

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya mengenai Startegi Bauran Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan maka dapat ditarik kesimpulan dan saran bai Unit Kios Kopedas yaitu sebagai berikut:

#### **5.1. Simpulan**

Strategi bauran pemasaran (4P) yang dilaksanakan oleh Unit Kios Kopedas secara umum masih belum berjalan secara optimal. Pada aspek produk, barang dan variasi yang tersedia masih terbatas dan sering kosong sehingga anggota belum bisa sepenuhnya mengandalkan koperasi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dari aspek harga, sebagian besar anggota menilai sudah cukup terjangkau, bahkan ada produk yang lebih murah dibandingkan toko luar, meskipun mereka masih berharap adanya program diskon atau promo khusus. Dari aspek lokasi, unit kios dinilai strategis dan jam operasional cukup sesuai dengan kebutuhan anggota, namun penataan barang masih perlu ditingkatkan agar lebih tertata dan nyaman. Pada aspek promosi masih lemah karena hanya mengandalkan informasi dari mulut ke mulut tanpa memanfaatkan media yang lebih luas, promosi yang dilakukan belum rutin dilakukan sehingga banyak anggota tidak mengetahui produk atau penawaran baru.

Berdasarkan tanggapan dan harapan anggota terhadap bauran pemasaran yang dilaksanakan oleh Unit Kios Kopedas melalui hasil analisis diagram kartesius menunjukkan bahwa terdapat 4 indikator yang perlu menjadi prioritas perbaikan

karena sangat diharapkan namun dalam pelaksanaannya belum optimal, yaitu ketersediaan produk, variasi produk, penataan barang, dan promosi penjualan pada Kuadran I.

Upaya yang harus dilakukan oleh Unit Kios Kopedas untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan melalui perbaikan bauran pemasaran yaitu dengan melengkapi ketersediaan dan variasi produk agar kebutuhan sehari-hari selalu tersedia, menata suasana di dalam kios agar lebih nyaman saat anggota berbelanja, menambah program diskon khusus dan memperluas promosi melalui media sosial agar anggota lebih mudah mengetahui produk.

## 5.2. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian ini, maka ada beberapa hal yang dapat disarankan untuk partisipasi anggota sebagai pelanggan yaitu:

### 1. Saran bagi Peneliti Lain

Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan variabel penelitian, tidak hanya berfokus pada bauran pemasaran, tetapi juga menambahkan variabel seperti kualitas pelayanan, loyalitas, atau kepuasan anggota sehingga analisis menjadi lebih komprehensif. Selain itu, penggunaan metode penelitian campuran (*mixed method*) dapat memberikan gambaran yang lebih mendalam karena mampu menangkap data kuantitatif dan kualitatif secara bersamaan. Penelitian selanjutnya juga dapat memperluas lokasi penelitian pada koperasi lain atau unit usaha berbeda untuk memperoleh perbandingan strategi pemasaran yang lebih beragam. Agar pola perubahan partisipasi anggota lebih terlihat, penelitian dengan periode waktu lebih panjang sangat dianjurkan. Tidak kalah

penting, peneliti lain dapat mengkaji pengaruh pemasaran digital, mengingat peran media sosial semakin signifikan dalam meningkatkan keterlibatan anggota koperasi.

## **2. Saran bagi Pengurus dan Manajemen Koperasi**

Pengurus Kopedas perlu meningkatkan kelengkapan serta variasi produk di Unit Kios karena hasil penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan produk menjadi faktor utama menurunnya minat anggota untuk berbelanja. Manajemen juga perlu meninjau kembali kebijakan harga agar lebih kompetitif dibandingkan toko sekitar, sehingga anggota merasa mendapatkan nilai lebih ketika berbelanja di koperasi. Di sisi lain, kenyamanan kios perlu ditingkatkan melalui penataan ruang yang lebih rapi, kebersihan yang terjaga, serta ketersediaan fasilitas pendukung seperti area parkir yang memadai. Promosi harus dilakukan secara lebih aktif dan terencana, baik secara langsung maupun melalui media sosial, misalnya melalui pengumuman promo, katalog harga, ataupun program potongan harga khusus anggota. Pengurus juga perlu meningkatkan kualitas pelayanan melalui pelatihan karyawan agar pelayanan yang diberikan lebih ramah dan responsif. Pemanfaatan teknologi, seperti sistem pencatatan stok dan penyampaian informasi melalui grup komunikasi anggota, juga dapat membantu meningkatkan efektivitas operasional. Selain itu, evaluasi berkala terhadap strategi pemasaran perlu dilakukan agar pengurus dapat menyesuaikan kebijakan dengan kebutuhan nyata anggota.

## **3. Saran bagi Anggota Koperasi**

Anggota koperasi diharapkan dapat lebih aktif memanfaatkan layanan Unit Kios sebagai bentuk dukungan terhadap keberlangsungan koperasi yang dimiliki

bersama. Partisipasi aktif anggota sangat berpengaruh terhadap perkembangan koperasi, sehingga anggota dianjurkan untuk menyampaikan kritik, saran, ataupun masukan kepada pengurus mengenai produk, harga, dan pelayanan agar perbaikan dapat dilakukan secara tepat sasaran. Anggota juga diharapkan lebih terlibat dalam kegiatan koperasi seperti RAT dan forum musyawarah, sehingga aspirasi mereka dapat tersalurkan dalam proses pengambilan keputusan. Selain itu, anggota dapat membantu mempromosikan koperasi kepada rekan kerja maupun keluarga untuk memperluas jangkauan pengguna layanan koperasi. Dengan berbelanja dan memanfaatkan fasilitas koperasi secara konsisten, anggota tidak hanya memenuhi kebutuhan sendiri, tetapi juga mendukung peningkatan SHU yang pada akhirnya memberikan manfaat kembali kepada seluruh anggota.