

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

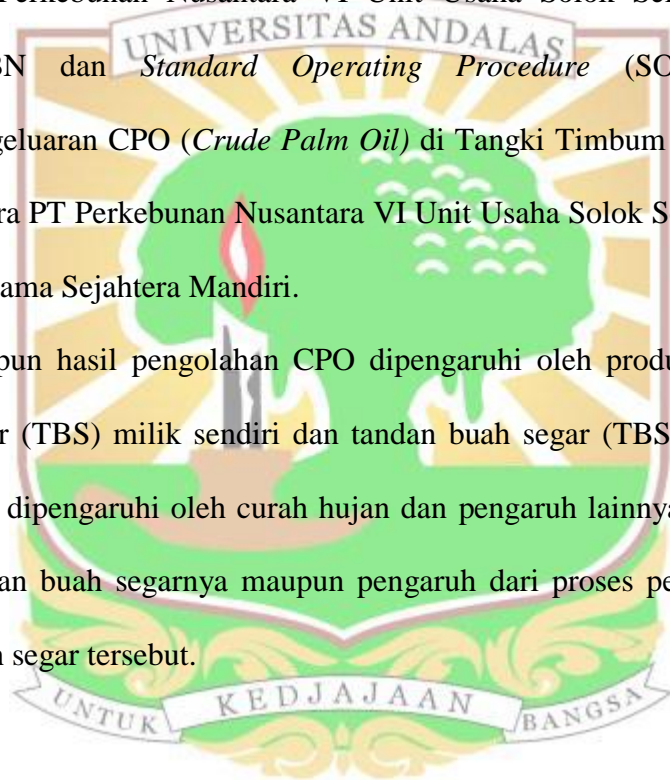
#### 5.1 KESIMPULAN

Dengan berdasarkan uraian pada setiap bab, maka penulis dapat menyimpulkan terkait strategi direct marketing kelapa sawit pada masa pandemi Covid-19 di PT Perkebunan Nusantara VI Unit Usaha Solok Selatan adalah sebagai berikut :

1. Bauran pemasaran merupakan suatu konsep dari strategi pemasaran. Bauran pemasaran terdiri dari produk, harga, lokasi dan promosi. Adapun produk yang dihasilkan oleh PT Perkebunan Nusantara VI ada dua yaitu: minyak mentah/ CPO dan inti sawit, harga penjualannya berdasarkan harga dari minyak dunia, lokasi proses pengolahannya dilakukan di pabrik kelapa sawit (PKS) milik sendiri serta promosinya dilakukan dengan mempromosikan produknya yaitu melalui mengikuti pameran-pameran dalam negeri.
2. Aktivitas pemasaran dari minyak mentah (*Crude Palm Oil* atau CPO) yang telah diterapkan PT Kharisma Pemasaran Bersama adalah tender atau lelang terbuka. Sedangkan untuk memperkenalkan produknya melalui acara expo, bazar dan pekan raya.
3. Saat masa pandemi terjadi pemasarannya tetap memakai strategi direct marketing yaitu yaitu direct mail (email) melalui kontrak kerja antara PT

Perkebunan Nusantara VI Unit Usaha Solok Selatan kepada PT KPBN yang telah disepakati sebelum datangnya wabah Covid-19.

4. Proses penjualannya pun tetap dilakukan sesuai dengan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang sama-sama sebelumnya telah disepakati. *Standard Operating Procedure* (SOP) ada dua yaitu *Standard Operating Procedure* (SOP) Penyerahan Barang Kepada Pembeli antara PT Perkebunan Nusantara VI Unit Usaha Solok Selatan dengan PT KPBN dan *Standard Operating Procedure* (SOP) Pengiriman/ pengeluaran CPO (*Crude Palm Oil*) di Tangki Timbun Via Truk Tangki antara PT Perkebunan Nusantara VI Unit Usaha Solok Selatan dengan PT Bersama Sejahtera Mandiri.
5. Adapun hasil pengolahan CPO dipengaruhi oleh produksi tandan buah segar (TBS) milik sendiri dan tandan buah segar (TBS) pihak ke-3 dan juga dipengaruhi oleh curah hujan dan pengaruh lainnya dalam produksi tandan buah segarnya maupun pengaruh dari proses pengolahan tandan buah segar tersebut.



## 5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan pada penelitian diatas, maka saran yang diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

### 5.2.1 Bagi perusahaan

Diharapkan dengan adanya penelitian ini membuat PT Perkebunan Nusantara VI Unit Usaha Solok Selatan lebih meningkatkan strategi direct marketing dalam proses penjualan.

### 5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi untuk penelitian, dan sebagai bahan pertimbangan untuk lebih memperdalam penelitian selanjutnya dengan menggunakan strategi direct marketing dalam proses penjualan.

