

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Dalam penerapan strategi eceran, misi koperasi dinilai terlalu normatif, unit niaga minimarket tidak memiliki peramalan penjualan untuk tahun selanjutnya, unit niaga minimarket telah mampu membayar pemasok tepat waktu dan memberikan gaji karyawan tepat waktu dan sesuai dengan UMR. Citra yang dibentuk oleh unit niaga minimarket masih belum inovatif dan unit tersebut mampu membaca kebutuhan dan keperluan anggota meski belum optimal, selain itu lokasi Unit Niaga Minimarket KPKB yang tidak begitu strategis tetapi masih dekat dengan wilayah kerja Pegawai Pemerintah Kota Bandung yaitu anggota KPKB itu sendiri untuk melakukan pembelian produk barang di Unit Niaga Minimarket.

##### **a. Tingkat Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan**

Partisipasi anggota sebagai pelanggan di unit niaga minimarket koperasi pegawai pemerintah kota bandung tergolong kurang baik, hal ini ditandai dengan minimnya transaksi anggota di unit niaga minimarket koperasi pegawai pemerintah kota bandung tersebut salah satu faktor penyebabnya adalah kurang komplitnya variasi produk yang disediakan, kurangnya partisipasi anggota dalam keaktifan menyampaikan kritik dan saran untuk kemajuan unit itu sendiri.

##### **b. Upaya-upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan.**

Mengevaluasi potensi untuk mampu bersaing dengan pasar dan ritel lainnya melalui segmentasi, menentukan kelemahan dan mempertahankan kekuatan

dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada serta meminimalisir kelemahan dan ancaman dengan demikian pencapaian visi, misi tujuan dan sasaran strategi, mampu meramal penjualan untuk menentukan target penjualan perbulan, menambah variasi barang, melakukan promosi diskon belanja pada *message group* anggota serta pemberian voucher belanja bagi anggota yang aktif bertransaksi di Unit Niaga Minimarket Koperasi Pegawai Pemerintah Kota Bandung, mempertahankan kegiatan evaluasi dan berkomitmen dalam melakukan penyesuaian.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan yakni evaluasi strategi bauran eceran dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan adapun saran-saran tersebut antara lain :

### a. Aspek Teoritis

- Bagi kalangan akademis yang berminat untuk melanjutkan penelitian ini diharapkan untuk menyempurnakan yaitu dengan merubah jumlah sampel yang diambil sehingga penelitian ini lebih berkembang dan memperluas wawasan.
- Bagi kalangan akademis yang berminat untuk melakukan penelitian diharapkan meneliti mengenai manajemen pemasaran, hal ini untuk menangani dan menganalisis semua aspek ritel dan strategi bauran pemasaran.

### b. Aspek Praktis

1. Penerapan strategi eceran pada unit niaga minimarket koperasi pegawai

pemerintah kota bandung cukup optimal dan perlu untuk dioptimalkan, adapun upaya-upaya untuk meningkatkan strategi eceran pada unit niaga minimarket koperasi pegawai pemerintah kota bandung adalah sebagai berikut :

- Evaluasi potensi untuk memimpin pasar melalui strategi, artinya unit niaga minimarket koperasi pegawai pemerintah kota bandung dituntut untuk melakukan evaluasi potensi agar mampu memimpin pasar melalui segmentasi. Unit niaga minimarket koperasi pegawai pemerintah kota bandung harus mampu menentukan segmen pasar mana yang menjadi prioritas, apakah pasar internal yaitu anggota koperasi sendiri (member oriented atau pasar eksternal yaitu non anggota (profit oriented).

- Tentukan kelemahan dan bangun kekuatan

Untuk mendukung strategi dalam menjadikan unit niaga minimarket koperasi pegawai pemerintah kota bandung sebagai pemimpin pasar, maka unit niaga minimarket harus mampu mengevaluasi setiap kelemahan dan membangun serta mempertahankan kekuatan yang dimilikinya.

- Penjualan unit niaga minimarket di masa yang akan datang hendaknya dapat terukur sebagai target dan dasar pengukuran kinerja unit minimarket koperasi pegawai pemerintah kota bandung dengan melakukan peramalan terhadap penjualan.

## 2. Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan Pada Unit Niaga Minimarket

Koperasi Pegawai Pemerintah Kota Bandung kurang baik, adapun upaya-upaya untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan adalah sebagai berikut :

- Meningkatkan kepuasan anggota dengan menambahkan variasi barang untuk memenuhi kebutuhan dan keperluan anggota, mengelola penyediaan barang dengan baik, serta menerapkan sistem delivery order untuk membantu anggota dalam melakukan belanja bulanan di unit niaga minimarket koperasi pegawai pemerintah kota bandung mengingat lokasi tempat tinggal anggota yang relatif jauh dari unit niaga minimarket, selain delivery belanja bulanan, penerapan sistem delivery parcel untuk ramadhan atau lebaran, pelayanan ini akan membantu anggota dan akan menarik minat anggota untuk melakukan pembelian. Sebelum melakukan delivery anggota bisa mengorder barang melalui aplikasi online ataupun personal chat.
- Menerapkan sistem bundling yang merupakan strategi menjual dengan menawarkan dua atau lebih produk sekaligus, dimana harga jualnya akan lebih rendah dibanding dengan harga masing-masing item, hal ini dapat menarik minat belanja anggota.
- Menata layout dan display dengan baik, menata efektif dapat membuat anggota melakukan *impulsive buying* yang merupakan pembelian yang tidak terduga karena membuat anggota tertarik sehingga terciptanya pembelian.
- Penetapan kebijakan harga lebih murah untuk anggota, sehingga

anggota dapat merasakan manfaat ekonomi langsung dan dapat menarik minat anggota untuk melakukan pembelian.



IKOPIN