

ABSTRAK

PayTren merupakan sejenis bisnis multi level marketing yang berbasis e-commerce dimana anggotanya akan mendapatkan suatu aplikasi mobile untuk menjalankan beberapa macam transaksi pembayaran atau tagihan seperti tagihan PLN, PDAM, rekening telepon, pulasa, produk kesehatan, produk kecantikan dan lain sebagainya. Manajemen pemasaran payTren sebenarnya sangat mudah, Apalagi tidak ada target apapun yang dibebankan kepada mitra oleh perusahaan. Kemudian bisa dijalankan kapan saja oleh para mitra. Bisnis payTren adalah bisnis menjual lisensi payTren yang sama dengan jualan produk lain. Bedanya payTren dikembangkan dengan konsep direct selling dan yang lainnya kebanyakan adalah dengan konsep konvensional. Penelitian merupakan jenis penelitian lapangan, dengan menggunakan jenis sumber data sekunder yang didapat dengan menggunakan dokumen dokumen dan sumber data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi terhadap mitra bisnis payTren di Kota Palembang. Setelah data terkumpul, selanjutnya data tersebut diolah dan dianalisis dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Berdasarkan dari hasil penelitian menyatakan: 1) mitra bisnis payTren menggunakan media sosial untuk memasarkan lisensi aplikasi payTren media yang digunakan mitra bisnis payTren yaitu *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, dan lain-lain mitra bisnis payTren memaksimalkan media sosial dengan meng-upload bisnis payTren, menambah pertemanan dengan orang yang berpotensi sebagai calon mitra dan membroadcast temanyang ada di media sosialnya 2) Karyawan dan Mitra bisnis payTren di Kota Palembang dalam memasarkan aplikasi payTren menggunakan unsur-unsur pemasaran yaitu, promosi, harga, pasar, organisasi.

Kata kunci: Manajemen pemasaran, Media sosial, Bisnis PayTren di Kota Palembang