

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai analisis bauran eceran di Unit Usaha Cicendomart dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota di Koperasi Rumah Sakit Mata KOPRUSMAT Cicendo maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari 7 unsur bauran eceran yang diterapkan di Unit Usaha Cicendomart yang paling rendah tingkat kesesuaian antara Tanggapan dan harapan anggota adalah Media sosial. Kemudian yang paling tinggi tingkat kesesuaian adalah kecepatan dan ketepatan dalam melayani.
2. Partisipasi anggota sebagai pelanggan di Unit Usaha Cicendomart dalam hal frekuensi belanja adalah cukup sering dan dalam hal volume belanja adalah cukup banyak.
3. Upaya yang dapat dilakukan di Unit Usaha Cicendomart untuk meningkatkan partisipasi anggota kaitannya dengan pelaksanaan bauran eceran adalah, Fokus pada perbaikan yang sudah peneliti coba lakukan penilaian melalui analisis tingkat kesesuaian dan kesenjangan pada indikator-indikator bauran eceran.

5.2. Saran

Berdasarkan simpulan di atas peneliti mencoba menyimpulkan beberapa saran kepada pengelola Unit Usaha Cicendomart ataupun kepada pengurus Koperasi Rumah Sakit Mata KOPRUSMAT Cicendo mengenai perbaikan yang bisa dilakukan kaitannya dalam perbaikan pelaksanaan bauran eceran untuk meningkatkan partisipasi anggota, adapun saran yang bisa menjadi bahan pertimbangan adalah sebagai berikut :

1. Memanfaatkan media sosial seperti facebook, Instagram atau media lain untuk menjalin hubungan dengan anggota, sehingga anggota merasa dekat dengan koperasi yang akhirnya akan mempunyai rasa memiliki dan sebagai media penyampaian informasi kepada anggota.
2. Hendaknya koperasi lebih rutin lagi memberikan promosi kepada anggota, seperti memberikan voucher belanja, program pelanggan setia, dan memberikan hadiah langsung dan reward, guna merangsang minat belanja anggota untuk lebih tertarik lagi untuk berbelanja di koperasi.
3. Memperbaiki kelengkapan barang dan variasi barang, kesesuaian dengan kebutuhan anggota dengan melakukan riset kepada anggota dan hendaknya melakukan kerjasama dengan beberapa pemasok untuk melengkapi barang.

4. Memberikan potongan harga kepada anggota yang sering bertransaksi bisa berupa discount atau voucher kupon.
5. Menyediakan alternatif cara pembayaran seperti pembayaran non tunai untuk mempercepat proses transaksi dan memberikan efesiensi bagi anggota dalam bertransaksi, selain itu dengan adanya pembayaran non tunai juga memudahkan pencatatan transaksi yang lebih mudah dan sistematis mengikuti perkembangan jaman.



IKOPIN