

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

4.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang analisis strategi eceran dalam upaya meningkatkan minat beli anggota yang telah dilakukan pada Unit Niaga Barang koperasi pemerintah provinsi (KPPP) Jabar yang diperoleh melalui wawancara dan observasi yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

a. **Stratetgi eceran yang diterapkan Unit Niaga Barang KPPP Jabar**

Strategi eceran yang diterapkan Unit Niaga Barang sudah cukup baik, hal ini dibuktiakn dengan kemampuan koperasi dalam memahami apa yang dibutuhkan dan juga diperlukan oleh anggota, selain itu lokasi Unit Niaga Barang terbilang strategis karena berada di lingkungan kantin yang mana dekat dengan keramaian sehingga dapat menarik anggota untuk datang berbelanja di unit niaga barang, serta penentuan harga yang cukup terjangkau turut menjadi salah satu alasan anggota belanja di Unit Niaga Barang. Tetapi Unit niaga barang harus tetap melakukan perbaikan-perbaikan agar mampu bersaing dengan ritel lainnya

b. **Tingkat minat beli anggota sebagai pelanggan**

Minat beli anggota sebagai pelanggan di Unit Niaga Barang tergolong baik, hal tersebut dibuktikan dengan pelayanan toko yang diberikan Unit Niaga Barang kepada pelanggan seperti hal nya pegawai sigap dalam melayani konsumen, tanggap dalam menjelaskan produk, pelayanan yang ramah dan berpenampilan rapih sehingga pelanggan merasa nyaman ketika berbelanja di Unit niaga

barang,serta lokasi yang berada dekat keramaian sehingga cukup strategis untuk dijangkau. Namun Unit Niaga Barang tetap harus melakukan perbaikan salah satunya perihal penyediaan variasi barang yang mana masih kurang lengkap.

c. Strategi eceran yang tepat diterapkan di Unit Niaga Barang

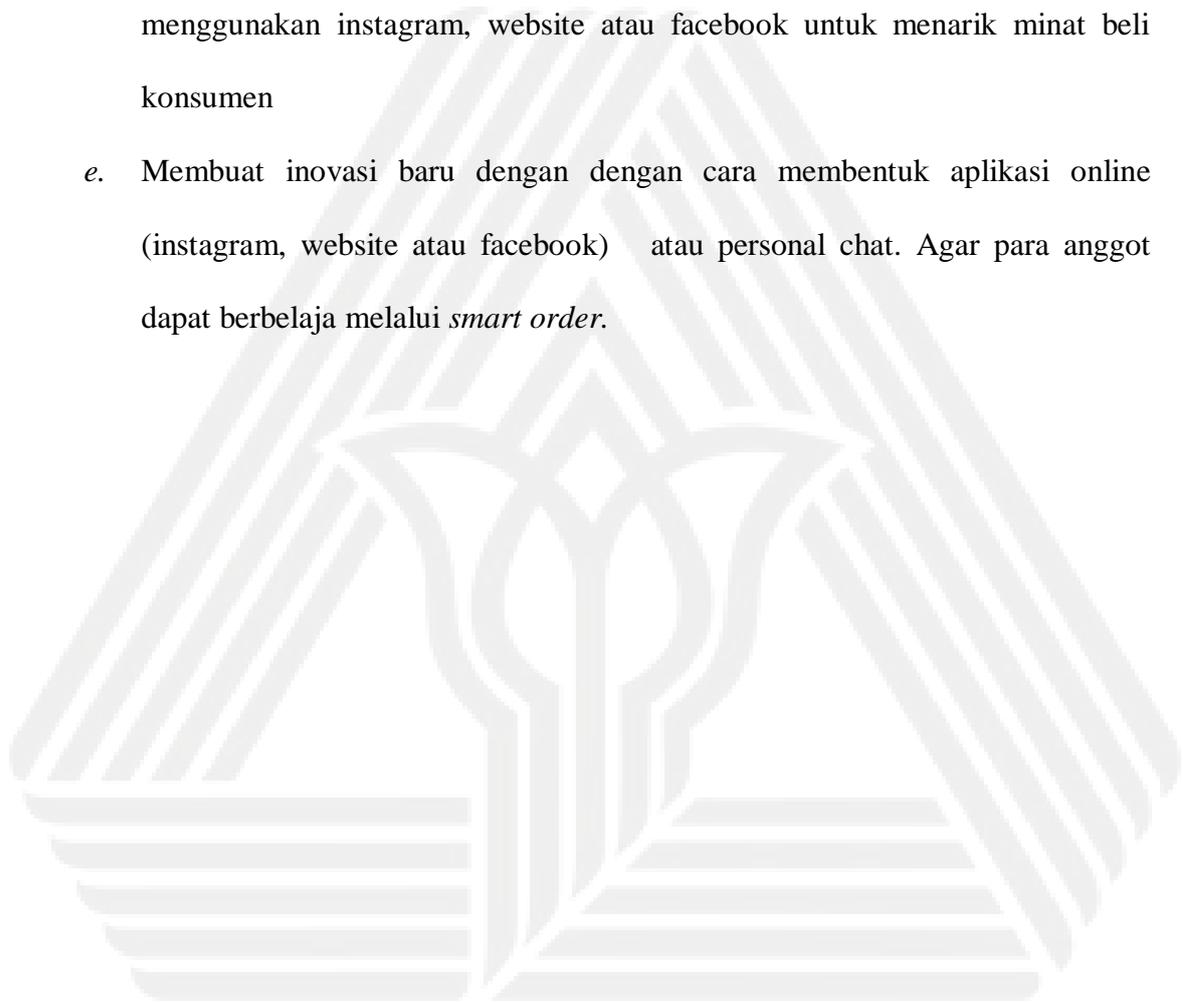
Strategi eceran yang sebaiknya dilakukan oleh Unit Niaga Barang adalah mengembangkan usaha dengan cara berinovasi yaitu menciptakan terobosan baru dengan cara membentuk aplikasi online (instagram, website atau facebook) atau personal chat. Agar para anggot dapat berbelanja melalui *smart order*. serta barang-barang yang dibeli oleh anggota diantarkan oleh kurir atau pegawai koperasi ke tempat tinggal anggota. Pelayanan ini dapat memudahkan anggota dalam melakukan belanja, mengingat banyak anggota yang tidak berbelanja bulanan di Niaga Barang disebabkan lokasi tempat tinggal anggota yang relatif jauh dari Unit Niaga Barang dan juga Mengiat kebijakan pemerintah atas pembatasan kegiatan karena pandemi covid 19.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan yaitu Analisis strategi eceran dalam upaya meningkatkan minat beli anggota, adapun saran-saran tersebut antara lain:

- a. Meningkatkan pelayanan untuk mempertahankan pelanggan agar tetap semakin loyal dan menarik pelanggan untuk belanja.
- b. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan untuk dapat mengetahui apa yang diinginkan pelanggan agar Unit Niaga Barang tetap bertahan

- c. Melengkapai barang-barang yang masih belum lengkap serta variasi merek dari beberapa produk untuk menambah referensi belanja
- d. Memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan promosi, seperti menggunakan instagram, website atau facebook untuk menarik minat beli konsumen
- e. Membuat inovasi baru dengan dengan cara membentuk aplikasi online (instagram, website atau facebook) atau personal chat. Agar para anggota dapat berbelanja melalui *smart order*.



IKOPIN