

A
B
V

B **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan pada penelitian yang ada dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bauran promosi yang dilakakukan oleh koperasi Pegawai Kesehatan Sumedang belum sesuai dengan apa yang dibutuhkan koperasi. Produk-produk yang ada di koperasi sudah lengkap dan sudah memenuhi kebutuhan anggota maupun non anggota.
2. Upaya-upaya yang sebaiknya dilakukan oleh koperasi PegawaiKesehatan Sumedang dalam meningkatkan volume penjualan:
 - 1) Lebih baik dilakukan sedikit bauran promosi seperti periklanan dan promosi penjualan.
 - 2) Melihat pesaing baik dari segi produk, kualitas produk dan harga produk, dengan begitu maka koperasi dapat membandingkan dengan pesaing yang bisa saja menyebabkan kenaikan penurunan volume penjualan.
 - 3) Hendaknya dapat memperluas cakupan wilayah pemasarannya, untuk mendapatkan konsumen baru bahkan anggota koperasi baru, dengan begitu jumlah produk di unit Usaha Mini Market dapat terjual meningkat dan tidak hanya di wilayah sekitaran koperasi saja.

1.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran-saran yang dapat memberikan masukan bagi perkembangan Unit Usaha Mini Market Koperasi Kesehatan Sumedang dalam meningkatkan volume penjualan yaitu sebagai berikut:

1. Saran Teoritis

Diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengembangkan penelitian yang akan datang dengan menambah variabel atau penilaian secara keseluruhan koperasi.

2. Saran Praktis

- 1) Perspektif keuangan, membuka layanan untuk non anggota dan tidak terokus hanya ke anggota saja untuk menambah pendapatan /omzet di unit usaha *mini market*.
- 2) Persepektif pelanggan sebaiknya menambahkan kegiatan dalam promosi seperti memanfaatkan digital website lebih baik sering dipakai dan sebaiknya diperkenalkan terus agar terbiasa anggota koperasi.

