

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

1. Perusahaan untuk selalu menjaga Produk-produk Bimandiri tidak hanya memiliki kualitas yang baik, tetapi juga dalam upaya untuk memberikan nilai tambah melalui pengemasan yang menarik serta pengedukasian terhadap pihak supermarket mengenai produk yang ditawarkan.
2. Perusahaan memastikan bahwa informasi terkait pengiriman sampai kepada pihak supermarket segera setelah tim ekspedisi perusahaan tiba di lokasi. perusahaan berusaha untuk meminimalkan waktu tunggu dan memberikan laporan kondisi produk yang telah sampai. Perusahaan juga melakukan *follow up* terlebih dahulu kepada pihak supermarket terkait pesannya apakah sudah sesuai atau tidak,
3. Perusahaan melakukan promosi dengan mengutus spg dan spm mereka untuk mempromosikan produk terbaru, serta menjualnya secara langsung kepada konsumen di supermarket. memberikan sampel, berinteraksi langsung melalui SPG, serta memperbarui packaging sesuai tren pasar. Perusahaan menggunakan media Instagram sebagai media promosi yang lainnya. tetapi ada berbagai evaluasi mengenai kegiatan promosi yang harus dilakukan peningkatan di perusahaan ini salah satunya dengan adanya media sosial perusahaan yang tidak hanya menggunakan Instagram, bisa

juga tiktok, yang akhir akhir ini merupakan aplikasi dengan penggunaan terbanyak

4. perusahaan melakukan respon terkait keluhan yang di alami terhadap produk yang dijual, Perusahaan juga merespon keinginan supermarket pada saat proses promosi berlangsung, perusahaan menawarkan po terlebih dahulu agar nantinya, supermarket tidak kewalahan jika membludaknya minat pembelian . namun yang harus ditingkatkan kembali adalah proses penanganan keluhan terkadang lambat karena perusahaan tidak hanya menjadi supplier di satu supermarket saja.
5. Perusahaan berhasil menjalin hubungan baik dengan stakeholder perusahaan, yaitu supermarket dan supplier. Dalam penerapannya, terkadang kepala divisi marketing sendiri turun langsung menemui *general manager* supermarket, yang menghasilkan kedekatan perusahaan dengan supermarket karna pihak supermarket merasa dihargai. Selain itu juga perusahaan membangun kedekatan dengan petani selaku supplier sayuran perusahaan dengan selalu melakukan pembayaran tepat waktu dan melakukan order sebanyak banyaknya, namun yang harus ditingkatkan ialah perusahaan dapat memberikan insetif atau penghargaan bagi para petani yang mendorong mereka untuk tetap berkomitmen menjalin kerjasama dengan perusahaan.
6. Perusahaan berhasil menyampaikan kualitas produknya kepada supermarket, melalui komunikasi secara langsung dengan pihak marketing, perusahaan juga selalu berkomunikasi melalui telfon ketika akan melakukan

pengiriman agar meminimalisir terjadinya kesalahan produk yang dikirim, perusahaan juga menggunakan instagram sebagai media promosi melalui konten konten olahan sayuran, proses komunikasi juga dilakukan perusahaan melalui update harga produk disetiap minggunya. Perusahaan juga selalu mendatangi GM toko dan meninjau secara langsung kebun kebun petani yang bekerjasama dengan perusahaan

5.2 SARAN

Setelah peneliti melakukan proses penelitian, peneliti dapat memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh PT. Bimandiri Agro Sedaya sebagai berikut:

5.2.1 Saran Bagi PT. Bimandiri Agro Sedaya

1. perusahaan harus menjelaskan lebih detail mengenai kualitas produk yang disebut sebagai grade a kepada supermarket, agar meyakinkan supermarket terkait harga produk tersebut sesuai dengan yang dikatakan.
2. keterlambatan dalam proses pendistribusian dapat berakibat fatal yang mengakibatkan kualitas produk menurun, perusahaan harus mencoba melakukan pengiriman lebih awal agar meminimalisir adanya keterlambatan dalam pendistribusian.
2. Kegiatan promosi yang harus dilakukan peningkatan di perusahaan ini salah satunya dengan adanya media sosial perusahaan yang tidak hanya menggunakan Instagram, bisa juga tiktok, yang akhir akhir ini merupakan aplikasi dengan penggunaan terbanyak, rajin membuka booth ditempat ramai

dan strategis seperti menjadi sponsor dalam acara-acara besar untuk menyampaikan mengenai produk sayuran dari perusahaan ini. Atau perusahaan bisa bekerjasama dengan influencer yang sesuai dengan kategori perusahaan, agar promosi yang dilakukan berjalan dan mendapat banyak perhatian dari supermarket-supermarket baru

3. Perusahaan harus meningkatkan lagi terkait proses penanganan keluhan supermarket yang terkadang mendapatkan respon yang lambat. Perusahaan perlu meningkatkan efisiensi dalam menangani keluhan dari berbagai supermarket yang menjadi pelanggan. Mungkin bisa dilakukan dengan mengimplementasikan sistem manajemen keluhan yang terpusat dan memudahkan pelaporan serta pemantauan keluhan dari berbagai supermarket

4. Perusahaan dapat merancang program penghargaan untuk para petani selaku supplier, berdasarkan kinerja mereka dalam hal kualitas produk, ketepatan waktu, dan volume order. Ini bisa berupa insentif produk pertanian, bonus, atau penghargaan non-materil seperti pelatihan atau bantuan teknis yang meningkatkan kemampuan petani.

5.2.2 Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk membaca dan mencari referensi tentang hal yang akan diteliti agar memperoleh wawasan yang lebih luas.
2. Peneliti selanjutnya dapat lebih mempersiapkan diri dalam pelaksanaan penelitian dan dapat membagi waktu dengan baik agar penelitian berjalan baik.

3. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat lebih cepat dalam mencari informan dan mencari jawaban mengenai penelitian ini.