

RINGKASAN

Penulis selama satu bulan melakukan kegiatan Kerja Praktik di PT The Calo Property berlokasi di Labuhan Ratu, Bandar Lampung. Perusahaan ini menaungi penjualan property perumahan yang berada di Lampung Selatan dan Bandar Lampung. Pada pelaksanaan Kerja Praktik penulis melakukan kegiatan menganalisis kinerja dan beberapa program kegiatan lainnya.

Permasalahan yang diamati para pelaksanaan Kerja Praktik adalah cara beriklan produk pada setiap akun marketing, selain itu juga menganalisis penjualan setiap minggu bahkan bulannya. Sehingga kurang efektivitasnya penjualan dengan adanya permasalahan ini. Kendala-kendala dalam beriklan ini dirasakan setiap marketing karena banyak kompetitor dalam dunia bisnis property. Dengan pelaksanaan Kerja Praktik ini penulis berupaya untuk mengoptimalkan beriklan di setiap marketing. Dalam pelaksanaan Kerja Praktik yang digunakan dengan melakukan partisipasi aktif dan pengamatan secara langsung yang bertujuan untuk memperoleh data dengan melakukan pengamatan, analisis, observasi, wawancara dan didukung dengan studi pustaka.

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis selama pelaksanaan Kerja Praktik dapat disimpulkan bahwa masih belum adanya profesional pada diri karyawan dalam beriklan di media sosial. Masih adanya kekurangan saat beriklan sehingga iklan yang mereka upload di media *facebook* dan *Instagram* tidak sesuai sasaran pada target. Sehingga hal ini menyebabkan penurunannya penjualan pada perusahaan The Calo tahun ini. Masalah ini harus dibahas secara serius antara manajemen dan para leader agar semua marketing dapat beriklan secara efektif dan efisien. Hal yang dilakukan harus adanya bantuan dari perusahaan agar marketing untuk mencoba promosi iklan dengan berbayar.