BAB V
SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Kesempatan yang diberikan Mahasiswa IIB Darmajaya dalam melakukan kerja praktek di PT. Pinus Merah Abadi dan memberikan manfaat untukkonsumen. Program yang penulis buat yaitu **"PERAN MERCHANDISER DAN SALES TERHADAP PEMASARAN PRODUK RETAIL MODERN TRADE PADA PT.PINUS MERAH ABADI"** dapat membantu dalam mengatasi masalah yang ada di perusahaan. Adapun kesimpulan penelitian ini adalah :

1. Meningkatkan kemampuan para kinerja staff karyawan dengan melakukan komunikasi terhadap atasan agar display dapat dilakukan dengan baik serta rancangan planogram dapat terlaksana.
2. Penerapan program planogram ini dimaksudkan untuk meningkatkan minat konsumenn untuk membeli barang dengan nyaman serta meningkatkan kepuasan konsumen terhadap penyusunan barang yang rapih.

5.2 Saran

Setelah berakhirnya Kerja praktek, Sesuai dengan pengamatan penulis dari kegiatan Kerja Praktek di PT. Pinus Merah Abadi terdapat beberapa saran yang dapat memberi kebaikan bagi semua pihak, yaitu sebagai berikut:

a. Untuk Perusahaan PT. Pinus Merah Abadi diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan kualitasnya dalam menghadapi segala macam permasalahan penjualan produk dengan meningkatkan kinerja karyawan terhadap planogram yang baik

b. Untuk Instasi IBI DARMAJAYA , hendaknya dapat memberikan praktik yang lebih tentang dunia kerja, karena memang pada kenyataannya praktik tersebut sangat dibutuhkan. Pembekalan KP harus lebih diterapkan dengan baik, agar mahasiswa dapat menyerap informasi dengan mudah.

c. Untuk mahasiswa yang akan melaksanakan KP hendaknya menetapkan dengan pasti kapan waktu pelaksanan KP. Usahakan untuk memilih tempat yang dapat menambah ilmu sesuai dengan studi yang sedang diambil saat ini. Mahasiswa juga harus selalu aktif dalam melakukan bimbingan KP dan selalu bertanya kepada dosen pembimbing.