

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian analisis promotion mix dalam upaya meningkatkan volume penjualan studi kasus pada unit toko KSU Budidaya Buah Batu Bandung dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara dengan pengurus mengenai promotion mix pada unit toko KSU Budidaya, dapat disimpulkan bahwa penerapan promotion mix pada unit toko KSU Budidaya Buah Batu Bandung sudah berjalan cukup baik, namun belum optimal dalam meningkatkan volume penjualan. Pelaksanaan promosi masih terbatas, terutama dalam penyampaian informasi iklan yang kurang jelas, pemanfaatan media digital yang belum maksimal, serta kurangnya program promosi yang menarik minat anggota. Dengan melakukan perbaikan pada indikator-indikator tersebut secara terarah dan konsisten, diharapkan unit toko KSU Budidaya dapat meningkatkan daya tarik bagi anggota, memperkuat loyalitas anggota sehingga dapat mendorong peningkatan volume penjualan secara berkelanjutan.
2. Berdasarkan hasil penelitian mengenai promotion mix pada unit toko KSU Budidaya menggunakan Analisis Diagram Kartesius dapat dinilai sudah cukup baik dalam pelaksanaannya, namun ada beberapa indikator yang harus diperbaiki karena kurang baik dalam pelaksanaannya. Dari diagram kartesius diketahui bahwa yang berada pada Kuadran I yaitu iklan yang disampaikan

memberikan informasi yang jelas, pemberian voucher belanja, dan keikutsertaan dalam pameran atau program masyarakat. Pada Kuadran II yaitu promosi yang disampaikan memberikan informasi yang menarik terkait produk, pemberian program diskon atau potongan harga, ketersediaan jumlah barang yang tersedia dan harga barang yang dijual. Pada Kuadran III yaitu penjelasan terhadap produk mudah dipahami, penawaran produk disesuaikan dengan kebutuhan anggota, penggunaan aplikasi whatsapp untuk mengirim pesan secara langsung. Sedangkan Kuadran IV yaitu penyebaran iklan menggunakan sosial media/whatsapp.

3. Berdasarkan hasil pembahasan mengenai upaya-upaya yang harus dilakukan oleh unit toko KSU Budidaya untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan memprioritaskan iklan yang disampaikan memberikan informasi yang jelas, pemberian voucher belanja, keikutsertaan dalam pameran atau kegiatan masyarakat dan indikator-indikator lainnya yang perlu diberikan perhatian untuk ditingkatkan atau diperbaiki lagi pelaksanaannya.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan penelitian dan wawancara langsung yang dilakukan kepada anggota dan pengurus Koperasi Serba Usaha Budidaya, peneliti menyampaikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam upaya memperbaiki *promotion mix* sebagai upaya meningkatkan volume penjualan di unit toko KSU Budidaya:

5.2.1 Saran Teoris

1. Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian lebih mendalam terhadap *promotion mix* dalam upaya meningkatkan volume penjualan di Koperasi.
2. Disarankan kepada koperasi kedepannya untuk dapat bekerjasama dengan pihak luar, baik dengan koperasi lain maupun platform digital untuk membantu pengembangan aplikasi dan memperluas usaha.

5.2.2 Saran Praktis

1. Berdasarkan hasil diagram kartesius mengenai penerapan *promotion mix* pada unit toko KSU Budidaya melalui tanggapan dan harapan *promotion mix*, maka unit toko secara aktif harus memprioritaskan indikator yang berada pada kuadran I, mempertahankan kinerja kuat pada indikator yang berada pada kuadran II, secara strategis meningkatkan indikator yang berada pada kuadran III dan menerapkan penyesuaian yang diperlukan terhadap indikator yang berada pada kuadran IV.
2. Untuk meningkatkan volume penjualan pada koperasi, KSU Budidaya perlu memperhatikan kembali terhadap anggota yang telah lama tidak aktif atau jarang berpartisipasi di KSU Budidaya dengan mengidentifikasi dan menghubungi anggota-anggota tersebut dengan tujuan meningkatkan keterlibatan para anggota di unit toko dan mengupayakan seluruh anggota dapat kembali berpartisipasi secara aktif. Selain itu penting bagi KSU Budidaya untuk menyediakan pelayanan yang baik kepada setiap anggota. Hal ini bertujuan untuk menciptakan pengalaman berbelanja yang memuaskan dan