

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari pembahasan di atas maka penulis mencoba memberikan kesimpulan khususnya dalam prosedur penjualan produksi kopi. Prosedur penjualan produksi kopi merupakan serangkaian langkah yang harus diikuti oleh perusahaan untuk menjual produksi kopi kepada pembeli atau eksportir. Tujuan dari prosedur ini adalah meningkatkan penjualan produksi kopi, mempertahankan kualitas produksi, dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Dalam keseluruhan prosedur penjualan kopi, terdapat tahapan-tahapan yang harus dijalankan dengan baik langkah-langkah yang dilakukan yaitu memberikan penawaran kepada eksportir/pembeli, memastikan kesepakatan harga dan kualitas kopi yang ditawarkan tercapai dengan baik, melakukan konfirmasi kepada kebun kayu aro, pengemasan kopi dilakukan dengan baik dan benar, dan pembayaran dilakukan tepat waktu. Hal ini sangat penting untuk menjaga kepercayaan pembeli/eksportir, serta memastikan kelangsungan bisnis dan keuntungan yang diharapkan dari penjualan kopi.

4.2 Saran

Untuk mencapai tujuan penjualan yang diinginkan, perusahaan perlu menjaga kualitas biji kopi agar tidak mengalami penurunan. Hal ini dilakukan dengan pemilihan biji kopi berkualitas, proses pengolahan yang tepat, dan pemantauan yang ketat terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas. Selain

itu, pelayanan yang terbaik kepada pembeli dan sosialisasi produk kepada perusahaan lain juga penting dalam meningkatkan penjualan.

Dengan menerapkan prosedur penjualan produksi kopi yang efektif dan menjaga kualitas produk yang baik, perusahaan diharapkan dapat meningkatkan penjualan, memperluas pangsa pasar, dan mencapai peningkatan pendapatan yang berkelanjutan