BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab V ini akan dipaparkan mengenai kesimpulan serta saran dari peneliti mengenai Analisis Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Susu Pasteurisasi Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS Pangalengan.

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian tentang analisis bauran pemasaran dalam upaya meningkatkan volume penjulan susu pasteurisasi maka dapat ditarik kesimpulan sebgai berikut :

1. Bauran pemasaran KPBS yang dilakukan saat ini oleh Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS pangalengan, mendapatkan hasil "baik' tetapi masih ada yang perlu diperhatikan menganai kemasan, kehigenisan produk susu pasteurisasi KPBS agar bisa bersaing dipasar dan cara pemasaran susu pasteurisasi KPBS yang belum teratur.
2. Tanggapan pedagang terhadap produk susu pasteurisasi KPBS "cukup baik " karena yang masih menjadi kendala Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS Pangalengan adalah varian rasa susu pasteurisasi yang masih sedikit dan kemasan produk susu pasteurisasi masih kurang menarik dan kurang diminati oleh konsumen,
3. Upaya-uapaya yang dilakukan oleh Unit Pengolahan susu pasteurisasi KPBS untuk meningkatkan volume penjualan susu pasteurisasi KPBS

adalah bekerjasama dengan sekolah- sekolah, kios-kios penjualan susu , dan hotel.

5.2. Saran – Saran

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah disimpulkan di atas, maka saran yang diberikan hasil penlitian dan analisa pada Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS Pangalengan. maka peneliti memberikan saran yang mungkin dapat dipertimbangkan sebagai masukan bagi pihak koperasi dalam mengatasi bauran pemasaran dan penjualan susu pasteurisasi KPBS dimasa yang akan datang sebagai berikut :

1. Bauran pemasaran yang digunakan harus lebih di tingkatkan lagi mengingatan akan kemasan produk susu pasteurisasi KPBS ini masih kurang menarik dimata masyarkat dan masalah juga bagi koperasi. Dan untuk segi pemasaran susu pasteurisasi KPBS pendagang/ pengecer harus menggunakan permanent journey plan (PJP) atau rout plan, maka pedangang/ pengecer dengan menggunakan pjp atau rout plan bisa lebih teratur dari mulai jualan dan jam berapa datang dilokasi yang sudah di tentukan. Jika sudah menggunakan pjp atau rout plan maka konsumen juga tidak akan kesulitan untuk membeli susu pasteurisasi.
2. Untuk varian rasa susu pasteurisasi KPBS dan kemasan susu pasteurisasi KPBS, masih sangat sedikit dibandingkan dengan para pesaingnya oleh karenanya koperasi harus lebih memperhatikan varian rasa terbaru dipasar agar bisa bersaing dipasar.dan untuk produk susu pasteurisasi KPBS

kemasan bantal harus diperhatikan oleh koperasi. Maka koperasi harus mengganti kemasan bantal agar bisa dibawa bepergian kemana saja, contoh seperti ultra jaya.

3. Upaya – upaya yang harus dilakukan Koperasi Peternakan Bandung Selatan KPBS Pangalengan untuk meningkatkan volume penjualam susu pasteurisasi harus bekerjasama dengan sekolah-sekolah, hotel kios-kios penjual susu, rumah makan, menambah rest area baru diluar wilayan pangalengan. maka disini tugas dan peran koperasi untuk meningkatkan maafaat ekonomi bagi anggota secara langsung dan tidak langsung.

IKOPIN