

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai pelaksanaan digital marketing berbasis aplikasi dalam upaya meningkatkan volume transaksi pada Koperasi KKMK Kamola, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan digital marketing yang sudah dilaksanakan dengan sebaik baiknya oleh pihak koperasi, namun masih terdapat beberapa kekurangan seperti pemberian informasi melalui aplikasi yang masih terbatas dan poses pembiasaan penggunaan aplikasi yang terhitung sangat lambat.
2. Hasil penilaian dan harapan anggota mengenai pelaksanaan *digital marketing* secara keseluruhan sudah baik dan sesuai harapan anggota. Namun terdapat beberapa komponen yang masih harus diperbaiki kedepannya, seperti penyampaian informasi, dan promosi produk.
3. Faktor-faktor yang membuat anggota enggan melakukan transaksi melalui aplikasi KKMK *Mobile* adalah:
 - a) Jarak tempuh untuk mendatangi langsung toko KKMK *Mart* mudah dijangkau sehingga anggota tidak merasa repot untuk mendatangi toko KKMK *Mart* secara langsung.
 - b) Metode pembayaran secara online sulit dilakukan karena anggota belum terbiasa melakukannya.

- c) Informasi koperasi terbatas hanya perihal aplikasi saja.
 - d) Koperasi belum melakukan promosi yang dapat menarik anggota bertransaksi melalui aplikasi. Maka dari itu tidak terdapat perbedaan dari segi harga antara berbelanja secara *offline* ataupun *online*.
4. Upaya yang perlu dilakukan oleh koperasi untuk meningkatkan volume transaksi anggota adalah melakukan sosialisasi mengenai penggunaan aplikasi dan pembayaran online, meningkatkan sistem penyebaran informasi, melakukan promosi yang menarik, meningkatkan kualitas pelayanan dengan cepat menanggapi kritik, saran, dan pesanan yang dilakukan oleh anggota.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa saran yang akan peneliti kemukakan yaitu sebagai berikut:

1. Disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk memperhatikan faktor lain seperti perubahan lingkungan eksternal, saluran distribusi, dan tingkat kekuatan *brand*.
2. Untuk meningkatkan volume transaksi anggota, koperasi perlu memperbaiki kekurangan yang ada, dengan rutin memberikan berbagai macam informasi yang dibutuhkan anggota dan melakukan promosi yang menarik melalui aplikasi *KKMK Mobile*.

3. Faktor yang membuat anggota enggan melakukan transaksi melalui aplikasi KKMK Mobile bukanlah alasan yang buruk sehingga koperasi hanya perlu terus mempertahankan hal tersebut, namun koperasi juga perlu membuat sesuatu yang menarik untuk menarik anggota melakukan transaksi melalui aplikasi. Misalnya pemberian kupon diskon berbelanja setelah 3 kali pembelian melalui aplikasi.
4. Koperasi KKMK Kamola dapat melakukan evaluasi mengenai kekurangan yang masih ada dan melakukan implementasi upaya-upaya yang harus dilakukan sehingga adanya aplikasi KKMK Mobile ini sesuai dengan tujuan awalnya.