

VI. PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil setelah pelaksanaan magang pada divisi *Sales and Marketing* The Farmhill di PT Kebun Bumi Lestari yaitu:

1. Magang di The Farmhill telah memberikan kesempatan untuk mengembangkan keterampilan praktis dalam bidang sales dan marketing, khususnya dalam industri agribisnis. Pengalaman langsung dalam menjual produk dan berinteraksi dengan konsumen membantu meningkatkan kemampuan komunikasi, negosiasi, dan pemahaman pasar.
2. Melalui proyek hampers Idul Fitri dan event lainnya, peserta magang memperoleh pemahaman mendalam tentang penerapan strategi pemasaran, termasuk Segmentation, Targeting, Positioning (STP), dan marketing mix (4P dan 7P). Proses perencanaan dan pelaksanaan kegiatan pemasaran memberikan wawasan nyata tentang bagaimana teori diterapkan dalam praktik.
3. Partisipasi dalam The Farmhill Melon Festival dan *direct selling* memberikan pengalaman berharga dalam manajemen ritel modern. Kegiatan ini melibatkan perencanaan tata letak *booth*, penyusunan aktivitas menarik, serta penjualan langsung kepada konsumen, yang semuanya merupakan elemen penting dalam ritel modern.

6.2 Saran

Berdasarkan kegiatan magang yang telah dilakukan, terdapat saran yang dapat diberikan kepada organisasi mitra sebagai berikut:

1. PT Kebun Bumi Lestari sebaiknya terus mengembangkan teknologi greenhouse dan sistem hidroponik untuk mengoptimalkan hasil panen dan mengurangi biaya operasional.
2. Penggunaan silabus atau modul yang terstruktur bagi peserta magang akan sangat bermanfaat. Dengan panduan yang jelas mengenai materi dan keterampilan yang harus dikuasai, peserta magang dapat lebih fokus dan terarah selama program magang.