

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **1.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai strategi pemasaran dalam Upaya meningkatkan volume transaksi anggota pada KSU Budi Daya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh Unit Usaha Toko KSU Budi Daya yaitu dengan membuat buku pesanan belanja yang nantinya anggota melakukan pembelian atas pesanan yang ditulis dalam buku tersebut. Kemudian dalam memberikan pelayanan kepada anggota, menerima *Delivery Service* dengan gratis biaya pengiriman tanpa minimal belanja. Pemberian potongan harga yang bergantung kepada pemasok, sehingga potongan harga dapat diberikan apabila dari pihak pemasok barang memberikan potongan harga kepada koperasi. Namun Upaya-upaya tersebut belum dapat memberikan dampak yang signifikan dikarenakan pengelolaan manajemen yang kurang efektif dan kurangnya inovasi sehingga kinerja pemasarannya kurang baik.
2. Kekuatan, kelemahan, dan peluang yang dimiliki serta ancaman yang dihadapi Unit Usaha Toko Koperasi Serba Usaha Budi Daya Bandung dalam menjual produk yaitu dengan kekuatan yang dimiliki antara lain lokasi strategis, Kenyamanan dan kebersihan Toko, Variasi Produk, *delivery service*, harga yang ditawarkan koperasi lebih murah dari pesaing, kualitas

produk. Untuk kelemahan yang dimiliki yaitu Jam operasional Toko , Stok Produk Terbatas, Tidak ada kartu member, kontribusi anggota dalam bertransaksi di koperasi dan ruang toko yang relatif sempit. Adapun peluang yang dimiliki Unit Toko KSU Budi Daya yaitu Pemesanan barang secara online, Pemanfaatan teknologi dalam promosi, peningkatan kualitas SDM yang ada, membuat pilihan Metode Pembayaran, harga yang ditawarkan pesaing lebih tinggi dari koperasi dan Pemberian diskon secara berkala. Sedangkan ancaman yang harus dihadapi Unit Toko KSU Budi Daya adalah Pertumbuhan pesaing.

- a. Strategi pemasaran yang sebaiknya digunakan Unit Usaha Toko Koperasi Serba Usaha Budi Daya Bandung untuk meningkatkan volume transaksi anggota. Berdasarkan hasil analisis SWOT, Unit Toko KSU Budi Daya berada pada Kuadran I yang mendukung strategi agresif, yaitu koperasi memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan secara maksimal . Jika mengacu pada hasil matriks SWOT, strategi yang dapat diterapkan oleh Unit Toko KSU Budi Daya yaitu mulai mempromosikan produk melalui sosial media untuk menjangkau pasar yang lebih luas, memanfaatkan teknologi yang ada agar dapat mengakses informasi lebih banyak sehingga koperasi bisa berkembang, memperhatikan manajemen stok dan kualitas barang, membuat aplikasi/web untuk belanja online dan tidak terpaku kepada pemasok agar dapat memberikan diskon secara berkala. membuat sarana belanja online hingga pilihan metode pembayaran yang beragam agar memudahkan untuk anggota bertransaksi di koperasi,

meningkatkan variasi produk, display barang secara berkala, membuat kartu member sebagai bentuk loyalitas pelanggan terhadap koperasi, memberikan kenyamanan kepada konsumen dengan memperindah tampilan toko, bekerja sama dengan supplier yang menawarkan harga lebih murah agar dapat menawarkan harga yang lebih terjangkau kepada konsumen, dan menambah durasi jam operasional toko.

## **1.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat diajukan saran-saran sebagai berikut :

Kepada peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian lebih mendalam mengenai strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan transaksi anggota. Kemudian dalam penelitian lebih mendalam melakukan deskripsi dengan telaah kepustakaan yang baru dan relevan.

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan, peneliti memberikan saran dan masukan yang dapat dipertimbangkan oleh Koperasi Serba Usaha (KSU) Budi Daya kedepannya.

1. Koperasi dapat meningkatkan sistem pemasaran, terutama dalam penerapan strategi pemasaran pada Unit Toko, penerapan strategi pemasaran dapat disesuaikan dengan kondisi atau permasalahan yang terjadi, sehingga volume transaksi anggota dapat terus meningkat.
2. Mengikuti pelatihan atau *workshop* yang berkaitan dengan teknologi, terutama dalam ranah *digital marketing* sehingga dengan pemahaman yang

mendalam tentang teknologi KSU Budi Daya dapat mengidentifikasi peluang baru, mengoptimalkan proses, beradaptasi dengan perubahan pasar, merespon kebutuhan konsumen dengan cepat, sehingga dapat kompetitif dan terus berkembang.