

ABSTRAK

Penulis melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Aki No Sora Japanese Language Institute yang dilaksanakan terhitung dari tanggal 2 Februari 2018 s.d 8 April 2018. Aki No Sora berlokasi di Jl. Terusan Cigadung No. 12, Sekeloa, Coblong, Kota Bandung, Jawa Barat. 40134.

Tujuan dari Praktik Kerja Lapangan ini adalah untuk mengetahui strategi promosi di Aki No Sora dan tingkat keberhasilan dari tindak lanjut promosi yang dilakukan.

Penulis menggunakan metode deskriptif yaitu suatu metode untuk pembuatan laporan melalui pengamatan langsung di lapangan dan pengumpulan data dari kegiatan promosi yang dilakukan Aki No Sora. Data yang digunakan oleh penulis adalah data calon konsumen yang diperoleh Aki No Sora dari bulan Februari – April 2018.

Kesimpulan dari penulisan tugas akhir ini adalah Aki No Sora menerapkan strategi *on ground marketing* dengan mengadakan *event* dan melakukan *street marketing*. Tindak lanjut yang dilakukan adalah *sales call* dan *mobile marketing*. Adapun tingkat keberhasilan tertinggi dicapai dengan tindak lanjut *sales call*. Peminat tertinggi adalah mahasiswa. Area promosi dengan peminat terbanyak ada di lingkungan universitas.

Kata Kunci : *on ground marketing, event, street marketing, sales call, mobile marketing, Aki No Sora*

ABSTRACT

The author was doing an internship or PKL in Aki No Sora Japanese Language Institute from February 2, 2018 until April 8, 2018. Aki No Sora is located at Terusan Cigadung Street No. 12, Sekeloa, Coblong, Bandung City, West Java 40134.

The purpose of this internship are to find out promotion strategies in Aki No Sora and the level of success of follow-up promotions.

The author used descriptive method which is the method in making reports through direct observations in the field and data collection from Aki No Sora's promotional activities. The data used by the author was data of prospective costumers from February until April 2018.

The conclusion of this final project writing is that Aki No Sora is using on ground marketing as one of their promotion strategies by holding an event and doing street marketing. Aki No Sora is doing sales call and mobile marketing as follow-up actions. The highest success rate is achieved by sales call. University students have the highest interest in products. The promotion area with the most interested people is in the university.

Keywords : on ground marketing, event, street marketing, sales call, mobile marketing, Aki No Sora