BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisa masalah dapat ditarik kesimpulan. Kesimpulan ini dibuat secara umum dari strategi promosi dan penjualan susu yang dilakukan di Koperasi Peternak Sapi Bandung Utara (KPSBU) Lembang.

1. Pada dasarnya KPSBU Lembang dalam menjalankan usahanya tidak melakukan strategi yang sebagaimana mestinya, akan tetapi keberhasilan produk yang di hasilkannya itu dikarenakan dari mutu dan kualitas produk yang dihasilkannya.
2. Kendala utama yang dihadapi KPSBU Lembang dalam pemasaran susu yaitu masih kurangnya fasilitas pemasaran. Kendala lainnya yaitu terbatasnya sumber daya manusia yang dimiliki KPSBU Lembang yang mampu mengembangkan sistem pemasaran yang baik.
3. Peranan KPSBU Lembang dalam meningkatan pendapatan para peternak masih berorientasi pada peningkatan volume produksi dan kualitas susu tetap masih sulit dalam meningkatkan pendapatan melalui perbaikan harga jual, hal ini karena 90% susu dijual ke Industri Pengolahan Susu (IPS), yaitu PT, FVI, dan PT. FI yang harganya di standarkan secara Internasional. Sementara penjualan lewat agen dan pemasaran langsung ke konsumen masih rendah padahal memiliki harga jual yang lebih tinggi.

4. KPSBU Lembang memiliki tanggung jawab terlalu tinggi terhadap kerusakan produk susu, terutama dalam distribusi ke Industri Pengolahan Susu (IPS). Kerusakan susu dalam distribusi ditanggung koperasi.
5. Pelayanan KPSBU Lembang terhadap konsumen masih kurang hal ini terlihat dari masih sulitnya mendapatkan produk susu KPSBU Lembang.

5.2 Saran-saran

Berdasarkan kondisi strategi dan penjualannya di masa mendatang maka setelah melalui analisis dan kesimpulan serta kekurangan dan kelemahan yang diketahui maka penulis akan memberikan beberapa saran yang mungkin dapat menjadi masukan bagi Koperasi Peternak Sapi Bandung Utara (KPSBU) Lembang sebagai berikut :

1. KPSBU Lembang harus memperhatikan sumber daya manusia yang dimiliki dengan meningkatkan kesejahteraan dan kedisiplinan kerja serta pelatihan-pelatihan atau ceramah-ceramah umum dalam bidang penjualan sehingga dapat meningkatkan motivasi kerja karyawan dalam bekerja.
2. Karena pada dasarnya produk yang dihasilkan oleh KPSBU masih sulit didapatkan, alangkah baiknya apabila pihak KPSBU membuat suatu unit yang bergerak dalam masalah penjualan produk dari hasil produk yang dihasilkan KPSBU itu sendiri.