

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Koperasi Konsumen Karyawan Dan Mantan Karyawan (KKMK) “Kamola” maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Komitmen Berkoperasi yang dilaksanakan pada Unit Usaha Perdagangan Koperasi “Kamola” termasuk kedalam kategori Cukup Baik. Koperasi “Kamola” masuk dalam kategori Komitmen Afektif. Anggota organisasi dengan komitmen afektif yang tinggi akan terus menjadi anggota dalam organisasi karena memiliki keinginan untuk itu. Komitmen afektif dinyatakan sebagai tingkat emosi positif dimana anggota organisasi memilih untuk tetap dengan organisasi karena keinginan mereka sendiri.
2. Kebijakan Koperasi “Kamola” dalam meningkatkan Komitmen anggota dalam berkoperasi adalah dengan melakukan Transparansi, Memberikan pendidikan kepada anggota, Mengutamakan kepentingan dan Kebutuhan anggota, Meningkatkan pelayanan terhadap anggota, Menjaga serta menciptakan hubungan yang erat antar sesama anggota koperasi.
3. Berdasarkan hasil penelitian mengenai partisipasi anggota sebagai pelanggan dapat disimpulkan bahwa partisipasi anggota sebagai pelanggan dikoperasi “kamola” masih tergolong rendah, sehingga koperasi perlu meningkatkan lagi kesadaran anggota mengenai partisipasi belanja anggota.

4. Hubungan antara Komitmen Berkoperasi dengan Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan dikategorikan Sangat Erat. Jika Komitmen Berkoperasi meningkat maka akan di ikuti dengan peningkatan Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan Dikoperasi.
5. Upaya Perbaikan Komitmen Berkoperasi Yang harus Dilakukan Oleh Unit Usaha Perdagangan Koperasi “Kamola” Untuk Meningkatkan Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan adalah dengan menciptakan sikap dan kebijakan yang terbuka, memberikan pendidikan dan pelatihan kepada anggota, meningkatkan pelayanan terhadap anggota, menciptakan hubungan yang erat antar sesama anggota, dan berkomunikasi secara teratur dalam bentuk apapun.

## **5.2. Saran-Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara langsung kepada anggota dan pengurus koperasi, peneliti menyampaikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam upaya memperbaiki komitmen berkoperasi dan meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan di unit perdagangan koperasi “Kamola”.

1. Koperasi harus menyampaikan informasi yang diperlukan anggota secara tepat waktu dan akurat.
2. Pengelola unit perdagangan dikoperasi “Kamola” harus lebih sering lagi berkomunikasi dengan anggota untuk mengetahui setiap permasalahan anggota, sehingga koperasi dapat memenuhi berbagai kekurangan-kekurangan yang ada.

3. Koperasi perlu untuk membuat daftar barang yang disertai dengan daftar harga barang yang akan di jual kepada anggota.
4. Melakukan promosi secara berkelanjutan, menyeluruh dan tepat sasaran.
5. Membuat kebijakan koperasi dalam meningkatkan komitmen secara resmi dan tertulis.



IKOPIN