

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan bauran pemasaran yang diterapkan oleh unit usaha perdagangan KPRI RSUD Majalaya “Mulia” belum berjalan dengan baik dikarenakan belum maksimalnya penerapan unsur-unsur bauran pemasaran serta pelaksanaan program-program pada unit perdagangan KPRI RSUD Majalaya “Mulia”. Dari ke tujuh unsur-unsur bauran pemasaran yang paling belum maksimal penerapannya yaitu unsur Promosi Dan Sarana Fisik.
2. Tanggapan Anggota terhadap Pelaksanaan unsur-unsur Bauran Pemasaran pada unit Perdagangan KPRI RSUD Majalaya “Mulia” yaitu pada unsur *Product, Place* dan *Process* **Cukup Baik** dan unsur *Price, Promotion, People*. Dan *Physical Evidence* **Kurang Baik** sehingga Tanggapan Anggota secara keseluruhan dapat dikatakan **Cukup Baik**, sedangkan Harapan Anggota terhadap unsur-unsur Bauran Pemasaran pada unit Perdagangan KPRI RSUD Majalaya “Mulia” adalah **penting** baik dari unsur *Poduct, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence*, dan *Process* atau dapat dikatakan bahwa Anggota merasa bahwa pelayanan-pelayanan yang diberikan oleh unit Perdagangan harus terus ditingkatkan agar menjadi lebih baik lagi.

3. Tingkat Partisipasi Anggota sebagai Pelanggan pada Unit Perdagangan KPRI RSUD Majalaya “Mulia” dapat dikatakan **cukup baik**, namun Koperasi perlu memperbaiki dan meningkatkan pelayanan serta fasilitas-fasilitas yang ada untuk memenuhi seluruh kebutuhan dan keinginan Anggota, dengan harapan seluruh Anggota yang ada dapat berpartisipasi seluruhnya.
4. Untuk meningkatkan Partisipasi Anggota sebagai Pelanggan perlu adanya perbaikan dalam pengelolaan Unit Perdagangan KPRI RSUD Majalaya “Mulia” sehingga jika Anggota merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh Unit perdagangan, dengan begitu akan menarik Anggota untuk terus bertransaksi pada unit perdagangan sehingga Partisipasi Anggota sebagai Pelanggan akan semakin optimal.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, beberapa saran sebagai masukan untuk unit perdagangan KPRI RSUD Majalaya “Mulia” adalah sebagai berikut:

1. Agar penerapan unsur-unsur bauran pemasaran dapat berjalan dengan baik, yaitu dalam segi Produk dan Harga, Koperasi diharapkan dapat melakukan kerjasama baik itu antar Koperasi maupun *Supplier*, dalam segi Lokasi, Koperasi harus meningkatkan dan mengoptimalkan kembali fasilitas akan adanya *Delivery Order*, dalam segi Promosi, Koperasi harus rutin melakukan penyebaran informasi terkait akan harga dan barang yang akan ditawarkan kepada Anggota dengan cara frekuensi penyebaran brosur lebih ditingkatkan kembali, dalam segi orang/partisipan Koperasi harus melakukan pengarah-

pengarahan kepada karyawan agar dapat bersikap lebih sabar, ramah dan baik kepada anggota, dalam segi Sarana fisik Koperasi perlu melakukan penataan dan pengelompokkan produk dengan tersusun dan rapih agar memudahkan anggota dalam berbelanja, dan dalam segi proses Koperasi perlu meningkatkan pelayanan yang diberikan untuk anggota diantaranya menyediakan kotak saran agar dapat mengetahui bagaimana keluhan-keluhan yang dirasakan oleh anggota.

2. Berdasarkan tanggapan Anggota, yang kurang baik pada unit perdagangan di Koperasi yaitu masalah *Price, Promotion, People*. Dan *Physical Evidence*. Oleh karena itu Koperasi harus memberikan harga yang lebih murah kepada Anggota dibanding dengan pesaing lainnya dengan cara mencari *Supplier* yang harganya lebih murah, Koperasi juga perlu melakukan promosi kepada Anggota secara rutin agar anggota dapat mengetahui harga dan barang apa saja yang dijual di Koperasi, Koperasi juga diharapkan memberikan pengarahan untuk para karyawan agar dapat bersikap lebih baik dan ramah dan juga untuk tempat unit perdagangan itu sendiri perlu diperbaiki kembali baik dari penataan produknya, perlengkapan dan peralatan yang ada pada unit perdagangan KPRI RSUD Majalaya “Mulia” Selain itu Harapan Anggota pada unit perdagangan merasa bahwa *Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence* dan *Process* sangat penting untuk dilakukan dan diperhatikan secara baik, seperti: menambah variasi produk baik dari segi jenis maupun mereknya, memberikan harga yang jauh lebih murah dan berkualitas dibanding pesaing

lainnya, membuat tempat unit perdagangan menjadi nyaman dan bersih sehingga Anggota merasa tertarik untuk terus berbelanja pada Koperasi, melakukan penyebaran-penyebaran informasi mengenai promosi baik melalui Potongan harga/Diskon maupun turun langsung kepada Anggota untuk memberikan brosur daftar produk dan harga yang ditawarkan, memberikan pelayanan yang baik dan ramah kepada anggota.

3. Koperasi harus membuat program-program atau penawaran yang lebih menarik agar Anggota dapat tertarik untuk berbelanja pada unit perdagangan selain itu Karyawan pada unit Perdagangan harus bersikap ramah terhadap Anggota, tidak membeda-bedakan sesuai jabatannya.
4. Koperasi harus memperbaiki pengelolaan yang ada pada unit perdagangan dan melakukan upaya-upaya seperti yang sudah disarankan pada penjelasan-penjelasan sebelumnya.

IKOPIN