

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan tentang evaluasi bauran pemasaran dalam meningkatkan partisipasi anggota di TD Mart KKB Ikopin, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan bauran pemasaran yang dilakukan unit TD Mart belum berjalan dengan baik disebabkan belum terlaksannya atau belum maksimal dalam melaksanakan bauran pemasarannya.
2. Berdasarkan hasil kuesioner yang telah disebar kepada anggota, dapat disimpulkan bahwa tanggapan dari anggota terhadap pengelolaan toko TD Mart secara umum termasuk dalam kategori cukup setuju (cukup baik) yang dilihat dari kebersihan tempat, harga sesuai kualitas, kualitas produk, jumlah ketersediaan produk. Meskipun secara umum cukup baik, masih ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh koperasi yang diantaranya keberagaman produk yang masih kurang baik. Harga dibanding pesaing. Tidak adanya perbedaan harga antara anggota dan non anggota dan iklan yang masih harus diperhatikan oleh TD Mart.
3. Upaya apa yang harus dilakukan oleh unit TD Mart untuk meningkatkan partisipasi anggota yaitu memperpendek rantai distribusi dan memberikan potongan harga bagi anggota sehingga anggota dapat merasakan manfaat langsung sebagai anggota koperasi. dan juga harus terus meningkatkan promosinya.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan tersebut, maka untuk meningkatkan partisipasi anggota perlu dilakukan saran-saran yang sekiranya dapat menjadi pertimbangan bagi koperasi, Adapun saran-saran tersebut adalah:

1. Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap bauran pemasaran yang sudah diterapkan namun masih belum maksimal atau belum berjalan dengan baik seperti harga di banding dengan pesaing, potongan harga, serta iklan atau promosi yang perlu untuk lebih digencarkan lagi. Agar partisipasi anggota bisa meningkat.
2. Dapat memberikan potongan harga kepada anggota yang melakukan transaksi di TD Mart, dengan memberikan potongan harga anggota akan merasakan manfaat ekonomi langsung atas transaksi yang anggota lakukan.
3. Lebih mengencarkan kembali iklan atau promosinya, baik melalui media sosial ataupun media cetak, dengan memanfaatkan teknologi untuk promosi maka partisipasi anggota akan meningkat sebab anggota akan selalu melihat iklan yang dilakukan oleh TD Mart
4. Koperasi harus bisa memenuhi kebutuhan anggota sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh anggota, dengan cara pengurus TD Mart harus mau mencari informasi kepada anggota dengan cara menyediakan list kebutuhan anggotanya agar tercipta sinkronisasi antara anggota dan koperasi. Serta koperasi KKB harus mampu menciptakan jaringan dengan koperasi lain nya agar produk yang di beli dari produsen bisa banyak dan akan memmpengaruhi harga jual produk yang lebih hemat.

5. Lebih ditingkatkan lagi dalam hal kebersihan tempat, selalu dijaga agar TD Mart selalu bersih. Harga yang sesuai dengan kualitas jangan sampai harga yang ditawarkan TD Mart tidak sesuai dengan kualitas produknya. Tetap menjaga lokasi TD Mart agar berada dilingkungan kampus, lebih baik lagi bila TD Mart dapat membuka cabang di luar kampus agar anggota yang tidak berada di lingkungan kampus tetap bisa bertransaksi.



IKOPIN