RINGKASAN

STRATEGI PENJUALAN HANDUK HOTEL YANG TEPAT SASARAN DI PLATFORM TIDAK BERBAYAR BERDASARKAN KAIDAH PIRANHAMAS GORUP, Aprillio Dovan Ariesa, NIM E32181708, Tahun 2020, Teknik Komputer, Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Jember, Bapak Denny Wijanarko, ST, MT (Dosen Pembimbing), Mas Ilham (Pembimbing Lapang), dan Ir. Agus Setiyawan, MM, Chem, Eng (CEO & Founder PT. Piranhamas Group).

Laporan Praktik Kerja Lapang ini berjudul Strategi Penjualan Handuk Hotel Yang Tepat Sasaran Di Platform Tidak Berbayar Berdasarkan Kaidah Piranhamas Group. Praktik Kerja Lapang dilaksanakan dari Tanggal 14 September 2020 sampai dengan 11 Desember 2020 di PT. Piranhamas Group yang bergerak dibidang Internet Marketing beralamatkan dijalan Jl Ikan Piranha Atas V/1, Malang. Ruang Lingkup Kegiatan yang dilaksanakan di PT. Piranhamas Group adalah bagaimana untuk memanfaatkan dan mengoptimalkan media sosial dan web 2.0 untuk kepentingan Internet Marketing. Dalam hal ini untuk mempromosikan sebuah produk.

Metode yang dilakukan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapang adalah penulis melakukan observasi mengenai produk yang akan di pasarkan, melakukan diskusi dengan pembimbing lapang mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kebutuhan pemasaran produk, mencari referensi dan mengumpulkan data- data, dan mahasiswa melaporkan kegiatan sehari-hari di tempat PKL (Praktik Kerja Lapang) dengan mengisi Buku Kerja Praktek Mahasiswa (BKPM) pada waktu PKL (Praktik Kerja Lapang) serta laporan harian untuk yang di laporkan ke perusahaan.