

BAB IV PENUTUP

4.1 Simpulan

PT Quantum Tosan Internasional merupakan perusahaan manufaktur springbed dan kasur yang di produksi secara lokal yang memiliki kualitas internasional. Perusahaan berdiri pada tahun 1991 dengan memulai usaha *home* industri. Pada tahun 1999 perusahaan mendirikan Perusahaan Terbatas (PT) dan pindah lokasi ke kawasan ke kawasan industrial. Perusahaan memproduksi dan menjual berbagai macam matras, seperti kasur springbed, kasur busa, kasur hotel, kasur rumah sakit, kasur vakum, dan kasur anak-anak. Selain itu, terdapat busa PU untuk kebutuhan sofa, busa kasur, busa kursi kantor, busa helm, busa cuci, dan busa filter serta memproduksi dan menjual berbagai macam aksesoris kasur seperti bantal, guling, matras protektor, dan topper

Selama pelaksanaan kerja profesi, Pratikan ditempatkan pada divisi *Operational Manager* bagian *Marketing Online (marketplace)* sebagai *Admin Customer Service*. Pratikan dapat mengetahui belajar mengenai produk apa saja yang diproduksi oleh PT Quantum Tosan Internasional, mengetahui tata cara dan turut ambil dalam merespon konsumen di *e-commerce*, tata cara merespon konsumen pada *Instagram Domi Bed*, membuat *daily log*, mengetahui cara memproses penukaran produk, menghubungi konsumen untuk konfirmasi kupon fisik undian, dan membuat *blog*.

Setelah melaksanakan Kerja Profesi, Pratikan mengetahui produk apa saja yang di produksi dan diperjualbelikan oleh perusahaan terutama untuk produk Quantum Springbed. Selain itu, Pratikan diberikan beberapa lembar kertas yang berisi beberapa produk Quantum Springbed, dimana Pratikan mengisi dengan beberapa spesifikasi produk yang Pratikan cari melalui *e-commerce*

Quantum Springbed. Lampiran kertas tersebut membantu Pratikan dalam merespon konsumen di *e-commerce*.

Produk yang diperjualbelikan oleh Quantum Springbed dapat dibeli oleh konsumen melalui *e-commerce* yang tersedia. Pratikan diberikan kesempatan untuk turut andil dalam merespon konsumen. Selain itu, Pratikan mengetahui tata cara yang baik dalam menjawab pertanyaan konsumen terkait produk, pengiriman, ongkir tambahan untuk springbed dengan pengiriman ke luar Jabodetabek, dan mengetahui bagaimana cara membuat template pesan otomatis untuk mempermudah Pratikan dalam membuka kalimat sapaan.

PT Quantum Tosan Internasional memiliki *brand* baru yang dengan nama *brand* Domi Bed. Domi Bed menjual berbagai macam produk matras dalam *box*, bantal guling, spre, dipan, dan *headboard* dengan desain yang minimalis dan *modern*. Domi Bed memperkenalkan produknya melalui sosial media, seperti *Instagram*. Pratikan turut andil dalam merespon konsumen pada Instagram Domi Bed.

Selama pelaksanaan kerja profesi, Pratikan membuat *daily log* untuk merekap pekerjaan yang telah dikerjakan setiap harinya. *Daily log* dibuat dengan tujuan pembimbing kerja profesi mengetahui pekerjaan yang dikerjakan oleh Pratikan. Selain itu, *daily log* akan diperiksa setiap hari oleh pembimbing kerja profesi sebelum pulang kerja dan dapat menambahkan pekerjaan apa yang harus dilakukan untuk hari berikutnya.

Pratikan mengetahui bagaimana proses tukar tarik produk jika produk yang dibeli oleh konsumen salah membeli ukuran. Perusahaan menyediakan layanan tukar tarik produk bagi konsumen yang membeli produk tetapi tidak sesuai atau ukuran produk tersebut kebesaran atau kekecilan. Pratikan diberikan kesempatan untuk membantu staff admin *customer service* dalam melakukan proses tukar tarik produk. Proses tukar tarik produk terdapat beberapa syarat dan ketentuan bagi konsumen yang ingin melakukan tukar tarik produk.

Pada ulang tahun hari jadi PT Quantum Tosan Internasional yang ke-23 tahun, perusahaan mengadakan *giveaway* berupa uang tunai untuk 10 orang pemenang yang beruntung. Pratkan diminta untuk menghubungi para konsumen yang mendapatkan kupon fisik undian untuk melakukan konfirmasi kupon tersebut melalui Instagram agar kupon yang dimiliki oleh konsumen valid. Kupon tersebut diundi secara langsung melalui siaran langsung sosial media *Instagram* dan *TikTok*.

Pratkan membuat *blog* yang akan di publish pada *website* Quantum Springbed. *Blog* tersebut digunakan untuk memberikan informasi kepada konsumen ketika mengunjungi *website* Quantum Springbed.

4.2 Saran

Selama melaksanakan Kerja Profesi di PT Quantum Tosan Internasional, Pratkan mendapatkan ilmu pengetahuan dan pengalaman pada bagian divisi *Operational Manager* bagian *Marketing Online (marketplace)*. Setelah melakukan kerja profesi selama tiga bulan, terdapat beberapa saran yang Pratkan berikan berdasarkan dengan pengalaman Pratkan pada saat melaksanakan kerja profesi di PT Quantum Tosan Internasional, yakni:

4.5.4 Bagi Mahasiswa

1. Mahasiswa diharapkan dapat mempersiapkan diri dengan mempersiapkan dokumen penting dan mencari informasi terkait perusahaan yang akan dituju sebagai tempat melaksanakan kerja profesi.
2. Mahasiswa diharapkan dapat mengasah ilmu pengetahuan di bidang pemasaran terutama *digital marketing* yang sangat berguna pada pekerjaan di kantor.

4.2.2 Bagi Universitas

1. Universitas Pembangunan Jaya dapat melakukan sosialisasi mengenai kerja profesi sebelum empat sampai lima bulan sebelum dilaksanakan kerja profesi, supaya mahasiswa dapat mempersiapkan diri dengan baik untuk mencari informasi tempat kerja profesi sesuai dengan bidang mahasiswa.

2. Program Studi Universitas Pembangunan Jaya diharapkan membantu mahasiswa mengenai perusahaan Jaya Group yang bekerja sama dengan Program Studi dengan tujuan untuk membantu mahasiswa yang kesulitan mencari tempat melaksanakan kerja profesi.

4.2.3 Bagi Perusahaan

1. Perusahaan diharapkan dapat memperhatikan lingkungan kerja pada bagian *marketing online* dengan memberikan jarak yang luas antara tempat duduk satunya dengan yang lain.
2. Perusahaan diharapkan dapat memperhatikan suasana lingkungan kerja dengan memiliki pendingin udara yang memadai untuk menghindari udara panas yang dapat mengganggu semangat kerja.

