

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Pelaksanaan bauran pemasaran yang dilakukan oleh Unit Cicendomart 1 secara keseluruhan masuk dalam kategori baik. Artinya, dari hasil tersebut menunjukkan bahwa bauran pemasaran yang dijalankan oleh Unit Cicendomart 1 sudah baik dalam pelaksanaannya. Namun dari ketujuh unsur bauran pemasaran tersebut yang dalam pelaksanaannya masih belum optimal adalah pada unsur harga.
2. Volume penjualan di Unit Cicendomart 1, perbandingan antara target dan realisasi di unit Cicendomart 1 pada setiap tahunnya kurang mencapai target dan selalu mengalami penurunan pada setiap tahunnya. Realisasi yang terjadi tidak sesuai dengan target yang sudah ditentukan. Hal ini bisa terjadi dikarenakan adanya beberapa faktor-faktor yang menyebabkan dapat mempengaruhi perbandingan antara realisasi dan target penjualan baik secara eksternal maupun internal.
3. Untuk mencapai keberhasilan dalam sebuah bisnis ritel, koperasi harus menerapkan strategi yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan. Salah satu cara untuk mencapai hal ini adalah melalui perbaikan bauran pemasaran, yang melibatkan strategi dan tindakan yang difokuskan pada pengoptimalan elemen-elemen bauran pemasaran untuk mencapai tujuan

bisnis yang telah ditetapkan. Dalam hal ini, langkah-langkah manajerial seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian perlu diambil untuk melakukan perbaikan pada bauran pemasaran agar bisnis dapat mencapai keberhasilan yang diinginkan.

5.2 Saran -Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran-saran yang mungkin dapat dipertimbangkan sebagai masukan bagi pihak koperasi dalam mengatasi bauran pemasaran dan penjualan pada unit Cicendomart 1 sebagai berikut:

1. Saran Teoritis

Disarankan bagi peneliti selanjutnya agar melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai bauran pemasaran yang dilaksanakan di Unit Cicendomart 1 atau dapat melakukan penelitian dengan menggunakan bauran pemasaran ritel (*Retailing Mix*) maupun bauran promosi (*Promotion Mix*). Serta memperbanyak sumber-sumber dan referensi yang relevan dan terbaru terkait dengan objek permasalahan yang diteliti.

2. Saran Praktis

1. Bauran pemasaran yang sudah diterapkan harus lebih dioptimalkan lagi seperti melengkapi kelengkapan produk dan variasi produk dari segi jenis, ukuran dan mereknya agar dapat meningkatkan kepuasan

belanja konsumen dan mengakibatkan kepada peningkatan volume penjualan.

2. Mengadakan potongan harga atau bundling produk, agar produk yang pergerakannya lambat dapat cepat teratasi dan menghindari kerugian.
3. Memberikan perbedaan harga antara anggota dan non anggota agar anggota dapat merasakan manfaat ekonomi langsung sebagai anggota koperasi sehingga anggota tertarik untuk berbelanja di Unit Cicendomart 1.
4. Mengembangkan kembali aplikasi koplone yang sudah tersedia di koperasi untuk lebih meningkatkan pelayanan dan membangun hubungan dengan anggota agar mengetahui kekurangan-kekurangan yang ada di koperasi.
5. Melakukan evaluasi pada kegiatan usaha koperasi serta melakukan perbaikan terkait dari kendala yang dihadapi, seperti selalu mengevaluasi kinerja usaha koperasi dan juga mengevaluasi dari setiap unsur bauran pemasaran yang sudah diterapkan.
6. Memberikan informasi kepada anggota secara lengkap dan jelas sehingga anggota dapat mengetahui program serta produk apa saja yang dijual atau kegiatan apa saja yang sedang dilaksanakan oleh unit Cicendomart 1.
7. Guna meningkatkan sumber daya manusia yang dimiliki oleh Koperasi Pegawai RS Mata Cicendo, maka sebaiknya koperasi

melaksanakan pendidikan dan pelatihan perkoperasian untuk memberikan pemahaman mengenai perkoperasian bagi anggota koperasi Pegawai RS Mata Cicendo agar dapat berpartisipasi aktif dalam kegiatan usaha atau operasi koperasi. Serta Koperasi Pegawai RS Mata Cicendo juga dapat menyelenggarakan kerjasama dengan koperasi lain dalam melakukan pendidikan dan pelatihan perkoperasian agar pengimplementasian pada jatidiri koperasi dapat dilakukan secara optimal dalam penerapannya.