

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan dan pembahasan yang diangkat oleh penulis pada BAB IV mengenai aktivitas merchandising pada PT Microvision Indonesia, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Aktivitas merchandising pada PT Microvision Indonesia sudah cukup baik dalam pelaksanaannya. Dalam pelaksanaan aktivitas ini penulis diberikan dua tanggung jawab yaitu *promotion media* dan *control stock*., diantaranya mulai dari pembuatan konsep display/demo produk, *maintenance display/demo* produk, mengelola *marketing tools*, sampai melakukan observasi media promosi dan *control stock* pada ritel *store*. Pada kegiatan *promotion media* penulis kurang lebih telah membuat 5 alat media promosi, diantaranya banner, *popup* spesifikasi, *video promotion*, *flyer*, brosur dan lain sebagainya, selanjutnya pada kegiatan *control stock* penulis telah melakukan observasi pada ritel *store* yang berkerjasama oleh PT Microvision Indonesia hampir diseluruh kawasan JABODETABEK.
2. Adapun kekurangan yang menimbulkan permasalahan pada aktivitas *merchandising* meliputi, kurangnya informasi dari perusahaan secara menyeluruh tentang kegiatan observasi pada ritel *store*, serta kurangnya bimbingan dari perusahaan dalam melakukan observasi pada media *store*, menyebabkan beberapa *store* tidak mengizinkan untuk melakukan kegiatan *control stock* pada gudangnya, dan juga terdapat keselisihan antara laporan *stock* dari perusahaan dan *stock* yang tersedia pada gudang *store*. Permasalahan tersebut muncul karena pada pendistribusian barang dari gudang perusahaan yang terkadang telat, tetapi laporan yang diterima oleh *merchandiser* telah *terupdate*.

5.2 Saran

Dari hasil pembahasan pada Bab IV, maka diperoleh masukan dapat menjadi saran positif bagi perusahaan dalam mengembangkan kemajuan dalam pelaksanaan aktivitas merchandising perusahaan, sehingga tidak ada lagi yang menjadi hambatan pada kegiatan tersebut dan juga pelaksanaan dari aktivitas

merchandising menjadi efektif dan lancar. Adapun saran atau masukan yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Disarankan perusahaan melakukan *training* tentang tata cara dan alur dari kegiatan *merchandising* sebelum melakukan observasi tersebut, perusahaan juga harus dapat memberikan SOP (Standar Operasional Prosedur) yang jelas kepada *merchandiser*, agar kegiatan *merchandising* perusahaan berjalan secara efektif dan efisien.
2. Disarankan perusahaan harus lebih siap dengan aturan-aturan yang diberikan oleh pihak ritel store, aturan tersebut harus dipatuhi agar kegiatan *merchandising* perusahaan berjalan dengan baik. Seperti pembuatan surat jalan/surat tugas yang harus dibuat oleh perusahaan setiap *merchandiser* melakukan kegiatan observasi atau pengontrolan *stock* pada gudang *store*.
3. Disarankan perusahaan meningkatkan komunikasi secara rutin agar hubungan terjalinnya hubungan yang harmonis dengan setiap store. Dengan selalu memberikan *followup* baik kepada ritel *store* maupun dengan *merchandiser* perusahaan agar tidak terjadi kekeliruan dan kesalahan pada kegiatan pengontrolan *stock*.