

BAB 3

PENUTUP

3.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan oleh penulis pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa selama melakukan kegiatan praktik kerja di PT Satria Bandung Jaya (Gistex Group) sebagai bagian dari *Sales Online & Digital Marketing*. Penulis dapat memahami berbagai aspek pekerjaan pada bidang marketing. Penulis juga dapat memahami bagaimana caranya melakukan *research data, broadcasting*, menganalisa sebuah brand, memahami caranya menghubungi sebuah brand untuk diajak berkolaborasi, pemanfaatan akun media sosial dan masih banyak lagi. Hal ini dapat dilihat dari proses dan prosedur yang ditentukan oleh PT Satria Bandung Jaya (Gistex Group) yang mudah dipahami oleh penulis. Secara keseluruhan, setiap divisi di PT Satria Bandung Jaya (Gistex Group) telah melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diberikan dengan sangat baik. Selama melaksanakan praktik kerja, penulis mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang dinamika dunia kerja, yang nantinya diharapkan akan memberikan manfaat bagi perkembangan profesional dan pribadi penulis di masa depan. Pemahaman ini mencakup tidak hanya aspek teknis dan praktis dari pekerjaan di *bidang Sales Online & Digital Marketing*, tetapi juga melibatkan pengalaman *interpersonal*, pemecahan masalah, dan adaptasi terhadap lingkungan kerja yang dinamis.

Selain itu penulis dapat menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Dengan melibatkan diri secara langsung dalam lingkungan kerja, termasuk menghadapi fakta-fakta yang muncul, penulis dapat mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika organisasi. Observasi langsung memungkinkan identifikasi masalah yang mungkin tidak terlihat dalam laporan atau komunikasi tertulis. Dengan menghadapi fakta, penulis dapat mengambil keputusan yang

lebih informasional dan merancang solusi yang lebih tepat sesuai dengan realitas di lapangan. Pendekatan ini tidak hanya memperkuat wawasan terhadap permasalahan, tetapi juga membangun kemampuan adaptasi dan pengambilan keputusan yang efektif dalam lingkungan kerja.

2. Dalam melakukan magang sebagai Sales Online & Digital Marketing di PT. Satria Bandung Jaya penulis mencapai beberapa hal penting yaitu penulis mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang industri penjualan online. Hal ini mencakup proses, dinamika pasar, dan elemen-elemen kunci yang memengaruhi kinerja bisnis dalam ranah penjualan online.
3. Dengan mengintegrasikan aspek seperti strategi penjualan, pelayanan pelanggan online, serta penerapan konsep pemasaran digital, praktik kerja yang dilakukan oleh penulis memberikan kesempatan bagi penulis untuk mengembangkan pemahaman mendalam terkait aspek yang terlibat dalam penjualan online. Dari perencanaan strategis hingga interaksi langsung dengan pelanggan dan penerapan konsep pemasaran digital, penulis dapat memperluas wawasan dan keterampilannya di dalam industri yang terus berkembang ini. Praktik kerja yang dilakukan oleh penulis ini tidak hanya mencakup aspek teoritis, tetapi juga memberikan pengalaman praktis yang berharga.

3.2. Saran

1. PT Satria Bndung Jaya diharapkan dapat mempertimbangkan untuk berpartisipasi dalam acara atau kegiatan yang diadakan oleh komunitas hijab yang sudah ada. Hal ini tidak hanya memberikan kesempatan untuk berinteraksi secara langsung dengan anggota komunitas, tetapi juga dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam. Hal ini dapat membantu untuk perencanaan pembentukan komunitas MAETALA di masa yang akan datang. Diharapkan juga untuk membangun jalinan kerja sama dengan influencer hijab yang memiliki pengikut yang besar. Influencer tersebut mungkin memiliki wawasan dan informasi yang berharga tentang komunitas hijab dan dapat membantu untuk mendapatkan sumber data yang dibutuhkan.
2. PT Satria Bandung Jaya diharapkan dapat menjalin kerja sama dengan komunitas atau toko kain lokal yang aktif di berbagai platform media sosial. Kolaborasi dapat melibatkan penyelenggaraan kontes bersama, pertukaran promosi, atau acara khusus untuk meningkatkan keterlibatan pengguna. Diharapkan juga PT Satria Bandung Jaya memanfaatkan fitur *Stories* dan *Instagram Live* untuk membuka diskusi tentang topik kain. Ajak pengikut untuk berpartisipasi dalam sesi tanya jawab atau berbagi pengalaman terkait pemilihan kain. Hal Ini dapat meningkatkan keterlibatan dan memunculkan interaksi.
3. PT Satria Bandung Jaya diharapkan membuat sebuah survei atau grup, hal ini dapat memberikan wawasan langsung dari perspektif konsumen. Diharapkan juga dapat berinteraksi langsung dengan pelanggan atau pengguna produk Maetala untuk mendapatkan feedback langsung. Tanyakan persepsi mereka terhadap perubahan identitas dan aspek yang lebih diperlukan untuk ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal

Saharudin, S., Afriza, A., & Andriani, T. (2023). Struktur Organisasi Lembaga Pendidikan. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(1), 310-313.

Halisa, N. N. (2020). Peran Manajemen Sumber Daya Manusia" Sistem Rekrutmen, Seleksi, Kompetensi dan Pelatihan" Terhadap Keunggulan Kompetitif: Literature Review. *ADI Bisnis Digital Interdisiplin Jurnal*, 1(2 Desember), 14-22.

Diktat Dengan Nama Penyusun

Nuraida, Ida (2021). Manajemen Perkantoran. Edisi Revisi, Yogyakarta: Penerbit Kanisius.

Website

<http://www.gistexgroup.com> (2023)

<https://atourin.com/destination/bandung/rumah-mode> (2023)