

## RINGKASAN

**Strategi Peningkatan Penjualan Berbasis *Copywriting* dan *Blasting* Produk di PT Utero Kreatif Indonesia**, Mohammad Arif Wicaksono, NIM E42221838, Tahun 2025, 36 Halaman, Program Studi Bisnis Digital, Jurusan Bisnis, Politeknik Negeri Jember, Pembimbing: Lukman Hakim, S.Kom., M.Kom. (Dosen Pembimbing) dan Wijayanty Lestari, S.M. (Pembimbing Lapang).

Program magang merupakan sarana pembelajaran bagi mahasiswa untuk mendapatkan pemahaman praktik kerja secara langsung serta melihat dinamika industri kreatif dari perspektif profesional. Kegiatan magang juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan teori-teori bisnis digital, khususnya di bidang pemasaran, komunikasi visual, dan strategi penjualan, ke dalam aktivitas kerja nyata.

Magang ini secara khusus bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan dan memberikan solusi terkait strategi peningkatan penjualan berbasis *copywriting* dan *blasting* produk di PT Utero Kreatif Indonesia. Perusahaan ini merupakan agensi branding dan advertising yang menyediakan layanan desain grafis, percetakan, pembuatan souvenir event, hingga jasa konsultasi bisnis.

Pemasaran digital menjadi aspek penting dalam peningkatan penjualan produk dan layanan perusahaan. *Copywriting* berperan dalam membangun pesan persuasif yang mampu menarik perhatian pelanggan, sedangkan *blasting* email menjadi sarana distribusi pesan secara cepat dan massal. Berdasarkan hasil kegiatan selama magang, ditemukan bahwa penerapan strategi penjualan melalui *copywriting* dan *blasting* di PT Utero Kreatif Indonesia belum berjalan optimal. Permasalahan utamanya meliputi keterbatasan kualitas *copywriting*, tidak konsistennya pemasaran produk, data email yang tidak sepenuhnya valid, serta dinamika lingkungan kerja yang memengaruhi proses penyusunan konten.