

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan seluruh rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan selama Program Kerja Profesi di PT Gema Semesta Cendikia, dapat disimpulkan bahwa program ini memberikan manfaat yang luas, baik dari sisi penguasaan keterampilan teknis pemasaran, penguatan kemampuan komunikasi, hingga pembentukan karakter kerja yang profesional. Adapun kesimpulan secara rinci yang dapat diambil dari pengalaman kerja profesi ini adalah sebagai berikut:

1. Selama pelaksanaan kerja profesi, mahasiswa mendapatkan kesempatan langsung untuk mengaplikasikan berbagai teori dan konsep pemasaran yang telah dipelajari dalam perkuliahan ke dalam situasi kerja yang riil di industri properti. Penerapan ini mencakup sejumlah elemen penting dalam manajemen pemasaran, seperti strategi komunikasi produk, aktivitas promosi langsung dan digital, segmentasi dan penargetan pasar, serta pemanfaatan media sosial dan CRM (Customer Relationship Management) sebagai bagian dari strategi pemasaran modern.

Misalnya, dalam kegiatan presentasi produk, mahasiswa belajar menyusun pesan pemasaran yang sesuai dengan karakteristik audiens profesional dan menyampaikannya secara persuasif. Dalam diskusi kemitraan dengan institusi eksternal, mahasiswa melihat secara langsung bagaimana proses negosiasi dan kerja sama strategis dijalankan dalam konteks promosi proyek properti. Sementara dalam kegiatan pameran, mahasiswa berhadapan langsung dengan konsumen, berlatih mengenali kebutuhan pasar, dan menjelaskan fitur produk dengan pendekatan yang relevan dan komunikatif.

Setiap kegiatan tersebut memberikan pembelajaran kontekstual yang tidak dapat diperoleh hanya dari ruang kelas. Mahasiswa belajar bahwa teori pemasaran tidak bersifat statis, melainkan harus disesuaikan dengan kondisi pasar, target konsumen, serta media dan momentum yang digunakan. Dengan demikian, pengalaman kerja profesi tidak hanya memperkaya pemahaman teoretis, tetapi juga membentuk keterampilan adaptif yang sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis yang dinamis.

Keseluruhan pengalaman ini menunjukkan bahwa Program Kerja Profesi berfungsi sebagai jembatan strategis antara teori akademik dan praktik industri. Mahasiswa tidak hanya memahami *apa* dan *mengapa* dalam pemasaran, tetapi juga *bagaimana* menerapkannya secara efektif untuk mencapai tujuan perusahaan dalam lingkungan profesional yang sesungguhnya.

2. Melalui pelaksanaan kerja profesi, mahasiswa memperoleh pengalaman langsung dalam mengembangkan keterampilan profesional yang mencakup aspek teknis maupun interpersonal. Secara teknis, mahasiswa belajar menyusun materi promosi yang sesuai dengan karakteristik produk dan audiens, menyampaikan informasi secara persuasif, serta mengelola jadwal kegiatan pemasaran secara efisien. Dalam prosesnya, mahasiswa juga dituntut untuk mampu menjalin komunikasi yang efektif dengan berbagai pihak, seperti konsumen, mitra institusi, dan rekan kerja internal. Selain itu, kegiatan ini turut memperkuat soft skills yang esensial dalam dunia kerja, seperti kemampuan beradaptasi dengan budaya organisasi, menyelesaikan masalah secara mandiri, bekerja dalam tim lintas fungsi, serta menjunjung etika dan profesionalisme dalam setiap interaksi bisnis. Pengalaman ini secara keseluruhan membentuk fondasi yang kuat bagi kesiapan kerja mahasiswa di lingkungan profesional yang kompetitif.
3. Program kerja profesi memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan kesiapan mahasiswa untuk memasuki dunia kerja pasca kelulusan sekaligus membentuk karakter profesional yang dibutuhkan di lingkungan industri. Melalui keterlibatan langsung dalam berbagai aktivitas pemasaran, mahasiswa tidak hanya memahami struktur organisasi dan dinamika operasional perusahaan, tetapi juga belajar membangun sikap disiplin, tanggung jawab terhadap tugas, serta kepercayaan diri dalam menyelesaikan pekerjaan secara mandiri maupun kolaboratif. Pengalaman ini mendorong mahasiswa untuk memiliki orientasi pada hasil, mampu bekerja di bawah tekanan, dan terbiasa dengan etika kerja profesional. Selain itu, interaksi dengan berbagai pihak eksternal dan internal selama kegiatan kerja profesi membuka peluang terbentuknya jaringan relasi yang berharga untuk pengembangan karier di masa depan, sehingga mahasiswa lebih siap secara mental, teknis, dan sosial dalam menghadapi tantangan dunia kerja yang kompetitif.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan kerja profesi serta refleksi atas pengalaman yang diperoleh, terdapat sejumlah saran yang dapat diberikan guna meningkatkan efektivitas dan manfaat dari program Kerja Profesi, baik untuk perusahaan, mahasiswa, maupun institusi pendidikan.

1. Saran untuk PT Gema Semesta Cendikia
 - a. Peningkatan Program Orientasi dan Pelatihan Awal

Praktikan mengalami tantangan pada tahap awal karena belum sepenuhnya memahami sistem kerja internal, terutama yang berkaitan dengan CRM dan *digital marketing tools*. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk menyediakan modul pelatihan awal yang lebih komprehensif dan terstruktur bagi praktikan, termasuk tutorial pengoperasian sistem, SOP tim pemasaran, dan simulasi kerja berbasis studi kasus.

- b. Pemanfaatan Program *Mentoring* Lebih Intensif

Meski bimbingan informal dari staf cukup membantu, program mentoring formal yang disesuaikan dengan perkembangan mingguan praktikan dapat meningkatkan efektivitas pembelajaran. Penunjukan mentor tetap dari kalangan staf senior akan sangat bermanfaat dalam mendampingi praktikan menghadapi kendala teknis maupun komunikasi.

- c. Pemberian Proyek Mini atau Tugas Mandiri

Untuk melatih kemandirian dan kreativitas praktikan, perusahaan bisa mempertimbangkan memberikan proyek khusus atau tantangan mini seperti membuat strategi konten digital, menyusun laporan tren konsumen, atau melakukan analisis *event marketing*. Proyek ini dapat menjadi bahan evaluasi kinerja sekaligus portofolio bagi praktikan.

- d. *Feedback* Berkala secara Formal

Praktikan sangat terbantu dengan arahan yang diberikan selama kegiatan berlangsung. Namun, perusahaan disarankan memberikan umpan balik secara formal melalui evaluasi mingguan. Hal ini membantu praktikan memahami area yang harus diperbaiki dan membentuk sikap profesional dalam menerima masukan.

e. Pemanfaatan Praktikan sebagai Duta Merek

Dengan latar belakang *digital native*, praktikan berpotensi menjadi jembatan antara perusahaan dengan generasi milenial dan Gen Z. Perusahaan dapat mendorong praktikan untuk terlibat dalam kampanye media sosial dari sudut pandang konsumen muda. Selain menambah insight perusahaan, hal ini juga membangun rasa kepemilikan praktikan terhadap brand perusahaan.

f. Penyediaan Proyek Mini

Disarankan agar perusahaan menyediakan proyek mini untuk praktikan, seperti 'audit mini terhadap efektivitas konten digital minggu berjalan', atau '*redesain pitch deck* penjualan unit rumah untuk konsumen Gen Z'. Selain itu, pelibatan praktikan dalam pengembangan *FAQ chatbot* juga bisa menjadi kontribusi nyata yang bersifat strategis dan dapat dimanfaatkan secara jangka panjang oleh tim.

2. Saran untuk Mahasiswa yang Akan Melakukan Kerja Profesi

a. Persiapan Sebelum Masuk Dunia Kerja

Mahasiswa disarankan melakukan riset awal mengenai profil perusahaan, proyek yang sedang berjalan, dan teknologi yang digunakan. Pemahaman awal ini akan sangat membantu dalam proses adaptasi. Mahasiswa juga sebaiknya mempelajari dasar-dasar penggunaan CRM, strategi pemasaran digital, serta komunikasi profesional.

b. Bangun Kemampuan Komunikasi Sejak Dini

Dunia kerja menuntut gaya komunikasi yang berbeda dari lingkungan akademik. Oleh karena itu, mahasiswa perlu melatih

keterampilan berbicara, menulis email yang profesional, serta teknik mendengarkan secara aktif. Membangun kemampuan komunikasi interpersonal akan membantu menjalin relasi yang positif dengan rekan kerja maupun konsumen.

c. Manajemen Waktu dan Disiplin Diri

Praktikan menyadari pentingnya manajemen waktu dalam menyelesaikan berbagai tugas harian. Mahasiswa perlu membiasakan diri untuk membuat jadwal, mengatur prioritas, dan menyelesaikan pekerjaan sesuai tenggat. Kedisiplinan bukan hanya mencerminkan profesionalisme, tetapi juga menentukan keberhasilan dalam menyelesaikan tugas dengan baik.

d. Buka Diri terhadap Kritik dan Evaluasi

Salah satu pembelajaran penting selama kerja profesi adalah kesiapan menerima umpan balik. Mahasiswa sebaiknya bersikap terbuka terhadap masukan dari atasan, mentor, maupun rekan kerja, dan menjadikan kritik sebagai bahan perbaikan. Sikap ini mencerminkan kematangan emosional dan kesiapan beradaptasi dalam dunia kerja.

e. Catat dan Dokumentasikan Pengalaman Kerja

Praktikan sangat terbantu dengan dokumentasi kegiatan dalam bentuk laporan harian dan mingguan. Oleh karena itu, mahasiswa disarankan untuk mencatat proses, kendala, dan solusi yang dialami selama kerja profesi. Catatan ini akan sangat berguna untuk evaluasi diri dan penyusunan laporan akhir kerja profesi.

f. Bangun Relasi dan Jaringan Profesional Sejak Dini

Mahasiswa sebaiknya tidak hanya fokus pada pekerjaan teknis, tetapi juga membangun hubungan baik dengan staf, manajer, dan pihak lain di perusahaan. Jaringan ini bisa menjadi sumber peluang kerja di masa depan. Sikap sopan, kooperatif, dan inisiatif akan memperkuat kesan positif yang ditinggalkan praktikan.

3. Saran untuk Universitas dan Program Studi

a. Peningkatan Program Pembekalan Pra-KP

Universitas perlu menyusun program pembekalan yang lebih praktis dan aplikatif menjelang pelaksanaan kerja profesi. Materi seperti komunikasi bisnis, penggunaan CRM, *digital marketing*, dan dasar-dasar pelayanan pelanggan sebaiknya diajarkan sebelum mahasiswa turun ke lapangan. Pembekalan ini akan mempercepat adaptasi mahasiswa dalam lingkungan kerja.

b. Meningkatkan Kerja Sama Strategis dengan Dunia Usaha

Universitas perlu memperluas jaringan kemitraan dengan perusahaan-perusahaan yang relevan dengan program studi. Hal ini dapat dilakukan melalui MoU yang mencakup penempatan kerja profesi, peluang magang lanjutan, program *mentoring* industri, dan pelatihan bersama. Kerja sama ini memperkuat sinergi antara dunia akademik dan kebutuhan industri.

c. Penguatan Sistem Evaluasi KP yang Terintegrasi

Universitas sebaiknya mengembangkan sistem evaluasi yang menilai kerja profesi tidak hanya dari laporan tertulis, tetapi juga berdasarkan umpan balik perusahaan mitra. Penilaian dari *supervisor* lapangan dan mentor akan memberikan gambaran yang lebih komprehensif terhadap performa mahasiswa.

d. Penerapan Sistem Portofolio KP

Setiap mahasiswa didorong untuk menyusun portofolio kegiatan selama kerja profesi, seperti dokumentasi konten yang dibuat, proyek yang dikerjakan, atau hasil evaluasi mingguan. Portofolio ini tidak hanya berguna untuk nilai akademik, tetapi juga menjadi bekal dalam melamar pekerjaan setelah lulus.

e. Penjadwalan yang Fleksibel dan Kontekstual

Dalam beberapa kasus, KP bersinggungan dengan waktu pelaksanaan kuliah. Oleh karena itu, universitas sebaiknya

memberikan fleksibilitas waktu, atau menyusun jadwal KP di luar semester reguler. Hal ini memungkinkan mahasiswa fokus secara penuh pada kegiatan KP tanpa terbebani oleh tugas perkuliahan lainnya.

f. Publikasi Kisah Sukses dan Praktik Baik KP

Universitas dapat mendokumentasikan dan mempublikasikan kisah sukses mahasiswa dalam menjalani kerja profesi, baik melalui media sosial, buletin kampus, maupun seminar internal. Praktik baik ini akan menjadi motivasi bagi mahasiswa lain dan menunjukkan komitmen institusi dalam membekali lulusannya dengan kompetensi kerja nyata.

