

## RINGKASAN

**Peningkatan Hasil Penjualan Dalam Digital Marketing Menggunakan Platform Tidak Berbayar**, Reydico Perwina Amada N, NIM E32181801, Tahun 2020, Teknik Komputer, Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Jember, Bapak Denny Wijanarko, ST, M.T (Dosen Pembimbing), Mas Ilham (Pembimbing Lapangan), dan Ir. Agus Setiyawan, MM, Chem, Eng (CEO & Founder PT. Piranhas Group).

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini berjudul Strategi Penjualan Handuk Hotel Yang Tepat Sasaran Di Platform Tidak Berbayar Berdasarkan Kaidah Piranhas Group. Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan dari Tanggal 14 September 2020 sampai dengan 11 Desember 2020 di PT. Piranhas Group yang bergerak dibidang Internet Marketing beralamatkan di jalan Jl Ikan Piranha Atas V/1, Malang. Ruang Lingkup Kegiatan yang dilaksanakan di PT. Piranhas 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 Lapangan 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 Lapangan) dengan mengisi Buku Kerja Praktek Mahasiswa (BKPM) pada waktu PKL (Praktik Kerja Lapangan) serta laporan harian untuk yang di laporkan ke perusahaan.