

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai kajian Retailing-Mix di Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang dalam upaya meningkatkan penjualan pada unit waserda, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan Retailing-Mix yang dilakukan oleh Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang belum berjalan dengan baik dikarenakan belum dilaksanakan atau belum maksimalnya pelaksanaan program-program Retailing-Mix pada Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang.
2. Untuk meningkatkan penjualan pada Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang, perlu adanya perbaikan dalam pengelolaan Retailing-Mix pada Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang dimata anggota menjadi lebih baik, dengan begitu dapat menarik anggota untuk berpartisipasi dalam bentuk pembelian.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti mencoba menyampaikan beberapa saran kepada pengelola Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang ataupun kepada pengurus Kopkar PT.PLN APJ Sumedang mengenai perbaikan yang bisa dilakukan kaitannya dalam perbaikan pelaksanaan Retailing-Mix untuk meningkatkan penjualan pada waserda, adapun saran yang bisa menjadi pertimbangan adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan produk yang belum tersedia seperti bahan pokok beras lalu melakukan pengelompokan produk menjadi 2 ketegori, kategori laku dan kategori tidak laku. Untuk produk dalam ketegori laku bisa di tambah ketersediaan stok nya dan untuk produk dalam ketegori tidak laku

bisa di kurangi stoknya atau pun di ganti dengan produk lain yang lebih diminati oleh pembeli.

2. Mencari distributor yang lebih murah atau langsung ke produsen untuk pembelian produk, agar bisa menekan harga jual ke anggota supaya tidak lebih mahal dari pesaing.
3. Membuat program-program promosi penjualan seperti menginformasikan adanya potongan harga pada beberapa produk tertentu untuk menarik minat anggota berpartisipasi di Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang.
4. Memperbaiki desain dalam ruangan, luar ruangan dan tata letak produk di Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang agar anggota merasa nyaman berbelanja di Unit Usaha Waserda Kopkar PT.PLN APJ Sumedang
5. Harus membuat terobosan baru dengan membuat produk siap antar dimana konsumen memesan melalui media sosial ataupun secara langsung lalu karyawan harus siap mengantar produk tersebut kelokasi yang diminta konsumen. Hal tersebut bisa mendapat keuntungan dari penjualan dan juga mendapat keuntungan lebih dari biaya transportasi.
6. Penyampaian informasi bukan hanya melalui pesan singkat saja tapi bisa melalui foto besertakan promo dan paket hemat dengan tampilan yang menarik sehingga konsumen tertarik untuk membelinya.