

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan mengenai efektivitas pemasaran dalam penjualan komoditas komersial Perum BULOG Cabang Solok sebagai berikut:

1. Produk atau komoditas yang tersedia di Perum BULOG Cabang Solok terdiri dari beras, minyak goreng, daging dan gula.
2. Perum BULOG Cabang Solok menerapkan *cost structure* dalam menetapkan harga jual produknya.
3. Perum BULOG Cabang Solok melakukan berbagai kegiatan promosi seperti melalui spanduk RPK serta promosi berbayar melalui media sosial Instagram.
4. Perum BULOG Cabang Solok terdiri dari kantor cabang, tiga unit gudang yang tersebar di Sijunjung, Batusangkar dan Kabupaten Solok dan satu unit penggilingan gabah dan beras yang berlokasi di Kota Solok.
5. Saluran penjualan Perum BULOG Cabang Solok terdiri dari distributor, TPK, Horeka, RPK dan pedagang ritel.
6. Dalam standar operasional Perum BULOG terdapat 3 poin penting, yaitu:
 - a. Pola penjualan, pola pembayaran dan ketentuan umum penjualan komoditas komersial. Pola penjualan terdiri dari penjualan kepada mitra distributor yang terdiri dari grosir, pelaku industri, badan usaha, BUMN/BUMD dan UMKM serta pola penjualan langsung yang merupakan penjualan kepada Horeka, perusahaan, pasar murah dan pedagang ritel.

- b. Pola pembayaran yang terdiri dari pola pembayaran tunai dan pola pembayaran tunda bayar.
- c. Ketentuan umum penjualan yaitu dimulai dari permintaan pembelian (PO/NP/PJB/SPPM) atau atas persetujuan dari pimpinan, penerbitan SPS, penerbitan DO jika pembayaran telah diterima dengan disertai bukti setor (disertai penerbitan faktur pajak jika pola pembayaran tunda bagi komoditas kena pajak dan pencantuman nilai dasar pengenaan pajak dan nilai PPN di nota penjualan dalam penjualan melalui pasar murah), penyerahan komoditas kepada pembeli dan penyetoran hasil penjualan komoditas komersial ke rekening yang ditunjuk kantor pusat.
7. Penjualan komoditas komersial Perum BULOG Cabang Solok pada tahun 2020 tidak dapat mencapai target penjualan yang mana pada tahun 2020 hanya mampu mencapai 7% dari target yang telah ditetapkan. Sedangkan untuk penjualan pada tahun 2021, Perum BULOG Cabang Solok juga tidak mampu mencapai target penjualan bulanan yang telah ditetapkan, yang mana pada bulan Januari hanya mencapai 6,2% dan pada bulan Februari hanya mencapai 13% dari target yang telah ditetapkan.
8. Berdasarkan dari target penjualan yang telah ditetapkan dan data penjualan komoditas komersial Perum BULOG Cabang Solok pada tahun 2020 dan pada periode Januari hingga Februari 2021 yang mana Perum BULOG tidak dapat mencapai target tersebut, penulis menyimpulkan bahwa Perum BULOG Cabang Solok belum mampu melakukan pemasaran yang efektif dalam penjualan komoditas komersialnya

5.2 Saran

Sehubung dengan pembahasan di atas dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis memberikan saran untuk Perum BULOG Cabang Solok, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk institusi/perusahaan (Perum BULOG Cabang Solok)

Berdasarkan hasil kegiatan magang serta penelitian yang dilakukan penulis di Perum BULOG Cabang Solok, penulis menyarankan agar dilakukan penambahan staf pada seksi komersil dengan rincian satu orang staf untuk mengurus seluruh administrasi penjualan komersil dan dua orang staf berfokus terjun ke lapangan seperti penawaran produk dan pendistribusian pesanan. Perum BULOG Cabang Solok diharapkan juga untuk lebih aktif dalam mencari pelanggan, karena dengan hanya menunggu tanpa bergerak aktif mencari pelanggan tidak akan bisa mencapai target penjualan komoditas komersial dan tujuan pemasaran Perum BULOG Cabang Solok. Hal ini bisa dilakukan seperti melakukan survei ke warung-warung kecil dan mengenalkan serta menawarkan produk Perum BULOG agar lebih menjangkau masyarakat dan dikenal masyarakat.

Penulis juga menyarankan agar Perum BULOG Cabang Solok mengaktifkan lagi produksi beras di penggilingannya (PGB). Dengan aktifnya kembali penggilingan gabah dan beras, sehingga Perum BULOG Cabang Solok bisa memproduksi berasnya sendiri agar mampu mengontrol kualitasnya sendiri serta lebih leluasa dalam menerapkan harga yang bisa bersaing di pasar.