

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran di BUMDES Makmur Abadi sudah dapat dikatakan sangat berpeluang terhadap peningkatan penjualan produk BUMDES. Dalam penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh BUMDES Makmur Abadi adalah dengan cara: (a) Memberikan jaminan bahwa produk milik BUMDES Makmur Abadi aman dan juga sehat karena menggunakan 100% susu sapi murni. Selain itu BUMDES juga menggunakan metode pengolahan dengan cara pasteurisasi sehingga olahan susu sapi milik BUMDES Makmur Abadi bisa tahan sekitar 7 hari lamanya, ada 7 varian rasa olahan susu sapi milik BUMDES Makmur Abadi yaitu ada rasa original, coklat, capucino, mangga, stroberi, melon dan durian. Dengan menyediakan banyak pilihan rasa BUMDES berharap bahwa strategi ini dapat menarik minat para konsumen dan juga agar konsumen tidak merasa bosan dengan rasa susu sapi seperti biasanya, hal ini yang mendorong BUMDES membuat olahan susu sapi dengan banyak varian rasa. (b) Untuk produk olahan susu sapi BUMDES Makmur Abadi mematok harga Rp. 5.000 per botol dan untuk dijual ditempat-tempat wisata BUMDES Makmur Abadi memberikan saran untuk menjual produk olahan susu sapi dengan harga tidak lebih dari Rp. 7.000

perbotolnya, strategi ini dilakukan agar produk ini dapat dijangkau oleh para konsumen dan juga dapat bersaing dengan produk lain yang sejenis.

(c) Strategi promosi yang dilakukan oleh BUMDES Makmur Abadi untuk meningkatkan penjualan produknya adalah dengan cara langsung berinteraksi dengan pembeli, membuat kerjasama dengan pembeli lain guna memudahkan untuk memasarkan produk, selain itu BUMDES juga menggunakan media sosial untuk memasarkan produk olahannya.

2. Kendala yang dihadapi oleh BUMDES Makmur Abadi dalam memasarkan produknya yaitu masalah produk yang tidak bisa tahan lama hanya sampai 7 hari sehingga sulit apabila ada konsumen dari luar kota atau jarak tempuh yang cukup jauh ingin memesan produk olahan susu sapi dari BUMDES Makmur Abadi, dan apabila dalam kurun waktu yang ditentukan produk susu sapi tidak kunjung habis maka akan ada kemungkinan bahwa produk rusak sehingga ini juga merupakan kendala yang cukup serius dalam bidang peningkatan pendapatan BUMDES. Selain itu produk susu sapi milik BUMDES ini berada di lingkungan pedesaan sehingga akan banyak pertimbangan untuk membeli produk susu sapi dengan harga Rp. 5.000 yang sudah ditetapkan BUMDES Makmur Abadi, karena ibu-ibu cenderung akan memilih untuk membeli bahan pokok ketimbang membeli sebotol susu sapi, selain itu lokasi BUMDES yang dekat dengan tempat penampungan susu sapi yang membuat para ibu-ibu lebih memilih untuk membeli langsung ke tempat penampungan susu sapi dan mengolahnya

sendiri. Kurangnya pengetahuan dalam bidang media sosial dan juga anggapan bahwa memasarkan produk dengan media sosial akan membuat ribet. BUMDES juga merasa kebingungan karena pihak BUMDES sendiri juga masih belum memiliki alat transportasi sendiri dan hal ini juga menghambat proses pemasaran produk olahan susu sapi milik BUMDES Makmur Abadi.

3. Solusi yang dilakukan oleh BUMDES Makmur Abadi dalam mengatasi masalah pemasaran produknya yaitu apabila ada pesanaan dari luar kota atau yang jarak tempuhnya cukup jauh maka pihak BUMDES memberikan solusi dengan cara memberi glues disetiap box yang sudah berisi produk olahan susu sapi hal ini digunakan agar produk bisa tahan lebih lama selama berada diperjalanan, selain itu apabila ada produk yang rusak maka pegawai akan memanfaatkan produk tersebut untuk diberikan kepada hewan ternak milik beberapa petugas dengan catatan bahwa produk tersebut masih bisa dan layak diberikan kepada hewan , dan apabila produk sudah rusak maka beberapa pegawai memilih untuk menyiramkan sisa produk tersebut untuk tanaman mereka. Pihak BUMDES memiliki beberapa kerjasama dengan pihak lain dengan tujuan untuk menyiasati apabila ada konsumen yang merasa keberatan dengan harga yang dipatok oleh BUMDES Makmur Abadi . Kurangnya pengetahuan petugas BUMDES tentang pemasaran lewat media online maka BUMDES memberikan banner besar didepan kios milik salah satu petugas BUMDES hal ini dianggap akan memudahkan

dalam menarik minat konsumen. Sedangkan untuk kendala alat transportasi ketika mendistribusikan barang maka pihak BUMDES Makmur Abadi menggunakan kendaraan milik pribadi atau milik pegawai untuk mendistribusikan produk mereka.

B. Saran

1. Bagi BUMDES Makmur Abadi

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam pengambilan strategi pemasaran yang akan dilakukan BUMDES Makmur Abadi sebagai tambahan informasi terkait strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan Desa Bendosari Kecamatan Sanan Kulon Kabupaten Blitar.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan kajian atau sebagai bahan masukan untuk kedepannya serta sebagai sumbangsih pembendaharaan keputakaan di IAIN Tulungagung dan menyumbangkan hasil penelitian yang bisa bermanfaat bagi pembaca.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan serta dapat dijadikan bahan materi referensi untuk melakukan penelitian yang akan datang terkait judul yang diambil dalam penelitian ini.