

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang didapat oleh peneliti berdasarkan teori dan hasil analisis dari penelitian pada Koperasi Wanita Melati Pringapus, dapat disimpulkan bahwa Koperasi Wanita Melati menggunakan segmentasi dalam menentukan kelompok-kelompok pasar yang akan dituju, untuk selanjutnya menggunakan strategi *targeting* untuk menentukan pasar mana yang akan dilayani. Koperasi menggunakan pola pasar yang membedakan dalam penentuan produknya untuk tiap target pasar. Agar semua tingkat konsumen dapat terpenuhi keinginannya. Koperasi memposisikan produknya di pasar berdasarkan harga dan kualitas dari produknya.

Untuk strategi bauran pemasaran, produk yang ditawarkan Koperasi memiliki keunggulan dalam desain yang mengikuti tren yang berkembang di masyarakat. Untuk penentuan harga produk Koperasi dengan memperhitungkan biaya bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, dan harga produk sejenis dari produsen lain. Untuk promosi, Koperasi mempromosikan produknya secara transparan, sesuai dengan kualitas dan keadaan produk. Untuk pendistribusian, Koperasi mencoba mendistribusikan produknya secara merata, agar konsumen dapat menikmati produknya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada Koperasi Wanita Melati Pringapus Semarang, ada beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai masukan untuk meningkatkan pemasaran Koperasi dan memberikan saran-saran dengan tujuan untuk kebaikan dan kemajuan Koperasi Wanita Melati.

1. Bagi Koperasi Wanita Melati

Bagi Koperasi Wanita Melati diharapkan dapat meningkatkan pemasaran produknya, dan mempertahankan standar kualitas yang telah ditetapkan oleh Koperasi. Agar konsumen puas dengan produk yang ditawarkan Koperasi. Juga perlu adanya peningkatan inovasi dalam hal desain dan bentuk keset dan produk lain ke depannya. Agar konsumen tidak jenuh dengan desain yang sudah ada.

Koperasi juga perlu secara rutin memberikan pelatihan kepada anggotanya agar anggota memiliki keterampilan yang lebih baik lagi. Juga diperlukan pelatihan perbaikan mesin jahit, agar pengrajin lebih mudah ketika mesin jahit yang digunakan mengalami sedikit kerusakan. Ini akan lebih menghemat biaya untuk perbaikan.

2. Bagi pihak peneliti selanjutnya

Pembahasan tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan pendapatan pengrajin muslim ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga penulis mengharapkan kekurangan-kekurangan tersebut dapat dijadikan

sebagai kajian untuk peneliti berikutnya dan dapat melengkapi kekurangan yang berkaitan dengan strategi pemasaran pada koperasi.

C. Penutup

Rasa syukur yang tiada terhingga penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT. karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini, kendati pun dalam bentuk yang sederhana.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mengharapkan pembaca memberikan koreksi demi perbaikan, penyempurnaan, dan pemanfaatan skripsi ini.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.