# BAB V

# SIMPULAN DAN SARAN

## 5.1 Simpulan Dan Saran

A. Simpulan

Setelah melakukan penelitian dan pembahasan pada analisis strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan selanjutnya peneliti menarik simpulan dari masing-masing identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Penjualan susu sapi dikoperasi KUD Puspa Mekar saat ini dijual secara eceran dan dijual ke Industri Pengolahan Susu(IPS), untuk tahun ini penjualan susu sapi yang dijual ke IPS menurut sebesar -18,17% dan penjualan susu sapi yang dijual secara eceran meningkat sebesar 500,21% penyebabnya adalah, adanya outlet baru selain outlet yang ada di kantor koperasi. Harapan pihak Koperasi untuk tahun ini, penjualan susu sapi yang dijual secara eceran dapat menyentuh di angka 3.500 liter per tahun.
2. Data yang di perlukan untuk strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan adalah data variabel Strenght, Weakness, Opportunity dan Threats. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisi SWOT. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan berada pada Koordinat (1,22 ; 1,06) pada kuadran I (+,+), artinya menerapkan strategi S – O yaitu dengan memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang yang ada. Hasil strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan adalah: Peningkatan kualitas produk susu(QC) akan meningkatkan omset KUD Puspa Mekar, Mengekspansi ke pasar baru dengan memanfaatkan lokasi yang strategis, Mengekspansi produk baru dengan harga yang ditawarkan bersaing dengan para pesaing,

Peningkatan citra positif pelanggan secara tidak langsung distributor outlet akan berkembang.

3. Faktor penyebab rendahnya volume penjualan yang dijual anggota ke pihak koperasi salah satunya adalah adanya penurunan produksi susu sapi pada tahun 2021 produksi sapi 5.265.839 liter dan pada tahun 2022 penurunan produksi sebesar 4.555.166 liter atau turun sekitar 0,40% di karna kan banyak sapi yang terkena penyakit seperti PMK, dan penyakit lainnya seperti radang kelenjer, diare dan abses. faktor kecurangan anggota terhadap penjualan susu di koperasi salah satunya adalah kelalaian penjemputan susu oleh pihak koperasi dan pengurus koperasi tidak langsung membayar hasil penjualan susu kepada anggota secara langsung. promosi ekonomi anggota sudah baik karna untuk harga yang ditawarkan koperasi bisa bersaing dengan supplier susu murni lainya, pemberian dana kredit sapi untuk penambahan populasi sapi laktasi yang di dukung pakan berkualitas dan key informan pun menjelaskan belum terlalu baik karna mahal nya pakan dan belum ada jalan keluar terkait penyakit PMK yang sedang mewabah.

B.Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan baik melalui kajian telaah pustaka maupun analisis data dengan menggunakan analisis SWOT, dengan melihat keadaan penjualan dan strategi pemasaran maka usaha yang dapat dilakukan oleh pihak koperasi adalah sebagai berikut:

1. Saran Praktis

1) Dari hasil penelitian bahwa penjualan susu koperasi KUD Puspa Mekar akan lebih fokus ke penjualan susu sapi yang dijual secara eceran dan salah satu strategi koperasi yaitu membuka outlet baru sedangkan untuk Weakness(kelemahan) : varian produk, dan promosi produk skornya masih

di angka cukup besar yaitu 2.1, peneliti mengusulkan untuk membenahi terlebih dahulu terkait dengan varian produk dan promosi produk agar kelemahan bisa di kendalikan.

2) Dalam hal strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan koperasi KUD Puspa Mekar berada pada Kuadran I (analisis SWOT) yang artinya pihak koperasi dalam kondisi ini mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, sebainya pertumbuhan usaha Yang berada Pada kuadran I ini dikelola dengan profesional, jika tidak bisa di kelola secara profesional koperasi akan ada pada Kuadran IV yaitu situasi yang sangat tidak menguntungkan, menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

3) Penyebab rendahnya volume penjualan yang di jual anggota ke pihak koperasi yaitu adanya penyakit PMK , dan penyakit lainnya seperti radang kelenjer, diare dan abses. Pihak koperasi pun mengambil langkah yaitu penambahan nilai kredit sapi yang akan disalurkan kepada anggota sebaiknya sebelum penambahan nilai kredit sapi pihak koperasi memberikan konsultasi kepada para anggota tentang wawasan penyakit sapi, cara penanggulangan wabah penyakit sapi, agar sebelum sapi terkena wabah, anggota sudah tahu hal apa yang akan dilakukan dan tidak akan menyebabkan rendahnya volume penjualan yang di jual anggota kepada pihak koperasi.

2. Saran Akademis

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis memberikan beberapa saran yang di harapkan dapat bermanfaat, antara lain:

1) Bagi perkembangan ilmu

Hasil penelitian ini di sarankan dapat memberikan ilmu pengetahuan dan menambah informasi bagi perkembangan ilmu pemasaran khususnya mengenai strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan penjualan.

2) Bagi Peneliti Lain

Karena adanya keterbatasan sampel/data, penulis menyarankan bagi peneliti lain yang akan meneliti dibidang yang sama agar menambah jumlah responden serta memperluas area survey agar hasil penelitian lebih maksimal.