

**STRATEGI MARKETING PUBLIC RELATION DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK PERUSAHAAN  
( Studi Deskriptif PT. Dolphin Food & Beverages Industry Di Yogyakarta )**

Muh. Syam Ramadhan

Universitas Mercu Buana Yogyakarta

[muhsyamramadhan@gmail.com](mailto:muhsyamramadhan@gmail.com)

**ABSTRAK**

Strategi marketing public relations dalam meningkatkan penjualan produk perusahaan menjadi sangat penting. Karena dewasa ini marketing public relations menjadi sangat penting dalam sebuah perusahaan yang menjadi penopang pemasaran, penjualan, pemberian informasi kepada khalayak dan menarik perhatian khalayak. Oleh sebab itu peneliti ingin mengetahui strategi marketing public relations dalam meningkatkan penjualan produk perusahaan. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategy marketing public relations dalam meningkatkan penjualan produk perusahaan pada PT. Dolphin Food & Beverages Industry. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yaitu suatu penelitian yang dilakukan dilokasi penelitian dengan mengadakan pengamatan tentang kejadian dalam suatu keadaan alamiah. Sedangkan dalam pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa strategy marketing public relations PT. Dolphin dalam meningkatkan penjualan produk perusahaantelah sesuai dengan teori Kotler dalam buku Rosady Ruslan tentang *three ways strategy*. Tingkat penjualan pun mengalami peningkatan di PT. Dolphin dengan adanya marketing public relations dengan *three ways strategy* tersebut.

**Kata kunci : Strategy Marketing Public Relations, Meningkatkan Penjualan**

**PUBLIC RELATIONS MARKETING STRATEGY IN INCREASING  
COMPANY PRODUCT SALES**

**(Descriptive Study of PT. Dolphin Food & Beverages Industry in  
Yogyakarta)**

Muh. Syam Ramadhan

Universitas Mercu Buana Yogyakarta

[muhsyamramadhan@gmail.com](mailto:muhsyamramadhan@gmail.com)

**ABSTRACT**

The marketing public relations strategy in increasing sales of the company's products is very important. Because today marketing public relations is very important in a company that supports marketing, sales, providing information to audiences and attracting public attention. Therefore researchers want to know the marketing public relations strategy in increasing sales of the company's products. The purpose of this research was to determine the marketing public relations strategy in increasing sales of the company's products at PT. Dolphin Food & Beverage Industry. This research is a field research, namely a study conducted at research locations by making observations about events in a natural state. Meanwhile, in collecting data in this study using data collection methods with observation, interviews and documentation. This study uses a descriptive analysis method with a qualitative approach. The result of this study is that the marketing public relations strategy of PT. Dolphin in increasing sales of the company's products is in accordance with Kotler's theory in Rosady Ruslan's book about three ways strategy. The level of sales also experienced an increase in PT. Dolphin with marketing public relations with the three ways strategy.

**Keywords: Public Relations Marketing Strategy, Increase Sales**