

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan mengenai Implementasi bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Volume Unit Usaha Pelayanan Umum KPRI Hanukarya maka penulis menyimpulkan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Implementasi strategi pemasaran yang ada di unit usaha pelayanan umum KPRI Hanukarya, dari hasil yang telah dicapai bisa dikatakan sudah menjalankan bauran pemasaran dengan baik akan tetapi belum sepenuhnya maksimal karena belum sepenuhnya pengurus/pengelola menerapkan/menjalankan bauran pemasaran dengan baik dan maksimal serta kurangnya kesadaran anggota untuk aktif berbelanja di unit usaha pelayanan umum (Waserda) hal ini berdampak pada apa yang ingin dicapai dan apa yang ingin diharapkan.
2. Upaya untuk meningkatkan volume penjualan melalui implementasi bauran pemasaran, dari hasil yang telah dicapai bisa dikatakan sudah berjalan dengan baik tetapi masih ada beberapa indikator yang belum maksimal salah satunya adalah produk yang ditawarkan koperasi masih terlalu sedikit dan kurangnya variasi, Unit usaha pelayanan umum belum bisa mendapatkan laba dari produk- produk yang mereka jual, dan unit usaha pelayanan umum juga belum bisa memberikan kepuasan kepada anggota dalam berbelanja.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas, berikut ini penulis sampaikan saran untuk dipertimbangkan oleh pihak pihak yang terlibat di dalam pengurus unit usaha pelayanan umum KPRI Hanukarya.

1. Bagi pihak lain dalam hal ini kalangan akademis yang berminat untuk melanjutkan penelitian ini diharapkan untuk menyempurnakan yaitu dengan merubah jumlah sampel dan objek penelitian yang diambil sehingga penelitian dapat berkembang dan memperluas wawasan.
2. Koperasi perlu memaksimalkan kuantitas dan kualitas produk yang sesuai dengan kebutuhan anggota di unit usaha pelayanan umum untuk memaksimalkan laba dan volume penjualan koperasi
3. Koperasi perlu memotong saluran distribusi lengan langsung pergi ke pabrik untuk bisa mengefesiensikan biaya seperti pengurangan biaya biasanya terkait dengan perantara seperti distributor atau pengecer. Dengan menghilangkan perantara ini, koperasi dapat mengurangi biaya logistik, penyimpanan, promosi, dan margin yang dibayarkan kepada perantara.
4. Memberikan pelatihan dan pendidikan kepada pengurus/karyawan dan anggota agar *skills* pengurus/karyawan dan minat anggota lebih meningkat.