

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan bauran pemasaran yang dilakukan oleh Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat sudah berjalan dengan cukup baik dikarenakan ada aspek bauran pemasaran yang sudah baik dan ada pula aspek bauran pemasaran yang masih belum dilakukan oleh koperasi. Artinya bauran pemasaran yang dilakukan Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat belum sesuai dengan bauran pemasaran yang diinginkan oleh anggota. Sehingga bauran pemasaran yang dilakukan Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat masih dirasa belum maksimal.
2. Transaksi anggota pada Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat adalah mengalami penurunan selama 3 tahun terakhir. Sehingga dikarenakan masih banyak anggota koperasi yang belum melakukan transaksi, maka transaksi anggota perlu di tingkatkan.
3. Untuk meningkatkan transaksi anggota pada Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat, perlu adanya perbaikan dalam melakukan bauran pemasaran yang terdiri dari aspek produk, aspek harga, aspek tempat dan aspek promosi agar keempat aspek tersebut dapat sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat. Sehingga

apabila bauran pemasaran yang dilakukan Unit Perdagangan Koperasi karyawan Pikiran sudah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota, dengan begitu diharapkan dapat menarik minat anggota untuk terus menerus melakukan transaksi di Unit Perdagangan Koperasi karyawan Pikiran rakyat.

5.2 **Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, ada beberapa saran dari penulis sebagai masukan untuk Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat yaitu :

1. Menambah variasi produk baik dari segi jenis maupun merknya.
2. Harga yang diberikan kepada anggota lebih murah atau sama dengan penjual lain, tidak memberikan harga yang lebih mahal. Dapat dilakukan dengan cara, memberikan potongan harga kepada anggota maupun memberikan harga yang jauh lebih murah jika anggota bertransaksi misalnya minimal Rp sekian sesuai kebijakan koperasi.
3. Seluruh produk yang dijual di Unit Perdagangan Koperasi Karyawan Pikiran Rakyat harganya dibedakan antara produk yang dijual kepada anggota dan kepada non anggota. Agar ada daya tarik minat beli dari anggota.
4. Lebih menjaga kebersihan di lokasi toko PR Mart.
5. Menyediakan fasilitas pendukung yang dapat menarik minat anggota untuk melakukan transaksi di Unit Perdagangan Koperasi Karyawan. Misalnya menyediakan Ac (*Air Conditioner*), Wifi, kursi dan meja diluar toko.

6. Melakukan promosi penjualan mengenai produk yang akan dijual. Karena dengan melakukan promosi diharapkan anggota jadi mengetahui produk apa saja yang dijual di Unit Perdagangan Koperasi karyawan Pikiran Rakyat.



IKOPIN