

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai strategi usaha ritel di unit jasa penjualan koperasi konsumen mulia RSUD Majalaya dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Berdasarkan analisis deskriptif mengenai strategi usaha ritel di unit jasa penjualan koperasi konsumen mulia RSUD Majalaya, tanggapan anggota dinyatakan dengan Me X 89 yang berarti Baik. Namun ada beberapa indikator yang harus diperbaiki dan ditingkatkan lagi guna meningkatkan partisipasi anggota untuk berbelanja di unit jasa penjualan koperasi konsumen mulia.
- 2) Tingkat partisipasi anggota dari 40 responden anggota koperasi konsumen mulia RSUD Majalaya , 65% anggota aktif berbelanja di koperasi tersebut dan 35% anggota tidak aktif berbelanja.
- 3) Berdasarkan hasil dari diagram kartesius maka unsur-unsur strategi usaha ritel yang termasuk ke dalam Kuadran A adalah perbandingan harga dengan pesaing, potongan harga untuk anggota yang berbelanja, dan barang-barang yang masih kurang tertata dengan rapih dan menarik hal tersebut menunjukkan bahwa unsur-unsur pelaksanaan strategi usaha ritel kurang baik tetapi keinginan anggota dianggap sangat penting. Sehingga unsur-unsur

pelaksanaan dalam strategi usaha ritel yang ada perlu diperbaiki untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan (prioritas untuk diperbaiki).

Kuadran B yaitu lokasi usaha yang mudah dijangkau, harga barang yang ditawarkan sudah sesuai, pelayanan yang ramah dan pelayanan yang cukup sigap hal tersebut menunjukkan bahwa unsur-unsur pelaksanaan strategi usaha ritel telah dilakukan sesuai dengan keinginan anggota sehingga perlu dipertahankan.

Kuadran C : Variasi produk, ketersediaan jumlah barang yang dijual, rutinitas promosi yang dilakukan koperasi, dan ketepatan promosi yang dilakukan yang menunjukkan bahwa pelaksanaan unsur-unsur strategi usaha ritel kurang baik dan kurang diharapkan oleh anggota sehingga dalam hal ini tidak perlu adanya perbaikan karena kurang diharapkan oleh anggota.

Kuadran D : kelengkapan produk, lokasi usaha yang didirikan cukup strategis (dekat dengan keramaian) dan jam buka dan tutup toko yang sesuai, menunjukkan bahwa unsur-unsur pelaksanaan strategi usaha ritel telah dilakukan dengan baik tetapi kurang diharapkan oleh anggota sehingga dalam hal ini ada kemungkinan yang harus dilakukan koperasi yaitu mempertahankannya atau tidak perlu dilakukan kembali karena kurang diharapkan oleh anggota

4. Upaya-upaya yang harus dilakukan oleh pengurus dan pegawai di unit jasa penjualan koperasi konsumen mulia adalah dengan menambah variasi dari kelengkapan produk makanan dan minuman, kemudian memberikan

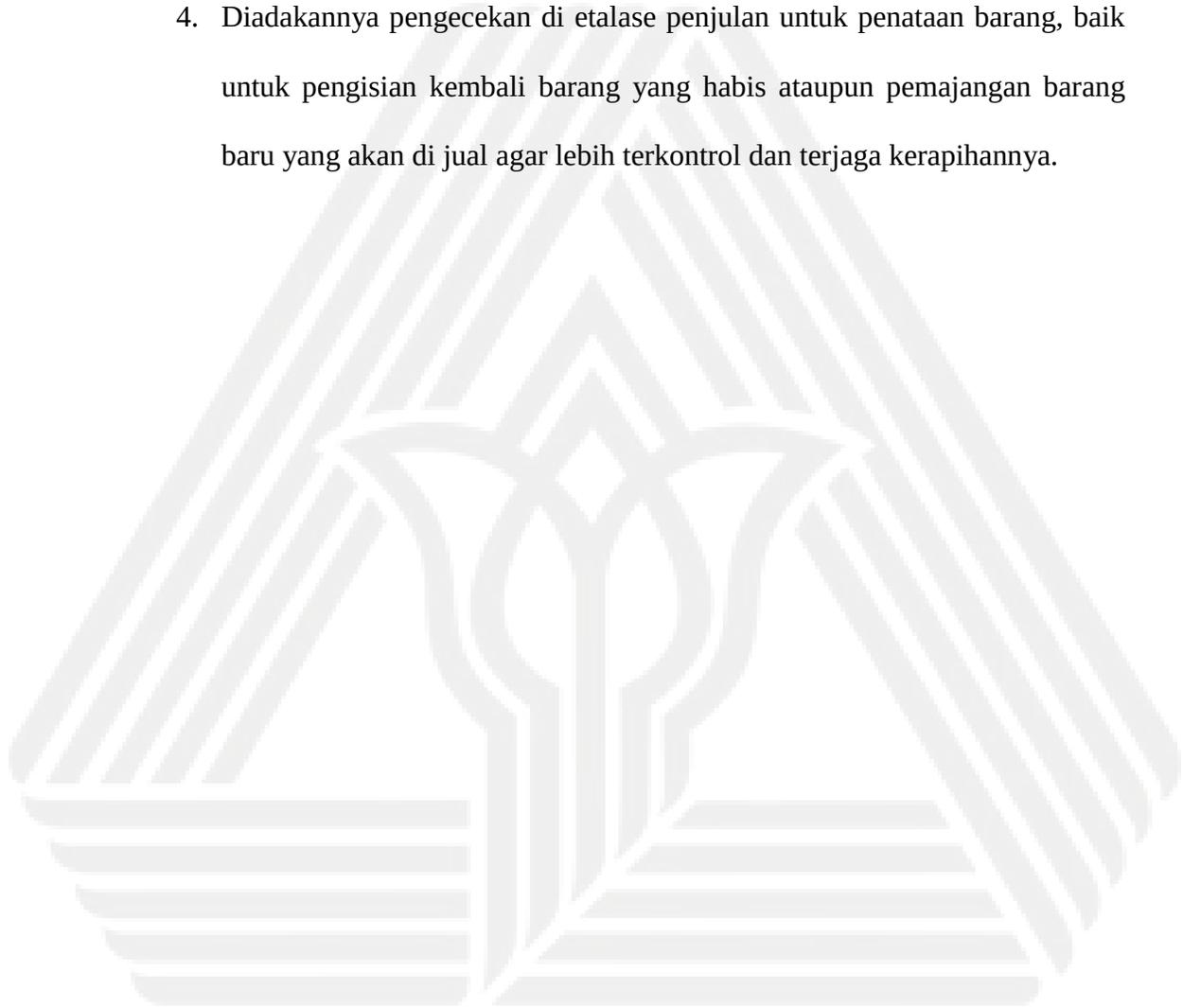
penawaran harga yang sedikit lebih rendah dari usaha sejenis dengan mengambil margin laba yang lebih kecil untuk produk-produk yang memiliki potensi frekuensi transaksi yang cukup tinggi. Kemudian, sebaiknya koperasi melakukan beberapa metode promosi seperti adanya potongan harga untuk beberapa produk di awal bulan, kemudian penggunaan voucher untuk meningkatkan transaksi anggota. Kemudian dengan membuat iklan yang menarik dan kemudian di sebarakan melalui media sosial. Dan memajang barang dengan lebih tertata rapih dan diusahakan tidak kosong. Kemudian berikn keterangan harga pada rak yang digunakan, memajang gambar barang-barang istimewa yang di jual di toko. Selanjutnya, mengadakan *exterior display*.

4.2. Saran

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

1. Melakukan evaluasi dan perbaikan terhadap strategi usaha ritel yang telah dilaksanakan namun masih belum maksimal atau berjalan dengan baik, seperti harga untuk beberapa produk yang dirasa lebih tinggi dari pesaingnya, dan kurangnya metode promosi yang dilakukan.
2. Perlu adanya metode promosi dengan potongan harga untuk beberapa prodak di awal bulan, membuat membuat iklan yang menarik untuk barang barang istimewa yang di iklan kan di media sosial.

3. Memberikan reward atau penghargaan untuk anggota yang memiliki tingkat partisipasi yang paling baik setiap 1 tahun sekali.
4. Diadakannya pengecekan di etalase penjualan untuk penataan barang, baik untuk pengisian kembali barang yang habis ataupun pemajangan barang baru yang akan di jual agar lebih terkontrol dan terjaga kerapihannya.



IKOPIN