

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

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

1. Tanggapan dan harapan yang diberikan oleh anggota dan non anggota merupakan tanggapan dan harapan terhadap penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*). Pada indikator pembagian brosur daftar produk, pemberian diskon, penyebaran informasi, area parkir, dan kenyamanan tempat berada pada kriteria cukup baik. Tetapi setelah dianalisis menggunakan diagram kartesius, yang berada pada kuadran I atau yang perlu diutamakan adalah indikator pembagian daftar produk dan pemberian diskon. Indikator tersebut diharapkan dapat diperbaiki dan ditingkatkan.
2. Upaya-upaya yang harus dilakukan Qini Mart dalam upaya meningkatkan volume penjualan adalah memperbaiki pencapaian-pencapaian yang dirasa masih kurang dalam penerapan bauran pemasaran yang dapat dilihat pada diagram kartesius (Gambar 4.1) pada kuadran I yaitu indikator-indikator penerapan bauran pemasaran penting bagi konsumen, tetapi pelaksanaannya kurang baik. Indikator yang berada pada kuadran I adalah pembagian brosur daftar produk dan pemberian diskon.

5.2 Saran-saran

Dengan adanya kesimpulan tersebut maka terdapat beberapa saran yang dapat penulis berikan kepada unit usaha Qini Mart sebagai berikut:

1. Bagi penelitian selanjutnya, yang akan meneliti tentang penerapan bauran pemasaran, teknik pengambilan sampel yang dipilih disesuaikan dengan kebutuhan penelitian agar memudahkan proses pengambilan sampel dan teori yang digunakan harus sesuai dengan permasalahan yang diangkat.
2. Qini Mart harus membuat brosur daftar produk yang dapat dibagikan melalui media *offline* maupun media *online* supaya dapat memberikan informasi dan memberikan daya tarik kepada konsumen maupun calon konsumen.
3. Upaya yang dapat dilakukan oleh Qini Mart untuk pemberian diskon adalah memperhatikan waktu diskon misalnya diskon awal bulan yaitu setiap tanggal 1-2, atau menggunakan strategi *Post and Discount* misalnya diskon 5% bagi yang melakukan posting produk yang akan dibeli melalui sosial media disertai kata-kata menarik tentang produk yang dibeli dan menandai temannya. Hal tersebut akan menarik konsumen untuk berbelanja. Selain itu, dengan postingan yang dilakukan konsumen tersebut dapat menjadikan promosi gratis bagi Qini Mart.
4. Indikator penyebaran informasi mendapatkan kriteria penilaian cukup baik. Untuk meningkatkan pelaksanaannya, maka Qini Mart diharapkan aktif kembali di media sosial (Instagram, Facebook, dan lainnya) agar konsumen non anggota koperasi dapat memperoleh informasi dengan mudah.

5. Indikator area parkir luas mendapatkan kriteria penilaian cukup baik. Untuk meningkatkan pelaksanaannya, maka Qini Mart dapat melakukan penambahan pengatur parkir agar area parkir yang ada dapat dimaksimalkan dengan parkir yang tertata.
6. Indikator kenyamanan tempat mendapatkan kriteria penilaian cukup baik. Untuk meningkatkan pelaksanaannya, maka Qini Mart dapat meningkatkan kenyamanan dengan menambah AC, karena alasan dari responden yang menyatakan AC di dalam toko Qini Mart kurang dingin.