

BAB IV PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan magang dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan penting mengenai implementasi pemasaran ekspor digital di PT. Blantika Indo Global. Implementasi pemasaran ekspor digital melalui platform *Go4world For Business* dan media sosial telah memberikan kontribusi signifikan dalam memperluas jaringan *buyer* serta meningkatkan efektivitas promosi produk lokal Indonesia ke pasar internasional. Penulis terlibat aktif dalam pembuatan konten visual yang konsisten dan relevan, serta mendukung pelaksanaan *email marketing* yang mampu menjangkau lebih dari 1.000 calon *buyer* dari berbagai negara. Hasil nyata dari strategi ini terlihat dengan diperolehnya *buyer* potensial dari Pakistan dan Bangladesh, serta meningkatnya *engagement* di media sosial perusahaan.

Selain itu, penggunaan *Go4world For Business* sangat memudahkan proses pendataan dan tindak lanjut *buyer*, sehingga komunikasi bisnis menjadi lebih terarah dan efisien. Kolaborasi antara strategi konten visual dan *email marketing* terbukti efektif dalam meningkatkan peluang ekspor, menegaskan pentingnya adaptasi desain dan pesan promosi sesuai preferensi pasar tujuan. Pengalaman mendampingi pelaku usaha dan UMKM serta terlibat dalam evaluasi konten memberikan wawasan baru tentang pentingnya kolaborasi, inovasi, dan adaptasi dalam pemasaran digital. Seluruh rangkaian kegiatan magang ini membuktikan bahwa strategi pemasaran digital yang terintegrasi mampu memperkuat daya saing produk ekspor Indonesia dan membangun jejaring bisnis yang lebih luas di tingkat global.

Secara keseluruhan, kegiatan magang ini tidak hanya memberikan manfaat praktis dalam pengembangan keterampilan teknis dan profesional, tetapi juga memperkaya pemahaman penulis terhadap dinamika industri ekspor digital. Penulis memperoleh pembelajaran penting mengenai pentingnya kerja sama tim, komunikasi efektif, serta pemanfaatan teknologi dalam menunjang aktivitas pemasaran. Dengan pengalaman ini, penulis merasa lebih siap untuk menghadapi

tantangan di dunia kerja dan berkontribusi dalam pengembangan ekspor digital Indonesia di masa depan.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil dan kesimpulan, berikut adalah saran untuk PT. Blantika Indo Global dan mahasiswa magang selanjutnya guna mengoptimalkan potensi dan mengatasi tantangan pemasaran ekspor digital.

4.2.1 Bagi Perusahaan

Untuk memperkuat posisi di pasar global, PT. Blantika Indo Global disarankan untuk berinovasi pada variasi konten promosi, khususnya dengan format video atau animasi, guna memperluas jangkauan audiens dan meningkatkan daya tarik produk di platform digital. Investasi pada sistem evaluasi performa konten dan kampanye digital secara *real-time* sangat krusial untuk penyesuaian strategi yang proaktif. Penguatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan internal yang terarah bagi tim dan mitra UMKM mengenai pemanfaatan optimal fitur platform digital juga menjadi prioritas. Evaluasi rutin bersama tim serta peningkatan kolaborasi dengan UMKM dan pihak eksternal akan memperkuat ekosistem ekspor digital yang inklusif dan berdaya saing, menciptakan sinergi yang menguntungkan.

4.2.2 Bagi Mahasiswa

Mahasiswa yang akan magang di PT. Blantika Indo Global atau sejenisnya disarankan untuk senantiasa proaktif, terbuka terhadap masukan, dan adaptif dalam lingkungan kerja yang dinamis. Manfaatkan setiap kesempatan magang sebagai ajang pengembangan diri, baik dalam keterampilan teknis maupun perluasan jejaring profesional. Pengalaman langsung di bidang pemasaran ekspor digital ini merupakan bekal berharga untuk memperluas wawasan dan meningkatkan kompetensi. Dengan semangat belajar dan adaptasi tinggi, diharapkan mahasiswa dapat memberikan kontribusi nyata bagi perusahaan dan siap bersaing di era digital.