

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Akur Pratama serta hasil pembahasannya yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis akan mengemukakan kesimpulan serta saran yang berguna bagi pihak perusahaan agar dapat memperbaiki kekurangannya yang ada selama ini

4.1 KESIMPULAN

Kesan-kesan dan pengalaman yang telah kita genggam dan akan kita terapkan kedalam dunia permahasiswaan kita di UNIKOM, sangatlah berharga dan akan menjadi sebuah intropeksi diri untuk kita dimasa yang akan datang guna mempersiapkan diri untuk persiapan mental yang kuat ketika memasuki dunia pekerjaan. Mohon maaf sebelumnya atas segala kesalahan dari penulis dalam penulisan laporan praktikum kerja ini, segala masukan, kritik ataupun saran akan diterima oleh penulis untuk referensi dan perbaikan pembuatan laporan ini.

Bisnis ritel modern di Indonesia mengalami perkembangan yang pesat sejak tahun 2000, hal ini terjadi karna perubahan yang cepat, permintaan pasar mengikuti perubahan zaman, transisi dari ritel tradisional ke modern terjadi karna ritel modern lebih mampu memberikan kepuasan pada konsumen seperti kepastian harga, produk yang berkualitas, kenyamanan berbelanja, kemudahan transaksi, keamanan, akses yang mudah dan fasilitas yang lengkap.

Fenomena ini menyebabkan banyaknya perusahaan asing yang berinvestasi di Indonesia, hal ini menjadikan persaingan bisnis ritel di Indonesia semakin ketat, strategi dari perusahaan menjadi sangat penting untuk dapat menguasai pangsa pasar, Yogya merupakan perusahaan ritel lokal yang sedang berkembang, memiliki prosedur dan manajemen yang baik

Prosedur penjualan produk di Yogya group merupakan sebuah prosedur yang menggambarkan alur produk di mulai dari order hingga penjualan yang meliputi empat tahap yaitu merchandising (persiapan produk), order (pembelian produk), distribusi, dan penjualan. Setelah terjual kemudian toko melakukan repeat order kepada manajemen.

4.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis memiliki beberapa saran kepada PT Akur Pratama (Yogya Center) yaitu :

- Sebaiknya melakukan ekspansi di luar pulau jawa, lebih jauh ke timur menurut data pada APRINDO pertumbuhan ritel di wilayah timur (Lombok, Ambon, Papua dan Kalimantan) mencapai 12% yang terdiri dari perusahaan lokal, tidak ada ekspansi dari perusahaan baru kecuali transmart
- Yogya Merupakan Departemen store, terdiri dari Departemen Super market, Fashion, Foodlife, elektronik dan lainnya keragaman produk yang di jual menjadikan perusahaan memiliki target pasar yang luas, alangkah baiknya untuk menambahkan fasilitas hiburan seperti Bioskop pada toko kelas A atau toko besar untuk menarik lebih banyak konsumen.
- Sebaiknya memperbanyak Fasilitas umum pada toko kelas C atau toko kecil, seperti mushola atau toilet untuk konsumen.
- Bagi pembaca yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama, jika akan menggunakan laporan ini sebagai referensi maka diperlukan untuk mengkaji kembali, hal ini dikarenakan tidak menutup kemungkinan bahwa banyak pernyataan yang belum sesuai karena saya sebagai penulis merasa masih banyak kekurangan dalam menyelesaikan laporan kerja praktek ini.