

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

1.1 Simpulan

1. Strategi Bisnis KSU Tandang Sari:

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Divisi Usaha Susu Segar KSU Tandangsari, dapat disimpulkan bahwa koperasi telah menerapkan strategi bisnis yang komprehensif dan berorientasi pada penguatan daya saing serta peningkatan volume penjualan. Strategi tersebut meliputi hubungan kerja sama KSU dengan pihak lain (IPS dan Perusahaan Swasta), menjaga kualitas produk, manajemen operasional produksi, memanfaatkan potensi pasar susu murni, menjaga tingkat permodalan usaha dan penetapan harga yang kompetitif.

Kombinasi strategi-strategi tersebut tidak hanya memperkuat posisi koperasi di pasar industri susu murni, tetapi juga mencerminkan kemampuan koperasi dalam menjawab tantangan usaha secara adaptif dan berkelanjutan.

2. Analisis SWOT:

- 1) **Kekuatan:** KSU Tandangsari memiliki kekuatan utama berupa serapan pasar yang tersedia, hubungan kerja sama yang baik dengan IPS dan pemasok, serta fasilitas produksi yang memadai.
- 2) **Kelemahan:** Koperasi ini memiliki kelemahan dalam hal kurangnya lahan pertanian hijau, kualitas produk yang masih rendah, populasi sapi yang menurun dan lemahnya pengontrolan distribusi susu di lapangan.
- 3) **Peluang:** KSU Tandangsari memiliki peluang untuk memperluas pasar, meningkatkan kesadaran konsumen, memanfaatkan teknologi dan mengembangkan produk turunan.

- 4) Ancaman: KSU Tandangsari menghadapi ancaman seperti persaingan yang ketat, perubahan harga pasar, masalah kesehatan hewan, perubahan iklim dan regulasi pemerintah.

3. Strategi untuk meningkatkan volume penjualan

Koperasi dapat meningkatkan volume penjualan yang mencakup produk, harga, tempat dan promosi. Dengan meningkatkan kualitas dan keunikan serta varian produk turunan susu, penetapan harga yang kompetitif, memunculkan paket bundling, menjalin kerjasama dengan supermarket, restoran dan toko lokal, membangun saluran penjualan online melalui website atau e-commerce, mengoptimalkan sistem pengantaran susu murni, memberikan voucher atau diskon untuk menarik pelanggan baru, serta melakukan edukasi dan workshop tentang manfaat susu murni.

1.2 Saran-Saran

Untuk meningkatkan kinerja dan volume penjualan Susu Murni KSU Tandangsari disarankan untuk:

1. Saran teoritis

Bagi peneliti selanjutnya disarankan dapat memperbanyak sumber-sumber dan referensi yang terkait dengan strategi bisnis, lebih diperdalam lagi variabel tersebut agar memperluas wawasan penelitian.

2. Saran praktis

- a. Untuk meningkatkan volume penjualan, disarankan koperasi meningkatkan ketersediaan produk dengan memastikan distribusi yang lancar dengan memperhatikan promosi penjualan dan stok yang mencukupi di setiap titik penjualan.

Selain itu, peningkatan kualitas susu juga perlu dilakukan, baik dari sisi kesegaran,

kebersihan, maupun kandungan gizinya, guna memenuhi harapan konsumen dan memperkuat daya saing produk di pasar.

- b. Untuk mengembangkan usaha susu murni, koperasi perlu menyusun strategi yang tepat dengan memperhatikan keadaan di dalam dan di luar koperasi. Keadaan di dalam koperasi meliputi kelebihan dan kekurangan yang dimiliki, sementara keadaan di luar mencakup peluang dan tantangan dari lingkungan sekitar.

Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut, KSU Tandangsari diharapkan dapat memperkuat posisi pasarnya dan meningkatkan volume penjualan.