

## **BAB IV KESIMPULAN**

### **4.1 Kesimpulan**

Berikut adalah kesimpulan dari pelaksanaan kerja profesi sebagai KOL Specialist di PT Digi Herba Nusantara:

#### **1. Pemahaman Komprehensif Proses Kampanye Pemasaran Influencer**

Pelaksanaan tugas sehari-hari sebagai KOL Specialist telah memberikan pemahaman menyeluruh tentang kompleksitas pengelolaan program pemasaran influencer dalam industri herbal dan kesehatan. Melalui lima tahapan utama kerja yang dilakukan secara sistematis, praktikan berhasil memahami proses end-to-end dari kampanye pemasaran influencer, mulai dari tahap identifikasi target hingga evaluasi performa. Pengalaman ini membuktikan bahwa setiap tahapan memiliki peran krusial dalam kesuksesan keseluruhan program dan memerlukan penanganan yang detail serta terstruktur.

#### **2. Pengembangan Kemampuan Riset dan Analisis Pasar**

Aktivitas pencarian affiliator potensial yang dilakukan secara konsisten setiap hari membuktikan bahwa riset dan analisis pasar merupakan fondasi yang krusial dalam kesuksesan kampanye. Proses pencarian dan analisis 15-20 profil creator harian menghasilkan database yang berkualitas dan menjadi aset berharga bagi perusahaan. Pembelajaran dalam riset dan identifikasi target pasar telah mengembangkan kemampuan praktikan dalam analisis data dan riset pasar, serta memberikan pemahaman mendalam tentang perilaku audiens dan karakteristik platform yang berbeda-beda, kemampuan yang sangat penting dalam era pemasaran digital yang terus berkembang.

#### **3. Penguatan Keterampilan Komunikasi dan Negosiasi Bisnis**

Tahap negosiasi Scope of Work memberikan gambaran nyata tentang dinamika hubungan bisnis dalam industri pemasaran digital. Pengalaman mengatasi berbagai keberatan dari creator dan mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan menunjukkan

bahwa keterampilan lunak seperti komunikasi dan negosiasi sama pentingnya dengan keterampilan teknis dalam mencapai tujuan perusahaan. Pembelajaran ini telah memperkuat keterampilan lunak praktikan yang sangat dibutuhkan dalam lingkungan profesional, di mana kemampuan untuk beradaptasi dengan berbagai karakter KOL dan mengatasi keberatan secara profesional merupakan aset berharga yang dapat diterapkan dalam berbagai konteks bisnis di masa depan.

4. Pemahaman Praktis tentang Manajemen dan Koordinasi Lintas Fungsi

Proses pengiriman sampel produk gratis dan koordinasi dengan berbagai divisi internal membuktikan pentingnya keterampilan manajemen dalam memastikan pelaksanaan kampanye yang lancar. Setiap detail, mulai dari kemasan hingga pelacakan logistik, berkontribusi terhadap keberhasilan keseluruhan program afiliasi. Pembelajaran dalam manajemen dan koordinasi ini telah memberikan pemahaman praktis tentang keunggulan operasional dan kolaborasi lintas fungsi, di mana pengalaman dalam berkoordinasi dengan berbagai tim internal menunjukkan pentingnya aliran komunikasi yang efektif dan perhatian terhadap detail dalam mencapai keberhasilan akhir.

5. Pengembangan Kemampuan Analitis dan Relationship Management

Aktivitas follow up performa affilior menunjukkan bahwa relationship management merupakan kunci keberlanjutan program pemasaran influencer. Komunikasi yang konsisten dan pemberian umpan balik yang konstruktif terbukti efektif dalam menjaga kualitas kemitraan dan mendorong creator untuk memberikan performa terbaik. Pembelajaran dalam pemantauan dan pelacakan performa ini telah mengembangkan kemampuan berpikir analitis dan interpretasi data praktikan, di mana kemampuan untuk mengintegrasikan berbagai metrik dan menghasilkan wawasan yang dapat ditindaklanjuti merupakan kompetensi yang sangat berharga dalam lanskap pemasaran digital yang dinamis.

## **4.2 Saran**

Berdasarkan pengalaman selama melaksanakan kerja profesi di PT Digi Herba Nusantara, terdapat beberapa hal yang dapat dijadikan masukan bagi pihak-pihak terkait agar pelaksanaan kegiatan kerja profesi di masa mendatang dapat berjalan lebih efektif dan memberikan manfaat yang lebih maksimal. Saran-saran ini ditujukan kepada praktikan, pihak universitas, serta pihak perusahaan yang terkait dalam penyelenggaraan program kerja profesi.

### **4.2.1 Bagi Praktikan**

Berikut beberapa saran dari praktikan dalam pelaksanaan kegiatan Kerja Profesi, yaitu:

1. Praktikan penting untuk memiliki sikap proaktif dan inisiatif dalam mencari tahu alur kerja, tugas, serta tanggung jawab yang diberikan. Dunia kerja memiliki ritme yang berbeda dari lingkungan perkuliahan, sehingga kesiapan mental, fleksibilitas, dan kemampuan beradaptasi sangat diperlukan.
2. Praktikan sebaiknya juga membangun kemampuan komunikasi dan kolaborasi, baik dengan sesama rekan kerja maupun atasan. Kemampuan ini sangat penting terutama dalam sistem kerja yang bersifat lintas divisi atau menggunakan platform digital.
3. Praktikan juga penting untuk memiliki kemampuan mengatur waktu dan menyelesaikan tugas secara tepat waktu sangat penting dalam dunia kerja. Praktikan perlu membiasakan diri membuat prioritas kerja dan menjaga profesionalisme agar kehadirannya memberikan nilai tambah bagi perusahaan.

### **4.2.2 Bagi Universitas**

Berikut saran dari praktikan kepada universitas dalam pelaksanaan kegiatan Kerja Profesi, yaitu:

1. Universitas Pembangunan Jaya diharapkan dapat memperkuat keterkaitan antara kegiatan kerja profesi dan mata kuliah seperti

Digital Marketing, Manajemen Pemasaran, Komunikasi Bisnis, serta Perilaku Konsumen. Pengalaman praktikan menunjukkan bahwa mata kuliah tersebut sangat relevan dengan praktik kerja nyata, khususnya di bidang pemasaran digital.

2. Universitas dapat menambahkan muatan praktikal seperti pelatihan singkat (workshop) mengenai negosiasi bisnis sederhana atau pengelolaan konten digital, yang akan sangat membantu mahasiswa menghadapi dunia kerja berbasis digital.
3. Disarankan agar universitas memberikan pembekalan intensif sebelum mahasiswa melaksanakan kerja profesi, baik dalam bentuk seminar, simulasi, maupun sharing session dengan alumni atau praktisi, agar mahasiswa lebih siap menghadapi tantangan dunia kerja.

#### **4.2.3 Bagi Perusahaan**

Berikut saran dari praktikan kepada PT Digi Herba Nusantara dalam pelaksanaan kegiatan Kerja Profesi, yaitu:

1. PT Digi Herba Nusantara disarankan untuk meningkatkan efektivitas komunikasi lintas tim, terutama karena kantor perusahaan tersebar di berbagai lokasi dan beberapa koordinasi dilakukan secara daring. Penggunaan *tools* komunikasi internal seperti *WhatsApp*, *Google Drive*, dan *spreadsheet* saat ini sudah cukup baik, tetapi bisa lebih disempurnakan dengan penggunaan platform kolaborasi yang lebih terstruktur seperti *Notion* atau *Trello*.
2. Perusahaan juga dapat menyiapkan dokumen “panduan kerja praktikan” atau sesi on-boarding singkat di minggu pertama, agar mahasiswa yang magang bisa lebih cepat memahami struktur organisasi, SOP sederhana, serta ekspektasi pekerjaan yang harus dijalankan selama masa kerja profesi.