

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan pada BAB IV, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan

Faktor-faktor yang mempengaruhi partisipasi anggota sebagai pelanggan pada unit mako KUD Sarwa Mukti yaitu motivasi anggota, kepuasan anggota, lokasi usaha, kualitas pelayanan, tingkat kepercayaan dan manfaat ekonomi anggota, namun dari hasil penyebaran kuesioner hal yang paling berpengaruh terhadap rendahnya partisipasi anggota sebagai pelanggan pada unit mako KUD Sarwa Mukti adalah kualitas pelayanan dengan indikator ketepatan barang. Dengan ketidak tersediaan mako dikoperasi, anggota akan mencari pihak lain/pesaing yang menjual produk serupa agar kebutuhan sapi-sapi anggota tetap bisa terpenuhi.

5.1.2 Manfaat Ekonomi Anggota

3. Manfaat Ekonomi Langsung

Anggota mendapatkan manfaat ekonomi langsung berupa harga dan kondisi barang. Pada kenyataan yang terjadi anggota kurang puas dengan harga dan kondisi barang yang ditawarkan oleh koperasi karena tekstur makonya tergolong masih kasar dan harga yang ditawarkan pun bila dibandingkan dengan

pesaing masih berada diatas harga yang pesaing tawarkan. Hal ini tentu membuat anggota lebih memilih untuk bertransaksi diluar koperasi.

4. Manfaat Ekonomi Tidak Langsung

Anggota dapat menerima manfaat ekonomi tidak langsung dari koperasi berupa pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU) pada saat rapat anggota. SHU dapat bertambah seiring dengan bertambahnya jumlah transaksi yang dilakukan anggota pada koperasi.

5.1.3 Upaya-Upaya Yang Harus Dilakukan Pihak KUD Sarwa Mukti

Upaya-upaya yang harus dilakukan pihak KUD Sarwa Mukti yaitu: memperbaiki kualitas pelayanan dengan cara berusaha untuk memenuhi kebutuhan anggota pada unit mako. Kemudian memperbaiki kondisi barang dengan mengevaluasi bahan baku sampai menjadi produk yang siap dipasarkan. Begitu juga dengan harga, meskipun harga yang ditawarkan oleh koperasi masih berada diatas harga pesaing, jika kualitas pelayanan dan barang yang ditawarkan koperasi lebih baik maka akan menjadikan nilai lebih dimata anggota sehingga anggota tertarik untuk melakukan transaksi dikoperasi.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, penulis mencoba untuk memberikan masukan dan saran sebagai bahan masukan bagi unit mako KUD Sarwa Mukti dalam melakukan perbaikan.

1. Unit mako harus bisa membuat suatu strategi pemasaran atau promosi yang unik seperti diskon khusus untuk anggota yang paling aktif

bertransaksi, membuat event yang melibatkan masyarakatkan sekitar, dan lain-lain. Sehingga pada akhirnya bisa membuat para anggota untuk tertarik berbelanja.

2. Mencari tahu dan mengevaluasi apa yang menyebabkan pelayananan yang diberikan kepada anggota sangat lambat dan memperbaiki hal tersebut agar pelayanan yang diberikan kepada anggota semakin baik.
3. Menerapkan teknologi yang lebih canggih dan memadai untuk mendukung pelayanan yang diberikan pada anggota.
4. Memberikan nilai dan pelayanan yang lebih baik dibanding pesaing, sehingga para anggota tidak akan berpaling pada pesaing walaupun lokasinya lebih dekat dari kediaman mereka.
5. Mencari cara agar bisa memberikan harga yang tidak hanya sama dengan pesaing akan tetapi harus bisa lebih murah dari para pesaing, agar para anggota semakin tertarik untuk aktif bertransaksi.