



RINGKASAN

FAIRUZ AZZAHRA. Peran Divisi *Sales* dalam Upaya Promosi Produk Gaskita di PT Pertamina Gas Negara Area Kota Bogor. *The Role of The Sales Division in The Promotion of Products at PT Pertamina Gas Negara Bogor City Area*. Dibimbing oleh SUPARMAN.

PT Pertamina Gas Negara adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang transmisi dan distribusi gas bumi. Gas bumi tersebut untuk dipromosikan dalam penjualan dinamai dengan nama produk Gaskita. Dalam proses penjualan produk Gaskita Pertamina Gas Negara menggunakan peran *sales* dengan cara melakukan sosialisasi kepada kelurahan yang memang ingin untuk dipasangkan gas tersebut.

Laporan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui peran *sales* dalam upaya untuk mempromosikan produk Gaskita. Data yang terkumpul adalah data primer, data sekunder, dan instrument. Teknik pengambilan data dalam penulisan laporan akhir ini adalah observasi, wawancara, dan studi pustaka. data dikumpulkan pada saat Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan selama dua bulan, terhitung mulai tanggal 01 Febuari 2022 sampai 01 April 2022 di PT Pertamina Gas Negara yang berlokasi di Jl. M.A Salmun No.41 Ciwaringin, Bogor Tengah.

Peran divisi *sales* yaitu menawarkan produk kepada konsumen untuk menjualkan produk yang hendak untuk dijual. Upaya yang dilakukan divisi *sales* dalam meningkatkan penjualan yaitu dengan melakukan sosialisasi kepada para masyarakat. Sosialisasi dilakukan untuk menawarkan produk Gaskita kepada masyarakat agar produk Gaskita dapat mudah dikenali oleh masyarakat yang menginginkan untuk melakukan pemasangan gas.

Terdapat hambatan yang dialami divisi *sales* ketika menjalankan perannya dalam meningkatkan penjualan produk Gaskita. Hambatan yang dihadapi terbagi menjadi hambatan teknis, hambatan non teknis, dan hambatan komunikasi, namun dari hambatan tersebut divisi *sales* selalu dapat mencari solusi dan cara menanganinya.

Kata kunci: *sales*, promosi, produk.