

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan pada penelitian yang ada dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Unit usaha perdagangan kedelai KOPTI Kabupaten Kuningan dari tahun ke tahun terus mengalami kenaikan karena permintaan kacang kedelai untuk produksi tahu tempe setiap tahunnya juga mengalami kenaikan sehingga KOPTI Kabupaten Kuningan terus berusaha untuk memenuhi kebutuhan anggota. Namun pada tahun 2018 terjadi penurunan penjualan kedelai hal ini disebabkan karena kedelai impor mengikuti nilai tukar dollar sehingga saat nilai tukar dollar terhadap rupiah semakin tinggi maka harga kedelai impor pun menjadi mahal dan anggota mengurangi jumlah pembelian kacang kedelai.
2. Bauran pemasaran (4P) yang dilakukan oleh KOPTI Kabupaten Kuningan sudah sesuai dengan kebutuhan KOPTI sebagai penyalur bahan baku kedelai bagi anggotanya. Unsur bauran pemasaran produk yang diterapkan oleh KOPTI sudah sangat baik, di mana kualitas kedelainya sendiri selalu diperhatikan oleh pihak KOPTI demi mengeratkan kepercayaan anggota kepada KOPTI. KOPTI selama ini mampu memenuhi kebutuhan kedelai anggota artinya ketersediaan kedelai selalu siap. Mengenai harga yang ditawarkan oleh KOPTI lebih mahal dengan harga yang ditawarkan pasaran. Unsur distribusi, KOPTI sendiri menggunakan distribusi langsung yaitu tanpa melalui perantara atau agen dari luar KOPTI melainkan melalui 9 sentra pelayanan, dan untuk promosi sampai

saat ini KOPTI tidak melakukan advertising, personal selling karena hal tersebut dirasa tidak perlu jika pangsa pasarnya hanya anggota KOPTI.

3. Berdasarkan penilaian anggota, KOPTI perlu membenahi beberapa indikator yang dirasa belum mampu memenuhi kebutuhan anggota seperti jaminan produk, harga yang sesuai dengan kualitas. Selain itu KOPTI dapat mempertahankan indikator lain yang mampu memenuhi kebutuhan anggota dan sudah dilaksanakan seperti kualitas produk, ketersediaan produk, mudah dijangkau, adanya bonus dan diskon, dan lain-lain.
4. Upaya-upaya yang sudah dan sebaiknya dilakukan oleh KOPTI Kabupaten Kuningan dalam meningkatkan volume penjualan:
 - a. Lebih baik kedelai yang disediakan sesuai dengan kebutuhan anggota dan mengurangi keanekaragaman kedelai yang jarang dibutuhkan oleh anggota. Tentunya target penjualan kedelai harus sesuai dengan kebutuhan kedelai para pengrajin.
 - b. Baiknya KOPTI Kabupaten Kuningan menyesuaikan harga kedelai dengan harga pasaran, untuk merambah pasar yang lebih luas KOPTI harus memasarkan produknya tidak hanya ke anggota tapi juga kepada non anggota atau pelaku-pelaku bisnis lain yang menggunakan bahan baku kedelai, oleh karena itu harga yang ditawarkan pun harus sesuai dengan harga pasar.
 - c. Hendaknya dapat memperluas cakupan wilayah pemasarannya, untuk mendapatkan konsumen-konsumen baru yang sebelumnya tidak terjangkau

oleh KOPTI, dengan begitu jumlah kedelai yang dijual pun tidak hanya di 9 wilayah saja atau 9 sentra pelayanan. Tentunya KOPTI perlu memperhatikan terlebih dahulu potensi pasar yang akan dimasuki. Selanjutnya berdasarkan penilaian anggota mengenai kenyamanan, keamanan dan ketertiban KOPTI bisa memperhatikan hal tersebut seperti membuat tata letak pergudangan yang lebih nyaman dan aman.

d. Hendaknya mempromosikan kedelainya ke perusahaan-perusahaan yang membutuhkan kedelai sebagai bahan bakunya melalui bentuk kerjasama.

5. Manfaat ekonomi langsung dari unit usaha perdagangan kedelai belum dapat dirasakan oleh anggota karena bentuk manfaat ekonomi langsung Koperasi kepada anggota adalah dari segi harga jual kedelai yang tinggi. Harga jual kedelai pada koperasi lebih mahal dibandingkan harga jual dipasaran, hal ini menyebabkan Koperasi tidak dapat memberikan manfaat ekonomi langsung kepada anggota. Tetapi volume penjualan kedelai pada KOPTI Kabupaten Kuningan selalu mengalami kenaikan karena anggota koperasi memiliki rasa loyalitas yang tinggi terhadap Koperasi. Loyalitas anggota disebabkan karena anggota mendapatkan manfaat ekonomi tidak langsung seperti SHU, paket wisata gratis, tunjangan hari raya, dan tunjangan-tunjangan lainnya. Selain itu manfaat lain yang dirasakan anggota yaitu adanya kemudahan pembelian kedelai dan penanguhan pembayaran.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran-saran yang dapat memberikan masukan bagi perkembangan usaha unit perdagangan kedelai dalam meningkatkan volume penjualan yaitu sebagai berikut:

1. Mengurangi jenis-jenis kedelai yang intensitas kebutuhan anggotanya kurang
2. Menyesuaikan target penjualan dengan kebutuhan anggota
3. Memperluas cakupan distribusi dengan menambah sentra pelayanan
4. Memanfaatkan media sosial atau forum penjualan secara online untuk lebih memperluas informasi mengenai kedelai yang disediakan KOPTI Kabupaten Kuningan
5. Memprioritaskan indikator yang rendah nilai penilainnya bagi anggota
6. Melakukan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan yang membutuhkan kedelai sebagai bahan bakunya.

IKOPIN