

## INTISARI

PT. Chitose Indonesia Manufacturing merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri kursi. Dalam memproduksi kursi chitose, perusahaan selalu berusaha untuk menjaga dan mempertahankan kualitas dari setiap produk yang dihasilkannya. PT. Chitose Indonesia Manufacturing juga selalu memperhatikan keindahan dari desain bentuk kursi chitose serta tingkat kenyamanan dari konsumen yang menggunakannya. Hal ini dilakukan oleh perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan dari konsumen sehingga dengan menggunakan produk perusahaan konsumen dapat mendapatkan kepuasan dan diharapkan akan tetap loyal terhadap produk kursi chitose. Dengan demikian perusahaan akan mampu bersaing dengan perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama.

Untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan selain harus menjaga dan mempertahankan kualitas produk kursi chitose, perusahaan juga harus dengan giat melakukan kegiatan promosi karena promosi mempunyai peranan yang penting dalam melakukan kegiatan pemasaran. Selain periklanan, perusahaan Chitose juga harus melakukan promosi penjualan dalam memasarkan produk kursi chitose, agar distributor dapat melakukan pembelian produk kursi chitose dengan segera dan dalam jumlah yang banyak. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai TINJAUAN PELAKSANAAN PROMOSI PENJUALAN DI PT. CHITOSE INDONESIA MANUFACTURING untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan promosi penjualan yang dilakukan di perusahaan tersebut.

Masalah yang dihadapi oleh PT.Chitose Indonesia Manufacturing dalam melakukan kegiatan promosi penjualan adalah berhubungan dengan para distributor perusahaan yang bertugas untuk menyalurkan produk kursi chitose ke pembeli akhir. Karena itu perusahaan selalu berusaha untuk menjaga dan membina hubungan yang baik dengan para distributornya agar mereka tetap loyal kepada perusahaan.

Dari hasil observasi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa promosi penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan chitose telah berhasil dilakukan sesuai dengan tujuan yang diharapkan oleh perusahaan. Hal tersebut dapat dilihat dari keberhasilan perusahaan yang telah mampu meningkatkan volume penjualannya dari tahun ke tahun.