

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah selesai melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di PT. Alko Sumatra Kopi Kabupaten Kerinci maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Tahapan kegiatan pemasaran di Alko Sumatra Kopi adalah pengemasan, pengepakan, mendistribusikan, dan memasarkan.
2. Aspek manajemen yang telah diterapkan pada pemasaran di Alko Sumatra Kopi yaitu POAC (*Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling*).
 - a. Perencanaan dalam kegiatan pemasaran di Alko Sumatra Kopi berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan dari suatu perencanaan, dimana perencanaan yang dibuat dapat menggambarkan proses untuk pencapaian tujuan namun terkadang adanya kendala seperti kehabisan stok kopi bubuk di pabrik yang mengakibatkan terganggunya proses pemasaran.
 - b. Pengorganisasian dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran di Alko Sumatra Kopi sudah baik karena setiap kegiatan pemasaran owner selalu mengatur para pekerja dalam melakukan tugasnya supaya berjalan dengan baik.
 - c. Penggerakan dalam kegiatan pemasaran berjalan dengan baik karena dari pergerakan yang dilakukan sudah sesuai dengan SOP. Dimana para pekerja selalu datang dan pulang sesuai dengan waktu yang telah ditentukan, istirahat dan kembali bekerja pada jamnya.
 - d. Pengawasan kegiatan pemasaran dilakukan sesuai dengan tugas dan tanggung jawab. Dalam pelaksanaan pengawasan owner sudah menerapkan SOP (Standar Operasional Pekerjaan) dengan memperhatikan setiap pekerjaan yang dilakukan oleh pekerja.

5.2. Saran

Memperhatikan kualitas SDM (*Sumber Daya Manusia*) agar mampu menerapkan instruksi kerja (*work Instruction*) di lapangan serta meningkatkan kesadaran diri terhadap keselamatan dan kedisiplinan kerja di lapangan