

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di KSU Tandangsari unit usaha pakan ternak maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Bauran pemasaran yang diterapkan di Unit Usaha Pakan Ternak KSU Tandangsari dirasa Kurang Baik dari beberapa unsur seperti kualitas produk, kelengkapan produk dan harga yang ditawarkan dibandingkan dengan pesaing. Untuk menarik konsumen unit pakan ternak kurang memanfaatkan dalam melakukan promosi.
2. Untuk tingkat kesesuaian antara pelaksanaan dan harapan bauran pemasaran yang dilakukan di unit pakan ternak KSU Tandangsari, berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diketahui bahwa unsur yang memiliki tingkat kesesuaian yang paling tinggi yaitu unsur sistem pembayaran kredit/tunai untuk anggota, lokasi toko, penataan barang, fasilitas pendung dan pelayanan karyawan toko. Melalui penggunaan diagram kartesius secara umum yang perlu ditangani secara baik dalam penanganannya yaitu perbedaan anggota dan non anggota dan kebersihan toko.
3. Upaya yang harus dilakukan oleh unit pakan ternak untuk bauran pemasaran yaitu dengan meningkatkan kualitas produk dengan melengkapi bahan baku produk yang sesuai dengan kebutuhan anggota, mencari strategi kebijakan harga sehingga anggota dapat merasakan manfaat langsung sebagai anggota koperasi dan juga

harus lebih sering berinteraksi dengan para anggota untuk mengetahui kritikan dan saran demi kemajuan unit pakan ternak.

5.2. Saran-Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan yang diperoleh, maka dapat dikemukakan saran-saran sebagai berikut :

5.2.1. Aspek Teoritis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berdasarkan hasil dari survey lapangan sehingga dapat mengetahui faktor apa saja yang harus ditingkatkan dalam pengembangan di unit usaha pakan ternak untuk meningkatkan partisipasi oleh anggota.

5.2.2. Aspek Praktis

1. Meningkatkan promosi agar unit pakan ternak dapat meningkatkan penjualan.
2. Harga yang ditawarkan lebih rendah atau sama dengan pesaing dan terjamin persediaan bahan baku makanan ternak, maka harus ada perjanjian kontrak yang profesional dengan *suplayer*.
3. Memperbaiki serta meningkatkan kualitas makanan ternak agar produksi susu dapat stabil bahkan dapat meningkat.
4. Melakukan ekspansi penjualan makanan ternak keluar anggota untuk meningkatkan volume penjualan.