

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada bagian akhir skripsi ini, penulis akan memaparkan beberapa kesimpulan yang dapat diambil yang didasarkan pada temuan hasil penelitian :

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Koperasi Tani Jasa Tirta dalam meningkatkan volume penjualannya dengan menggunakan *marketing mix* (4P) yaitu a) produk, dalam menjaga kualitas produknya harus menjaga keaslian susu, kebersihan susu dan juga harus dengan cepat memasukkan susu ke mesin pendingin agar tidak basi ; b) harga, yang menentukan harga adalah pabrik meski demikian koperasi ini selalu menjaga kualitas susu sapi peternaknya dengan menyediakan konsentrat yang berkualitas sehingga koperasi ini memperoleh harga yang maksimal ; c) saluran distribusi yang dilakukan koperasi ini dengan melakukan pengawasan gudang dengan menerapkan sistem SOP yang telah ditetapkan oleh koperasi, diantaranya harus menjaga kebersihan susu, melakukan tes laboratorium pada susu untuk tes laboratorium ini yang paling diutamakan adalah *added water* 0 dan mengevaluasi hasil tes laboratorium pada susu ; d) Strategi pemasaran yang dilakukan oleh koperasi ini dengan cara menjaga kualitas susu kemudian mempromosikan kepada pabrik untuk diajak bekerjasama.
2. Kendala yang dihadapi oleh Koperasi Tani Jasa Tirta dalam meningkatkan volume penjualan yaitu kendala internal dan eksternal. Kendala internal berupa : a) tidak bisa berdiri sendiri tanpa adanya mitra ; b) susah nya penjualan pada masa pandemi covid 19. Kendala eksternal : a) adanya banyak pesaing di Kecamatan Sendang, dan pesaing terbesarnya ada tiga perusahaan. Adapun solusi internal : a) Dalam menjalani bisnis di koperasi ini memang tidak bisa berdiri

sendiri tanpa adanya mitra. Dengan kondisi seperti itulah koperasi menawarkan bekerjasama dengan pabrik dan yang ditawarkan dari koperasi ini adalah tentang kualitas susu yang dimilikinya ; b) koperasi ini mencari informasi tentang pabrik lain yang mau membeli susu dan akhirnya karena banyak sekali jaringan bisnisnya maka koperasi ini menjual produk susunya ke Jawa Barat. Solusi untuk kendala eksternal yaitu : a) dalam menghadapi masalah eksternal terutama dengan adanya pesaing koperasi ini tetap merasa bersyukur kepada Tuhan. Dan pesaing ini dalam dunia bisnis bebas dan wajar. Dan koperasi ini percaya bahwa rejeki sudah ada yang mengatur. Namun meski demikian koperasi ini tetap berupaya untuk mensejahterakan peternak yang bekerjasama dengannya. Seperti memberi pelayanan yang baik dan yang paling utama adalah masalah pembayaran yang tepat waktu.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, bahwa dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi Koperasi

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan atau pertimbangan dalam menyusun strategi pemasaran yang lebih baik dimasa yang akan datang, terutama dalam strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi dokumentai akademik yang kemudian untuk dijadikan sebagai referensi bagi civitas akademik Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung, khususnya terkait dengan strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan.

3. Bagi peternak sapi

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu membawa masyarakat lebih berperan aktif dalam pelaksanaannya guna dapat ikut serta dalam beternak sapi perah.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya, dengan tema yang sama, namun model dan teknik analisis yang lainnya sehingga dapat dilakukan proses verifikasi kemajuan ilmu pengetahuan.