

ABSTRAK

Elni Anjaswuri. NIM. 150300372. **LAPORAN MAGANG AKTIVITAS PROMOSI *DIRECT MARKETING* DAN *PERSONAL SELLING ONLINE* JASA PEMBUATAN *WEBSITE* VISUALSGANG DI PT. CYBEL KREATIF INDONESIA.** Tugas Akhir. Jakarta: Politeknik APP Jakarta. Agustus 2018.

Tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui aktivitas promosi *direct marketing* dan *personal selling online* yang dilakukan di PT. Cybel Kreatif Indonesia dalam memasarkan produk jasa pembuatan *website* mereka. Dalam pelaksanaan kegiatan, penulis terjun langsung menjadi bagian dari Tim *Marketing Visualsgang* untuk menjalankan aktivitas promosi *direct marketing* dan *personal selling* tersebut. *Direct marketing* yang dilakukan berupa pengiriman *email* penawaran kepada calon klien yang telah ditargetkan untuk mendapat respon langsung segera, sedangkan *personal selling* dilakukan untuk menciptakan pembelian dari klien dengan tahapan mulai dari awal klasifikasi target klien, *prospecting*, melakukan *pre-approach* kepada calon klien, presentasi penjualan, menjawab semua pertanyaan dari calon klien, melakukan *closing* pembelian dari klien, hingga melaksanakan *follow up* pasca pembelian secara *online* dengan bantuan media sosial. Hasil yang didapat dalam pelaksanaan promosi tersebut dapat dilihat bahwa penggunaan promosi *direct marketing* dan *personal selling* secara *online* mampu menciptakan pembelian dari klien. Diharapkan penulisan Tugas Akhir ini dapat menjadi bahan masukan dan pengetahuan baru bagi para pembaca dalam melaksanakan kegiatan promosi secara *online*.

Kata kunci : *Promosi, Email, Personal Selling, Follow Up, Online, Klien*