

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan diatas dapatlah ditarik kesimpulan bahwa :

1. Pada dasarnya pemberian pelayanan yang berupa barang atau jasa dapat memberikan manfaat langsung bagi anggota dan non anggota yang nantinya akan terlihat pada kesetiaan anggota dan non anggota untuk melakukan pembelian ulang di unit TD Mart KKB IKOPIN.
2. Tanggapan anggota terhadap pelaksanaan pelayanan yang telah di laksanakan oleh unit TD Mart KKB IKOPIN secara keseluruhan sudah cukup baik, tetapi ada beberapa hal seperti kelengkapan merk, harga yang murah, jenis produk yang beragam dan lokasi yang strategis yang menjadi harapan anggota agar lebih ditingkatkan kembali agar tercipta peningkatan partisipasi di unit TD Mart KKB IKOPIN.
3. Ternyata penurunan tingkat pendapatan unit TD Mart KKB IKOPIN selama ini tidak lepas dari penurunan tingkat partisipasi anggota dalam pemanfaatan unit waserda, hal ini dapat disebabkan koperasi tidak mampu meningkatkan kepercayaan anggota tentang manfaat koperasi bagi kepentingan anggota yang menyebabkan frekuensi semakin menurun.
4. Tingkat partisipasi anggota akan meningkat dalam pelaksanaan pelayanan dalam unit TD Mart KKB IKOPIN jika unit toko mampu memberikan

manfaat langsung kepada anggota koperasi dalam pemberian barang pelayanan yang berupa barang atau jasa.

## **5.2. Saran-Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas ada beberapa saran sebagai masukan untuk perbaikan di unit TD Mart KKB IKOPIN yaitu :

1. Untuk mempertahankan dan meningkatkan pendapatan usaha TD Mart KKB IKOPIN, maka perlu diadakan perbaikan langsung terhadap tingkat pelaksanaan pelayanan dari tingkat kepuasan anggota.
2. Hendaknya pengelola toko setiap akhir bulan perlu menganalisa dan mencatat lebih rinci dari hasil transaksi, sehingga dapat diketahui barang-barang mana saja yang mempunyai perputaran tinggi dan barang mana saja yang mempunyai tingkat perputaran yang rendah, serta menentukan jenis barang apa yang paling banyak dibutuhkan oleh anggota dan selalu menyediakan barang-barang tersebut. Dengan demikian anggota akan merasa puas untuk selalu berbelanja seluruh kebutuhannya sekaligus tanpa harus mencari barang yang dibutuhkan ke pengecer lain.
3. Manajemen harus mencari cara mempermudah sistem pembayaran simpanan wajib karena sebagian besar anggota tidak lagi aktif karena malas membayar simpanan wajib.
4. Perlu direncanakan kembali untuk pemilihan lokasi yang strategis agar meningkatkan kembali partisipasi anggota.

5. Perlu ditingkatkan lagi disiplin kerja dan keterampilan pengurus maupun tenaga penjual/karyawan dalam melayani anggota dan mau menanggapi keluhan konsumen atas pelayanan yang diberikan.
6. Dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota yang selama ini menurun perlu di berikan suatu bentuk pelayanan yang langsung dapat dinikmati oleh anggota dan sesuai dengan kebutuhan anggota.
7. Untuk mendapatkan harga yang lebih murah unit TD Mart harus mencari supplier-supplyer yang dapat memberikan harga lebih murah. Serta dalam penetapan harga harus dipikirkan atau dianalisis kembali apakah sudah memenuhi harapan anggota.
8. Unit TD Mart sebaiknya bekerja sama dengan pihak-pihak pengecer yang sudah ternama agar usaha dapat lebih berkembang dan dirasa bermanfaat oleh anggota.
9. KKB IKOPIN sebaiknya mensortir anggota yang sudah lama pasif sehingga anggota pasif di KKB IKOPIN tidak terlalu banyak dan mengurangi beban KKB IKOPIN itu sendiri.

# IKOPIN