

RINGKASAN

VANKA NUR AFIFFAH MAHARANI. Proses Promosi Penjualan Buku Pendidikan oleh Divisi Sales 2 di Kompas Gramedia. *Promotion Process of Marketing Educational Books by Sales Division 2 at Kompas Gramedia.* Dibimbing oleh GURUH RAMDANI.

Komunikasi merupakan salah satu aspek penting yang dimiliki oleh sebuah perusahaan, karena jika tidak adanya komunikasi, maka sebuah perusahaan tidak dapat berjalan dengan semestinya. Salah satu bentuk Komunikasi yang berperan penting dalam kelancaran sebuah perusahaan adalah Komunikasi Bisnis. Komunikasi Bisnis berperan penting dalam jalannya sebuah perusahaan, baik barang maupun jasa, dan memiliki beberapa aspek di dalamnya, yaitu Komunikasi Pemasaran dan Promosi Penjualan.

Gramedia Mitra Edukasi Indonesia (GMEI) merupakan salah satu dari sepuluh penyedia kebutuhan buku sekolah di Indonesia yang ditunjuk oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. Hal ini membuat GMEI terus meningkatkan performa kerja divisi penjualan serta pemasarannya. Tingginya permintaan kebutuhan buku sekolah, adanya pesaing yang juga ditetapkan sebagai penyedia resmi, serta keinginan untuk menjadi salah satu penyedia unggul perlu memerlukan banyak strategi pemasaran, salah satunya adalah promosi penjualan dalam mencapai target yang diinginkan.

Penulisan Laporan Akhir ini dibuat berdasarkan hasil Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Kompas Gramedia, yang berlokasi di Jalan Palmerah Selatan 22-28, Jakarta 10270, DKI Jakarta, dimulai dari tanggal 20 Januari 2020 sampai dengan 16 Maret 2020. Tujuan dari penulisan Laporan Akhir ini adalah untuk menjelaskan peran *sales marketing* Divisi Sales 2 di Kompas Gramedia. Laporan Akhir ini juga menjelaskan bagaimana proses promosi penjualan buku pendidikan yang dilakukan Divisi Sales 2 di Kompas Gramedia, beserta apa saja hambatan dan bagaimana cara mengatasi hambatan tersebut. Data yang diperoleh berupa data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah melalui wawancara, observasi, dokumentasi, studi pustaka, dan penjelajahan internet.

Setiap divisi di Kompas Gramedia memiliki peran yang berbeda-beda, termasuk Divisi Sales 2 atau GMEI. Selain itu, GMEI juga menaungi 3 departemen dengan peran, tugas, serta tanggung jawab yang berbeda. Proses promosi penjualan buku pendidikan sangatlah bergantung dengan peran setiap departemen yang berada dibawah naungan GMEI. Proses promosi dilakukan secara *online* maupun *offline* untuk memenuhi kebutuhan buku kepada sekolah-sekolah di Indonesia, sehingga informasi tentang produk mereka dapat sampai ke berbagai sekolah di Indonesia.

Terdapat juga beberapa hambatan selama proses promosi berlangsung. Untuk menyelesaikan hambatan tersebut, dibutuhkan solusi atau penanganan lebih lanjut agar promosi dapat berjalan kembali seperti yang diinginkan, sehingga seluruh promosi dapat sampai dengan baik kepada penerima atau calon konsumen.

Kata-kata Kunci: Komunikasi bisnis, pemasaran, penjualan, peran, promosi penjualan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPI.

2. Dilarang meminumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPI.