

## **ABSTRAK**

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk dapat menginformasikan produk yang mereka miliki kepada konsumen, agar konsumen mengetahui tentang produk tersebut. Promosi juga digunakan untuk membujuk konsumen agar membeli produk tersebut. Kemudian penjualan merupakan usaha melepaskan produk kepada konsumen, penjualan dilakukan perusahaan untuk meraih pendapatan dan tentunya laba. Promosi memiliki peranan yang sangat penting di dalam penjualan, karena konsumen dapat terlebih dahulu mengetahui info tentang suatu produk melalui promosi, sehingga ketika produk sudah beredar di pasaran, konsumen sudah mengetahui tentang produk tersebut.