BAB V
PENUTUP

V. 1 Kesimpulan

Setelah melaksanakan kerja praktek selama kurang lebih tiga bulan, praktikan merasakan betapa pentingnya mata kuliah ini, dimana pengalaman dan wawasan tentang dunia kerja yang selama perkuliahan hanya dapat dibayangkan dapat dirasakan secara langsung, teori-teori yang didapat bisa langsung diterapkan dan yang lebih penting lagi bagaimana bersosialisasi dengan lingkungan sekitar agar komunikasi dapat tetap terjaga.

Setelah melalui proses tersebut penulis dapat menarik kesimpulan bahwa ada suatu proses dalam kerja praktek, mulai dari pendaftaran sampai praktikan mengalami suatu dunia kerja yang jika dipersentasekan sekitar 80 % merupakan real kerja propesi, artinya praktikan bertanggung jawab atas terhadap proyek-proyek yang dikerjakan walaupun hanya sebagai alternati-alternatif disain yang tidak mutlak harus dipakai oleh perusahaan tersebut. Dalam praktek kerja masing-masing pihak mendapat keuntungan. Dari diri prakrikan sendiri banyak sekali mendapat pelajaran dan pengalaman tentang dunia kerja sehingga praktikan mendapat gambaran tentang bagaimana aktifitas dunia kerja yang sesungguhnya. Perusahaan yang menerima mahasiswa kerja praktek sedikit banyak telah terbantu dalam menyelesaikan proyek-proyek yang mereka terima dan bagi lembaga pendidikan dimana praktikan menuntut ilmu secara tidak langsung telah mempromosikan dirinya tentang kualitas tenaga-tenaga pengajarnya.

Dalam praktek kerja ini praktikan tahu tentang seluk-beluk dunia biro iklan (Advertising) yang ternyata memiliki kedekatan antara informasi dan kemajemukan media informasi terhadap masyarakat kita. Periklanan merupakan alat komunikasi tidak langsung dalam bentuk non personal baik lisan maupun visual, melalui media komunikasi masa akan menarik perhatian

konsumen dengan tujuan meningkatkan penjualan barang atau jasa. Periklanan merupakan alat untuk mempertemukan antara penjual dan pembeli sehingga terciptanya komunikasi dua arah untuk memenuhi kebutuhan mereka agar lebih efektif dan efesien.

Misalnya di berbagai media yang mencantumkan aamat yang dapat dihubungi jika konsumen tertarik pada produk atau jasa tersebut. Dengan iklan semacam itu dapat memberikan kemudahan pada konsumen untuk menghubungi pihak yang bersangkutan sehingga terjadilah pembicaraan antara kedua belah pihak.

V. 2 Saran

Penulis mendapat nasihat dari Bapak Nana supriatna selaku manager dari PT. Duta Media Grafika agar "jangan merasa puas atas prestasi yang telah di capai, tingkatkan terus". Nasehat tersebut penulis kembalikan kembali agar bersama-sama kita meningkatkan apa yang telah kita capai. Saran pribadi yang bisa penulis sampaikan adalah jangan pernah takut untuk maju, segala sesuatu itu memang perlu pengorbanan untuk mencapai apa yang kita inginkan, jangan pernah berhenti untuk saling memberikan motivasi dan jaga terus rasa kekeluargaan yang sejak lama tumbuh dalam PT. Duta Media Grafika.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM