BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan bauran pemasaran yang dilakukan Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya sudah berjalan sesuai dikarenakan ada aspek bauran pemasaran yang sudah baik dan ada pula yang belum optimal dilakukan oleh koperasi. Artinya bauran pemasaran yang dilakukan Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya belum sesuai dengan bauran pemasaran yang diinginkan oleh anggota. Sehingga bauran pemasaran yang dilakukan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya masih dirasa belum maksimal.
2. Transaksi anggota pada Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya mengalami penurunan pada tahun terakhir yaitu tahun 2020. Hal ini dikarenakan kurangnya transaksi anggota yang dilakukan pada koperasi, maka transaksi anggota perlu di tinggakatkan.
3. Untuk meningkatkan transaksi anggota pada Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya, perlu adanya perbaikan dalam melakukan bauran pemasaran yang terdiri dari aspek produk, aspek harga, aspek tempat dan aspek promosi agar keempat aspek tersebut dapat sesuai

dengan kebutuhan dan keinginan anggota Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya. Sehingga apabila bauran pemasaran yang dilakukan Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya sudah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota, dengan begitu diharapkan dapat menarik minat anggota untuk terus menurus melakukan transaksi di Unit Perdagangan Konsumen Mulia RSUD Majalaya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, ada beberapa saran dari penulis sebagai masukan untuk Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya yaitu :

1. Menambah variasi produk baik dari segi jenis maupun merknya. Agar koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya dapat mengoptimalkan pelaksanaan bauran pemasaran secara baik atau efektif agar dapat menghasilkan SHU dan pendapatan yang lebih untuk kelangsungan usahanya.
2. Harga yang diberikan kepada anggota lebih murah atau sama dengan penjual yang lain, tidak memberikan harga yang lebih mahal. Dapat dilakukan dengan cara dengan memberikan harga potongan atau diskon dengan minimal berbelanja dari harga Rp sesuai dengan kebijakan koperasi.
3. Dengan menyediakan fasilitas yang dapat menarik minat anggota untuk melakukaan transaksi di Unit Perdagangan seperti juga menjual kebutuhan anggota.Disisi lain juga memberikan fasilitas yang cukup nyaman untuk

anggota koperasi seperti Ac (*Air Conditioner*), wiffi, kursi dan meja diluar toko.

4. Melakukan promosi penjualan mengenai produk yang akan dijual. Karena dengan melakukan promosi diharapkan anggota lebih mengetahui produk apa saja yang dijual di Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya.

IKOPIN