosi penjualan dalam kegiatan promosinya. Pengukuran promosi penjualan yang diterapkan oleh Coklat Monggo meliputi komunikasi, insentif serta ajakan. Dari kesimpulan diatas penulis menyarankan untuk meningkatkan kualitas promosi penjualan yang dilakukan oleh Coklat Monggo Yogyakarta.

Kata kunci : Marketing, Promosi penjualan, dan Coklat Monggo Yogyakarta

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the sales promotion conducted by Chocolate Monggo Yogyakarta.

This research was conducted in a Chocolate factory that is PT. Anugrah Mulia Indobel Yogyakarta through observation with the marketing of Chocolate Monggo. The research method is descriptive qualitative research method, in which the descriptive data analysis techniques through a qualitative approach. In this study, the writer observed an object of research and describes the circumstances that exist in the research object.

It can be concluded that Chocolate Monggo use sales promotions in its promotional activities. Measurement of sales promotions implemented by Chocolate Monggo include komunikasi, incentives and invitations. From the above conclusions the writer suggests to improve the quality of sales promotion conducted by Chocolate Monggo Yogyakarta.

Keyword: Marketing, Sales Promotion, Chocolate Monggo Yogyakarta