

## **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Kesimpulan**

1. Pola distribusi kayu manis di UD Hilal Jaya Makmur masih lewat jalur yang panjang dari tengkulak → distributor → konsumen. Alur yang terlalu panjang ini membuat biaya pengiriman jadi tinggi dan harga jual di pasar juga ikut naik. Kondisi ini menunjukkan bahwa sistem distribusi masih kurang efisien dan perlu diperbaiki.
2. Risiko utama yang dihadapi dalam pemasaran adalah harga yang sering berubah-ubah, jarak distribusi yang jauh, biaya transportasi yang besar, serta pasokan bahan baku yang belum selalu tersedia. Masalah-masalah ini memengaruhi kestabilan pendapatan perusahaan, kualitas produk, dan kemampuan bersaing dengan produk lain di pasar.
3. Pemasaran kayu manis memiliki peluang yang cukup besar, seperti memperluas pasar lewat penjualan online, menjalin kontrak dengan pembeli besar, bahkan peluang ekspor karena permintaan rempah di Indonesia masih tinggi. Namun, ada kendala yang harus dihadapi, yaitu akses pasar yang masih terbatas, belum adanya standar mutu yang jelas, serta biaya distribusi dan produksi yang masih tinggi.

### **5.2 Saran**

1. UD Hilal Jaya Makmur sebaiknya memperbaiki sistem distribusi dengan memperpendek rantai penjualan, menjalin kerja sama langsung dengan mitra di daerah tujuan, dan memanfaatkan pemasaran online supaya biaya distribusi lebih rendah dan harga tetap bersaing.
2. Untuk mengurangi risiko pemasaran, perusahaan bisa membuat kontrak

harga dengan pembeli tetap, meningkatkan sistem penyimpanan bahan baku, dan bekerja sama langsung dengan petani agar pasokan lebih terjamin.

3. Dalam mengembangkan pemasaran, perusahaan sebaiknya mulai menerapkan standar mutu yang sesuai dengan kebutuhan pasar, memperluas jangkauan penjualan baik offline maupun online, serta meningkatkan efisiensi distribusi agar kendala yang ada bisa diatasi.