

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dalam mencari strategi yang tepat sebagai upaya dalam meningkatkan penjualan di WASERDA KopKar PLN Sumedang, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil penelitian ini, ditemukan beberapa aspek penting dalam bisnis ritel yang berkaitan dengan kondisi usaha ritel WASERDA KopKar PLN Sumedang, diantaranya adalah:

- Kondisi fisik bangunan
 - 1) Lokasi strategis berada di pusat kota
 - 2) Posisi bangunan yang berada di pojok gedung Koperasi
 - 3) Posisi toko terlalu menjorok ke bagian dalam
 - 4) Tata letak dan pengelolaan barang yang kurang menarik
- Produk yang dijual
 - 1) Produk yang dijual adalah:
 - Sembako
 - Peralatan mandi dan mencuci
 - Jajanan dan makanan ringan
 - Minuman
 - Obat-obatan
 - Keperluan bayi
 - Alat tulis
 - Perlengkapan rumah tangga

- Produk lain-lain

2) Produk yang dijual kurang variatif dibanding pesaing

- Penetapan harga

1) Harga yang ditetapkan lebih tinggi dibanding pasar

2) Harga yang ditetapkan pesaing lebih rendah

- Promosi

1) Belum melakukan promosi secara gencar

2) Promosi yang dilakukan pesaing jauh lebih efektif

3) Peluang untuk dapat memanfaatkan media sosial dan teknologi lainnya untuk melakukan promosi

- Pelayanan

1) Ramah dalam melayani pelanggan

2) Terdapat layanan kredit bagi konsumen yang merupakan anggota KopKar PT PLN

3) Kurang cepatnya pelayanan kasir karena sistem yang belum begitu canggih

4) Pelayanan pesaing dari segi teknologi sudah lebih maju

- Teknologi

1) Pemanfaatan teknologi komputerisasi dan alat *scan barcode* dalam pelayanan kasir

2) Terkadang terjadi kendala pada alat *scan barcode*

3) Pesaing yang sudah menerapkan sistem komputerisasi pada pelayanan kasir dan pencatatan stock di gudang

- 4) Adanya peluang dalam pemanfaatan teknologi sebagai media promosi dan untuk pelayanan belanja onlone
- Keuangan
 - 1) Piutang anggota sebagai konsumen waserda cukup stabil
 - 2) Tingkat penjualan yang terus menurun dari tahun ke tahun
2. Dalam melaksanakan kegiatan usaha baik perusahaan maupun koperasi penting untuk selalu memperhatikan lingkungan internal dan eksternal yang ada di sekitar lokasi usaha. Mengetahui kondisi dari para pesaing, baik kekuatan ataupun kelemahan merupakan hal yang penting bagi unit usaha agar dapat bersaing dengan pesaing. Dalam penelitian ini ditemukan faktor-faktor yang terjadi di lingkungan internal dan eksternal WASERDA KopKar PLN Sumedang, diantaranya:
- a. Faktor Internal
 - 1) Kekuatan
 - Lokasi toko yang strategis
 - Keramahan pelayanan
 - Pemberian pelayanan kredit bagi anggota
 - Bangunan milik sendiri
 - 2) Kelemahan
 - Posisi toko kurang terlihat
 - Kurangnya variasi dan kelengkapan produk
 - Harga lebih tinggi dibanding pesaing
 - Pelayanan kurang cepat

- Penerangan toko yang kurang
- Kurangnya kebersihan toko

b. Faktor Eksternal

1) Peluang

- Permintaan pasar yang meningkat
- Pemanfaatan layanan belanja online
- Media sosial sebagai media promosi

2) Ancaman

- Pertumbuhan pesaing meningkat
- Harga pesaing lebih rendah
- Kelengkapan produk pesaing
- Kemajuan teknologi pesaing
- Kualitas pelayanan pesaing lebih baik

3. Setelah menawarkan beberapa strategi yang mungkin dapat dilakukan, akhirnya dipilih alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh WASERDA KopKar PLN dalam upaya meningkatkan penjualan adalah dengan mendukung strategi S-T atau strategi diversifikasi, yaitu keadaan dimana usaha ritel yang dijalankan WASERDA KopKar PLN Sumedang berada di situasi yang sedikit menguntungkan, dimana pada situasi ini bisnis banyak mengalami banyak ancaman, namun dari aspek internal bisnis masih memiliki kekuatan. Maka upaya yang baiknya dilakukan oleh WASERDA KopKar PLN Sumedang dalam menerapkan strateginya adalah sebagai berikut:

- 1) Terus meningkatkan kualitas pelayanan yang sudah baik agar dapat bertahan dan mengejar para pesaing yang sudah berkembang lebih pesat
- 2) Mempertahankan & menjaga kualitas produk serta melakukan inovasi produk untuk mengatasi ancaman pesaing.
- 3) Mengembangkan produk dengan terus menambah kelengkapan produk agar tidak kalah dengan pesaing
- 4) Memanfaatkan poin plus pada pelayanan kredit bagi anggota dengan memberikan bonus ataupun potongan harga bagi setiap anggota yang melunasi pembayaran sebelum jatuh tempo. Sehingga dapat pula menghindari permasalahan kredit macet yang mungkin sekali terjadi.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat berguna untuk meningkatkan kinerja dimasa yang akan datang.

1. Selain strategi yang telah dikemukakan pada hasil dan pembahasan, peneliti juga menyarankan agar koperasi mengadakan pelatihan secara berkala untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia pada unit usaha waserda, karena masih kurang dan butuh pengembangan.
2. Melakukan perbaikan dengan mengacu pada strategi-strategi pemasaran sebagaimana yang telah dibahas sebelumnya, dengan acuan strategi SO, ST, WO dan WT serta strategi produk, harga, promosi.