

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dalam menjalani magang di PT Indosat Ooredoo Hutchison, saya memperoleh pengalaman yang sangat berharga dalam dunia industri telekomunikasi. Lingkungan kerja yang seru, orientasi yang mengasyikkan, dan tugas-tugas yang menarik memberikan gambaran komprehensif tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh para profesional di industri ini. Berikut adalah beberapa kesimpulan utama yang dapat diambil dari laporan magang ini:

1. Lingkungan Kerja yang Positif: Suasana kerja di PT Indosat Ooredoo sangat positif, dengan rekan-rekan kerja yang ramah dan bersedia berbagi pengetahuan. Ini menciptakan energi positif yang mendukung produktivitas dan kreativitas.
2. Orientasi dan Pelatihan yang Efektif: Orientasi dan pelatihan awal tidak hanya informatif tetapi juga mengasyikkan. Dengan pendekatan kreatif, perusahaan berhasil memperkenalkan visi dan misi perusahaan, membuat magang merasa terlibat dalam budaya perusahaan.
3. Bekerja dalam Tim Magang: Kolaborasi dalam tim sales force memberikan pengalaman berharga, memungkinkan pertukaran ide dan pemecahan masalah bersama. Tantangan yang dihadapi bersama-sama dengan mentor memberikan rasa kepemilikan terhadap proyek-proyek yang dijalankan.
4. Tantangan dan Permasalahan Sebagai Sales Force: Sebagai bagian dari tim penjualan, saya menghadapi tantangan dalam beradaptasi dengan budaya perusahaan, mensosialisasikan produk baru, dan mencapai target penjualan. Namun, melalui pelatihan dan dukungan, berhasil meningkatkan pencapaian target penjualan secara signifikan.
5. Program Inovatif dan Sponsorship: Program-program inovatif seperti Ranking 1 di sekolah dan sponsorship dalam turnamen game online menunjukkan keterlibatan PT Indosat Ooredoo dalam mendukung

pendidikan dan komunitas. Sponsorship dalam acara pesta rakyat desa juga menggambarkan komitmen terhadap kegiatan lokal.

6. Pencapaian Target Penjualan yang Meningkat: Selama periode magang, pencapaian target penjualan berhasil meningkat secara konsisten. Penerapan strategi pelatihan, kampanye pemasaran lokal, dan program insentif memberikan dampak positif terhadap kinerja penjualan di tingkat cabang.
7. Kontribusi Terhadap *Brand Awareness*: Melalui berbagai kegiatan sponsorship dan program-program inovatif, PT Indosat Ooredoo berhasil membangun citra positif dan meningkatkan kesadaran merek, terutama di kalangan masyarakat pendidikan dan gaming.

Secara keseluruhan, magang ini memberikan wawasan mendalam tentang dinamika industri telekomunikasi dan kontribusi positif PT Indosat Ooredoo Hutchison dalam menghadapi berbagai tantangan. Saya merasa terhormat dapat menjadi bagian dari perjalanan ini dan yakin bahwa pengalaman ini akan membentuk dasar yang kuat untuk menjelajahi dunia profesional di masa depan. Terima kasih kepada seluruh tim PT Indosat Ooredoo dan pihak yang terlibat dalam magang ini atas dukungan dan bimbingannya.

5.2 Saran

1. Perkuat Program Pelatihan: Lanjutkan dan perkuat program pelatihan untuk tim penjualan agar memiliki pemahaman mendalam tentang produk dan layanan PT Indosat Ooredoo, serta keterampilan penjualan yang efektif.
2. Terus Fokus pada Pemasaran Lokal: Pertahankan dan tingkatkan strategi pemasaran lokal yang sesuai dengan karakteristik pasar setempat. Keterlibatan dalam kegiatan lokal dapat memperkuat hubungan dengan masyarakat.
3. Perluas Kolaborasi dengan Komunitas: Terus eksplorasi peluang untuk berkolaborasi dengan komunitas, seperti melalui sponsorship acara lokal atau turnamen game online. Hal ini dapat meningkatkan kehadiran merek dan keterlibatan dalam segmen pasar yang beragam.

4. Berikan Perhatian pada Inovasi Teknologi: Segera respons terhadap perkembangan teknologi dalam industri telekomunikasi. Pertimbangkan untuk memperkenalkan inovasi produk atau layanan yang dapat menjawab kebutuhan pelanggan yang terus berkembang.
5. Bentuk Program Penghargaan Berkelanjutan: Lanjutkan program insentif dan penghargaan sebagai motivasi bagi tim penjualan. Hal ini dapat menjaga semangat kompetitif dan meningkatkan performa secara konsisten.
6. Kembangkan Hubungan dengan Pelanggan: Fokus pada membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan. Pertimbangkan untuk mendengarkan lebih aktif terhadap kebutuhan mereka dan menyediakan solusi yang lebih personal.
7. Pertahankan Semangat Inovasi: Dorong semangat inovasi di antara tim. Berikan kesempatan untuk berkontribusi dengan ide-ide kreatif yang dapat meningkatkan efisiensi operasional atau memberikan nilai tambah bagi pelanggan.
8. Melalui implementasi saran-saran ini, diharapkan PT Indosat Ooredoo dapat terus berkembang, menghadapi tantangan industri, dan memperkuat posisinya di pasar telekomunikasi Indonesia. Pengalaman magang ini tidak hanya menjadi pembelajaran pribadi tetapi juga kontribusi positif bagi pertumbuhan perusahaan.

