

## **BAB IV PENUTUP**

### **4.1 Simpulan**

Kesimpulan yang dapat ditarik dari kegiatan magang yang dilakukan oleh para praktisi di bagian pemasaran dan periklanan Emerald Bintaro Balanced Residential Condominium (PT. Jaya Real Property, Tbk) adalah:

1. Melalui kerja profesional, tumbuh cara pandang profesional terhadap kehidupan kerja, khususnya yang berkaitan dengan bidang manajemen bisnis, khususnya manajemen pemasaran, dengan mengalami dan menerapkan langsung manajemen sumber daya manusia, profesional memperoleh pengalaman dan pengetahuan baru tentang penerapannya. tugas dan pengalaman kepemimpinan, peningkatan keterampilan dan kemampuan dalam dunia real estate yang dinamis, khususnya di bidang pemasaran, dan untuk lebih mengetahui bagaimana berkomunikasi dengan baik dalam kehidupan kerja dan menambah wawasan dalam menghadapi masalah dalam kehidupan kerja sesuai dengan gelar atau bidang.
2. Pegawai mampu mengimplementasikan ilmu yang dipelajari di perkuliahan yaitu. H. mengambil pekerjaan sesuai dengan latihannya, d. H.Manajemen. Sehingga praktisi dapat mencari dan menemukan solusi suatu masalah yang membantu dan meminimalisir masalah tersebut.
3. Menumbuhkan sikap tanggung jawab dalam bekerja, disiplin dan cepat memahami tugas-tugas yang diberikan oleh atasan dan pegawai lainnya yang berhubungan dengan praktisi untuk memahami apa yang harus dikerjakan selama bekerja terhadap yang diberikan oleh atasan. Selesaikan Tugas Bekerja dengan menyelesaikan tugas dalam kelompok.
4. Partisipasi langsung dalam kehidupan kerja, terutama dalam bisnis *real estate* dengan fokus pada pemasaran dan promosi penjualan,

memberi edukasi yang professional dalam membentuk pemahaman profesional tentang cara mendirikan bisnis dan memasarkan real estat, dimulai dengan menghormati hak-hak pejabat senior. pekerja dan diakhiri dengan pemahaman yang lebih dalam tentang real estat dunia, dan para profesional di bidang ini memahami bahasa pemasaran produk.

## 5. Saran

Praktisi memberikan berbagai saran berdasarkan pengalaman kerja profesional yang dilakukan kepada beberapa pemangku kepentingan di PT Jaya RealProperty Tbk sebagai berikut:

1. Bagi Universitas
  - a. Membangun dan memelihara hubungan baik dengan perusahaan yang pernah berfungsi sebagai tempat pelatihan akan memudahkan Anda memasuki karir profesional di masa depan.
  - b. Melakukan sosialisasi pekerjaan teknis secara lebih rinci, termasuk penyusunan dokumen pekerjaan teknis.
2. Bagi Mahasiswa
  - a. Mahasiswa harus dipersiapkan dengan apa yang mereka butuhkan untuk menyelesaikan Magang Profesi (KP) sehingga mereka tidak berjuang untuk mendapatkan profesi yang diinginkan.
  - b. Memahami materi perkuliahan sehingga dapat diimplementasikan atau digunakan dalam kerja profesional.
  - c. Mahasiswa harus lebih selektif dalam memilih institusi atau perusahaan tujuan agar tidak terjadi kesalahan dalam memilih perusahaan (di luar keahlian mahasiswa).

### 3. Bagi Perusahaan

- a. Sebuah koordinasi dan evaluasi kegiatan yang akan dilakukan setelah kegiatan berakhir untuk mengetahui kesalahan atau kekurangan yang terjadi selama kegiatan agar komunikasi tidak terjadi.
- b. Selalu buat rencana rujukan yang berbeda untuk pemilihan item promosi untuk dipertimbangkan dan maksimalkan setiap penarikan kembali dengan pilihan berbeda yang tersedia.

