KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah selesai melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapang di Koperasi Unit Desa Hitam Jaya Kabupaten Merangin, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Tahapan kegiatan pemasaran TBS di Koperasi Unit Desa Hitam Jaya, adalah pengangkutan, penimbangan, tengkulak, mengelolah, serta memasarkan hasil olahan TBS kepada konsumen.
2. Aspek manajemen yang telah diterapkan pada Koperasi Unit Desa Hitam Jaya yaitu POAC (*Planning*), (*Organizing*), (*Controlling*), (*Acuating*).

a. Perencanaan (*Planning*)

Dalam kegiatan pemasaran TBS di Koperasi Unit Desa Hitam Jaya berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan dari suatu perencanaan, dimana perencanaan yang dibuat dapat menggambarkan proses untuk pencapaian tujuan namun terkadang adanya kendala seperti seperti buah TBS yang rusak sehingga terkadang menghambat suatu proses pemasaran TBS ke pabrik.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran di Koperasi Unit Desa Hitam Jaya sudah baik karena setiap kegiatan pemasaran tentunya ketua atau mandor lapangan selalu mengawasi di setiap memasarkan TBS dari petani pabrik hingga ke koperasi. Semua melakukan tugasnya dengan baik.

c. Penggerakan (*Acuating*)

Dalam kegiatan pemasaran brjalan dengan baik, karena dari

penggerakan yang dilakukan sudah sesuai dengan SOP. Dimana para pekerja selalu datang dan pulang sesuai dengan waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Serta istirahat dan bekerja dengan waktu yang telah tertera.

d. Pengawasan (*Controlling*)

Kegiatan pemasaran dilakukan sesuai tugas dan tanggung jawab. Dalam pelaksanaan pengawasan koperasi sudah menerapkan SOP (Standar Operasional Pekerjaan) dengan memperhatikan setiap pekerjaan yang telah dilakukan oleh pekerja.

5.2 Saran

Memperhatikan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) agar mampu menerapkan intruksi kerja (*Work Intrucion*) di lapangan serta meningkatkan kesadaran diri terhadap keselamatan dan kedisiplinan kerja di lapangan, Memperhatikan selalu bagaimana tahap tahap proses pemasaran yang berada di perusahaan sehingga proses tahap pemasaran yang berada di perusahaan bisa menjadi lebih baik kedepan serta perusahaan tersebut bisa menjadi lebih diminati oleh orang orang yang menjual hasil tani mereka yaitu petani sawit yang tergabung di dalam perusahaan tersebut.

Memperhatikan selalu bagaimana manajemen pemasaran Tandan Buah Segar yang berada di seluruh koperasi terutama Koperasi Unit Desa Hitam Jaya Desa Bungo Antoi Kecamatan Tabir Selatan Kabupaten Merangin Jambi berjalan dengan baik dan benar. Koperasi Unit Desa Hitam Jaya tidak memakai system SOP tetapi Pemasaran TBS di Koperasi Unit Desa Hitam Jya berjalan dengan baik, Serta Unit-Unit Usahanya yang tergabung.