

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan penelitian mengenai motif beli berlangganan terhadap transaksi pembelian pada Koperasi Karyawan Wijaya Utama adalah sebagai berikut:

1. Motif beli berlangganan pada Koperasi Karyawan Wijaya Utama secara keseluruhan telah dilaksanakan dengan cukup baik, ditunjukkan dengan kemudahan dalam menjangkau toko, keramahan penjual dalam melayani pembeli, dll.
2. Tanggapan dan harapan anggota terhadap pelayanan pada unit toko Koperasi Karyawan Wijaya Utama berdasarkan analisis deskriptif, pelaksanaannya sudah cukup Baik. Lalu dinyatakan pada kuesioner tanggapan anggota dengan rata-rata skor 1.778 yang berarti Cukup Baik. Namun ada beberapa indikator yang dianggap penting dan harus diperbaiki lagi guna meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan untuk berbelanja di Unit Toko Koperasi Karyawan Wijaya Utama.
3. Upaya-upaya yang harus dilakukan oleh Unit Toko Koperasi Karyawan Wijaya Utama untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan yaitu dapat dilihat dari diagram kartesius (Gambar 4.7), sehingga dapat disimpulkan bahwa : Pada Kuadran I indikator-indikator motif beli

berlangganan tersebut sangat penting bagi anggota, akan tetapi pelaksanaannya oleh Unit Toko Koperasi Karyawan Wijaya Utama masih kurang baik. Indikator tersebut meliputi: perangkat keras dan lunak yang mendukung, kondisi yang nyaman terhindar dari kebisingan, harga lebih murah atau sama dengan harga pesaing, adanya macam potongan harga, ketersediaan produk, menawarkan produk yang spesifikasinya sesuai dengan dengan keinginan pembeli, pengetahuan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan, maka penulis memberikan saran dan masukan untuk unit toko Kopearasi Karyawan Wijaya Utama yaitu:

1. Unit toko perlu menggunakan perangkat keras dan lunak yang *up to date* guna mempermudah pelayanan, menambah varian produk pada toko agar kebutuhan anggota dapat terpenuhi sepenuhnya dan mengurangi potensi anggota berbelanja kebutuhannya dipesaing.
2. Unit toko perlu membuat petunjuk disetiap lini produk agar mempermudah pembeli dalam mencari produk yang akan dibeli, dan untuk karyawan toko diharapkan tidak keliru dalam menetapkan harga, lebih ramah, cekatan agar pembeli merada dilayani dengan baik.
3. Unit toko perlu memperhatikan dan mempertimbangkan harga jual produk agar harga stabil dan tidak berubah-ubah atau lebih murah dari harga pesaing sehingga pembeli merasa puas berbelanja di toko dengan cara

mencari *supplier* yang lebih murah dan membeli barang lebih banyak kepada *supplier* sehingga dapat menekan harga lebih murah.

