

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan bauran pemasaran yang telah dilakukan oleh unit waserda dirasa cukup baik dilihat dari produk yang dijual sekitar kurang lebih 70 item tetapi terkadang tidak semua produk di waserda lengkap. Kebijakan harga yang ditetapkan oleh unit waserda yaitu sebesar 20% dari harga pembelian untuk kredit, dan 10% dari harga pembelian untuk cash. Untuk menarik konsumen unit pengelola waserda kurang memanfaatkan sarana yang ada dalam melakukan promosi, unit waserda hanya mengandalkan informasi dari buku rapat anggota tahunan. Hal ini harus lebih mengindikasikan unit waserda untuk meningkatkan pelaksanaan bauran pemasarannya.
2. Untuk tingkat kesesuaian antara pelaksanaan dan harapan bauran pemasaran yang dilakukan unit waserda KP-RI Sasakadana, berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diketahui bahwa unsur yang memiliki tingkat kesesuaian yang paling tinggi yaitu unsur kebersihan tempat dan tingkat kesesuaian paling rendah adalah unsur promosi. Melalui penggunaan diagram kartesius secara umum dalam menentukan prioritas utama mana saja yang perlu ditangani secara baik dalam penanganannya yaitu unsur harga dibanding pesaing, promosi penjualan dan strategis tempat.

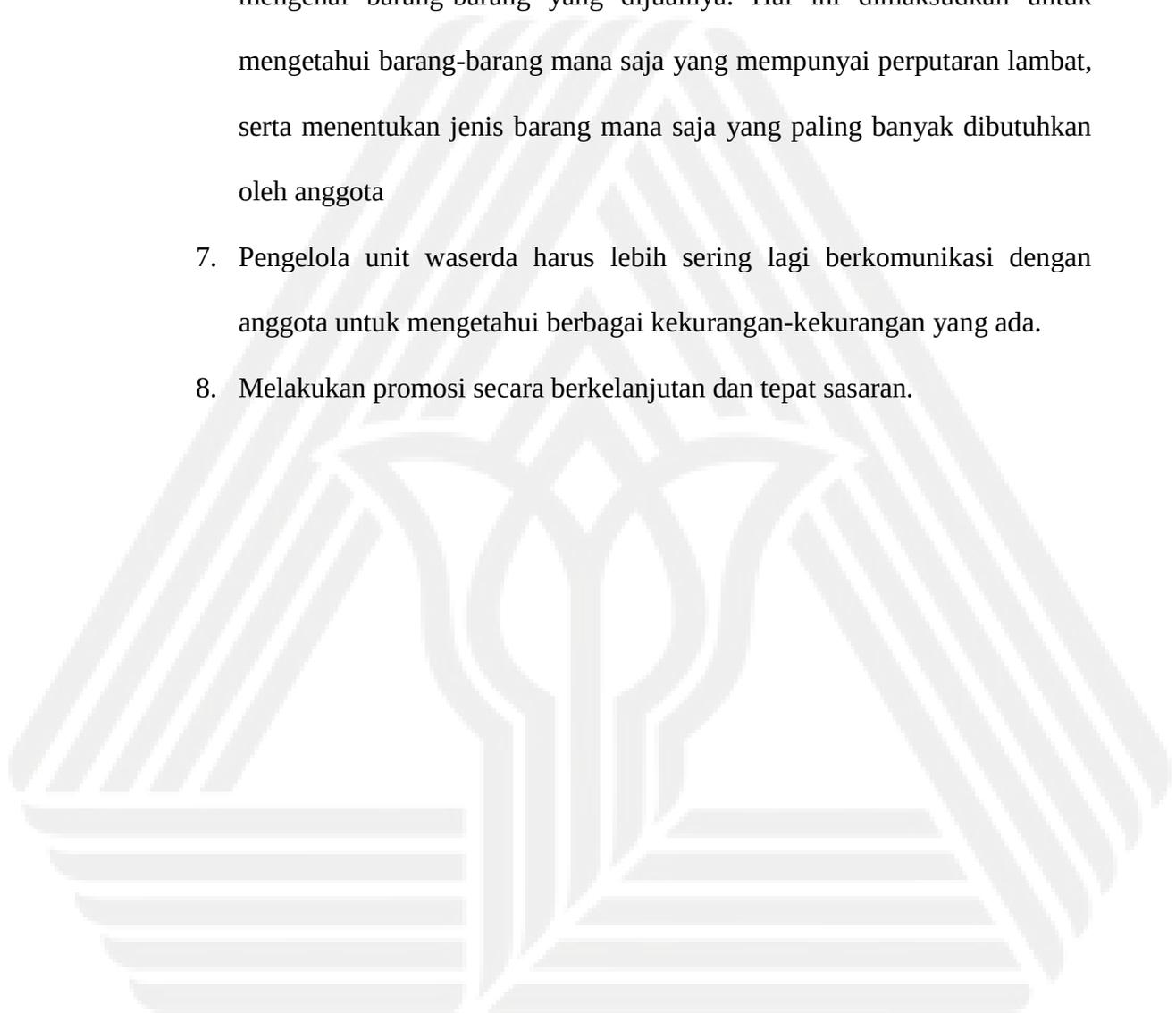
3. Upaya apa yang harus dilakukan oleh unit waserda untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan melengkapi produk-produk yang ditawarkan oleh unit waserda sesuai dengan kebutuhan anggota, mencari strategi kebijakan harga sehingga anggota dapat merasakan manfaat langsung sebagai anggota koperasi dan juga harus sering berinteraksi dengan para anggota untuk mengetahui kritikan dan saran demi kemajuan unit waserda.

5.2 Saran-Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis kepada unit waserda KP-RI Sasakadana adalah sebagai berikut :

1. Menyampaikan informasi kepada anggota secara jelas dan lengkap sehingga anggota dapat mengetahui program apa saja yang sedang dilaksanakan oleh unit waserda
2. Unit waserda agar lebih melengkapi produk yang ditawarkannya
3. Melakukan pembenahan dalam pengelolaan unit waserda terutama yang berkaitan dengan pelayanan yang mempunyai pengaruh besar terhadap kepuasan anggota koperasi sehingga anggota tidak hanya berkunjung atau melihat-lihat saja tetapi juga melakukan transaksi pembelian
4. Membenahi proses pencatatan setiap anggota yang melakukan transaksi, baik itu *cash* ataupun kredit, karena hal ini juga sangat berpengaruh dalam menentukan SHU anggota nantinya.
5. Menyediakan kotak kritik dan saran

6. Pengelola unit waserda sebaiknya setiap akhir bulan melakukan pencatatan mengenai barang-barang yang dijualnya. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui barang-barang mana saja yang mempunyai perputaran lambat, serta menentukan jenis barang mana saja yang paling banyak dibutuhkan oleh anggota
7. Pengelola unit waserda harus lebih sering lagi berkomunikasi dengan anggota untuk mengetahui berbagai kekurangan-kekurangan yang ada.
8. Melakukan promosi secara berkelanjutan dan tepat sasaran.



IKOPIN