

ABSTRAK

Speed Jersey merupakan perusahaan UMKM dari PT SAB Indo yang berlokasi di Cimahi, Bandung. *Brand* ini menyajikan berbagai jenis baju salah satunya adalah jersey. Namun, perusahaan tersebut menghadapi tantangan dalam memasarkan produknya melalui *marketplace* Shopee. Dari tahun 2020 hingga 2022, *Speed Jersey* mengalami penurunan penjualan karena kurangnya promosi yang diberikan perusahaan pada *marketplace* Shopee. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan promosi penjualan pada *marketplace* Shopee *Speed Jersey* dengan potongan harga dan kupon. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh menunjukkan bahwa penjualan *Speed Jersey* meningkat karena adanya penerapan promosi penjualan menggunakan kupon maupun potongan harga di *marketplace* Shopee. Ini disebabkan karena variasi kupon hingga besaran nilai pada potongan harga dan mengundang antusias para. Dapat ditarik makna bahwa penjualan ditentukan oleh berbagai faktor. Faktor promosi penjualan merupakan salah satu yang terpenting untuk meningkatkan keuntungan dalam suatu perusahaan. Banyak media promosi yang bisa dilakukan untuk menarik pelanggan, salah satunya pemberian kupon dan potongan harga. Saran bagi perusahaan adalah sering melakukan promosi penjualan kupon maupun potongan harga untuk bertambah lagi penjualan *Speed Jersey*.

Kata Kunci: promosi penjualan, *marketplace*, kupon, potongan harga