

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai bauran pemasaran dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan di Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Tirta Karya PDAM Bandung, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Frekuensi jumlah transaksi anggota dinyatakan rendah karena rata-rata transaksi anggota hanya 35,7% dari total omzet Unit Perdagangan. Jumlah rata-rata transaksi anggota Koperasi Karyawan Tirta Karya PDAM Bandung per bulannya hanya 13% dibandingkan dari rata-rata pengeluaran per kapita per bulan pada jenis pengeluaran makanan masyarakat kota Bandung.
2. Berdasarkan analisis deskriptif mengenai bauran pemasaran pada Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Tirta Karya PDAM Bandung, pelaksanaannya sudah Baik. Lalu dinyatakan pada kuisioner tanggapan anggota dengan rata-rata skor 107,11 yang berarti Baik. Namun ada beberapa indikator yang dianggap penting dan harus diperbaiki lagi guna meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan untuk berbelanja di Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Tirta Karya PDAM Bandung.
3. Upaya-upaya yang harus dilakukan oleh Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Tirta Karya PDAM Bandung untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan yaitu dapat dilihat dari diagram kartesius (Gambar 4.1), sehingga dapat disimpulkan bahwa : Pada Kuadran I indikator-indikator bauran

pemasaran tersebut sangat penting bagi anggota, akan tetapi pelaksanaannya oleh Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Tirta Karya PDAM Bandung masih kurang baik. Indikator tersebut meliputi : keragaman produk, jumlah ketersediaan produk, aksesibilitas lokasi atau lokasi yang strategis dan frekuensi penyebaran informasi.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan simpulan diatas, maka peneliti menyampaikan beberapa saran karyawan yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Tirta Karya PDAM Bandung dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan, diantaranya :

1. Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap bauran pemasaran yang telah dilaksanakan, namun masih belum maksimal atau berjalan dengan baik, seperti keragaman produk dan jumlah ketersediaan produk, frekuensi penyebaran informasi dan aksesibilitas anggota agar lebih mudah bertransaksi di Unit Perdagangan.
2. Menyediakan fasilitas berupa meja dan kursi untuk menambah kenyamanan anggota dalam memanfaatkan pelayanan koperasi pada jam istirahat.
3. Meamanfaatkan media promosi secara maksimal untuk meningkatkan frekuensi penyebaran informasi serta membuat program berbasis online, yang diharapkan dapat mempermudah dan mempercepat anggota dalam mendapatkan informasi yang *up to date* dan bertransaksi tanpa harus datang ke lokasi Unit Perdagangan. Begitupun sebaliknya, mempermudah pengurus dan karyawan dalam menerima saran, masukan, dan permintaan anggota mengenai produk yang dibutuhkannya

sehingga keragaman produk yang dibutuhkan oleh anggota dan jumlah ketersediaan produk dapat terpenuhi.

4. Memberikan perbedaan promosi kepada anggota dan non-anggota guna menarik minat partisipasi anggota sebagai pelanggan dalam berbelanja di Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Tirta Karya PDAM Bandung.

