

BAB V

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya mengenai Analisis Bauran Pemasaran dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dan saran bagi KSU Budi Daya yaitu sebagai berikut ;

5.1 Simpulan

1. Pelaksanaan bauran pemasaran yang diterapkan oleh unit Toko KSU Budi Daya belum berjalan dengan baik dikarenakan belum maksimalnya penerapan unsur-unsur bauran pemasaran serta pelaksanaan program-program pada unit Toko KSU Budi Daya. Dari keempat unsur-unsur bauran pemasaran yang paling belum maksimal penerapannya yaitu unsur promosi.
2. Tingkat partisipasi anggota sebagai pelanggan pada Unit Toko KSU Budi Daya dikatakan **kurang baik**, berarti KSU Budi Daya sangat perlu memperbaiki dan meningkatkan pelayanan serta fasilitas-fasilitas yang ada salah satunya memperbaiki unsur-unsur bauran pemasaran seperti produk, harga, tempat, dan promosi untuk memenuhi seluruh kebutuhan dan keinginan anggota, dengan harapan seluruh anggota yang dapat berpartisipasi pada Unit Toko KSU Budi Daya.
3. Berdasarkan kuesioner yang telah disebarakan kepada anggota KSU Budi Daya. Dapat dilihat bahwa tanggapan dan harapan anggota terhadap Bauran pemasaran meliputi unsur produk, harga, tempat, dan promosi pada Unit Toko KSU Budi Daya termasuk dalam kategori cukup baik, sedangkan Harapan anggota terhadap unsur-unsur bauran pemasaran pada unit Toko Sangat Penting baik dari unsur produk, harga, tempat, dan promosi atau dapat dikatakan bahwa anggota merasa pelayanan-pelayanan yang diberikan oleh Unit Toko KSU Budi Daya harus terus ditingkatkan agar menjadi lebih baik lagi.

4. Untuk tingkat kesesuaian antara pelaksanaan dan harapan bauran pemasaran yang dilakukan Unit Toko KSU Budi Daya, berdasarkan penelitian maka dapat diketahui bahwa unsur yang memiliki tingkat kesesuaian paling tinggi yaitu indikator potongan harga dan tingkat kesesuaian paling rendah yaitu indikator harga dibanding pesaing. Melalui penggunaan diagram kartesius secara umum dalam menentukan prioritas utama harus ditangani secara baik dalam penanganannya yaitu potongan harga, kelengkapan produk, varian produk, promosi penjualan, iklan, dan lahan parkir.
5. Untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan perlu adanya perbaikan dalam pengelolaan Unit Toko KSU Budi Daya. Sehingga jika anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan Unit Toko dengan begitu akan menarik anggota untuk bertransaksi, sehingga partisipasi anggota akan semakin optimal.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka penulis menyampaikan beberapa saran yang diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi Unit Toko KSU Budi Daya dalam upaya memperbaiki kekurangan yang ada pada Unit Toko, sehingga koperasi dapat berjalan dengan baik. Adapun saran-saran tersebut yaitu :

1. Mempeluas atau menambah ketersediaan lahan parkir untuk menghindari kendaraan yang diparkir anggota tidak lecet atau rusak tersenggol kendaraan lain.
2. Disarankan untuk melakukan promosi baik dalam bentuk iklan maupun promosi penjualan agar informasi berkaitan dengan produk yang dijual beserta harganya dapat sampai ke anggota selaku pelanggan . Salah satunya mengenai sistem penjualan swalayan yang layaknya minimarket yang modern. Hal ini perlu untuk merubah citra Unit Toko agar terkesan mengikuti perkembangan zaman. Karena dengan melakukan promosi diharapkan anggota jadi mengetahui produk apa saja yang dijual oleh Unit Toko

3. Hendaknya koperasi melakukan identifikasi terhadap keinginan dan kebutuhan anggota koperasi dalam hal kelengkapan produk dan variasi produk yang ditawarkan. Sehingga koperasi bisa lebih menyesuaikan apa yang ditawarkan koperasi dengan apa yang dibutuhkan dan keinginan anggota, agar anggota berminta bertransaksi di Unit Toko dan agar tidak dikalahkan oleh retail lainnya.
4. Memberikan potongan harga kepada anggota yang sering bertransaksi bisa lewat discount, atau voucher kupon.
5. Menyediakan kotak kritik dan saran
6. Pengelola Unit Toko harus lebih sering lagi berkomunikasi dengan anggota untuk mengetahui kekurangan-kekurangan yang ada
7. Dalam meningkatkan partisipas belanja anggota yang masih rendah, maka perlu dilakukan evaluasi dari pengurus serta karyawan koperasi guna menarik minat anggota dalam berbelanja. Hal-hal yang dirasakan penerapannya tidak sesuai perlu dilakukan peninjauan kembali dan yang sudah sesuai maka perlu untuk terus ditingkatkan.



IKOPIN