

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar, kemudian hasilnya telah disajikan dalam pembahasan dan analisis yang diuraikan pada bab sebelumnya, maka dari hasil penelitian tersebut dapat diambil simpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian bauran ritel (*retail mix*) di unit usaha Toko Kopel Mart, Kopel Mart sudah melakukan pelaksanaan bauran ritel cukup baik dimana mendapatkan skor sebesar 113,5, hal ini sesuai dengan interval yang sudah ditentukan.
2. Berdasarkan hasil penelitian tingkat partisipasi belanja anggota di unit usaha Toko Kopel Mart dapat dikategorikan sudah cukup baik dilihat dari frekuensi pembelian anggota, jumlah dan jenis barang yang dibeli oleh anggota.
3. Unit usaha Toko Kopel Mart perlu mempertahankan tentang kemudahan anggota dalam bertansaksi, fasilitas yang diberikan oleh Kopel Mart, tata letak produk dan desain toko Kopel Mart. Mengupayakan promosi penjualan dan iklan yang dilakukan Kopel Mart serta menetapkan harga yang lebih murah dibanding pesaing.

5.2. Saran

1. Indikator-indikator yang harus diperhatikan adalah promosi penjualan yang dilakukan unit usaha Toko Kopel Mart, dengan cara memberikan kupon atau voucher ketika anggota telah mencapai jumlah transaksi tertentu untuk mendapatkan voucher hadiah yang tanpa perlu diundi dan juga memberikan diskon kepada anggota baik itu diskon produk-produk tertentu ataupun anggota yang aktif berbelanja dalam kurun waktu tertentu mendapatkan diskon.
2. Pihak pengelola juga perlu memperhatikan iklan yang dilakukan oleh pihak Kopel Mart, dengan cara memberikan informasi produk atau iklan kepada anggota dengan menggunakan brosur ataupun katalog produk yang dimana dalam brosur atau katalog tersebut terdapat produk-produk unggulan koperasi ataupun koperasi hendak memberikan potongan harga pada produk tertentu.
3. Dan juga pihak pengurus dan pengelola unit usaha Toko Kopel Mart perlu mengupayakan adanya penetapan harga produk yang lebih murah dari pada pesaing, dimana hal ini yang diharapkan oleh anggota sehingga anggota akan lebih aktif dalam melakukan pembelian ke unit Toko Kopel Mart dan hal ini juga guna mempertahankan anggota agar tidak melakukan pembelian kepada pesaing.

Secara umum kegiatan bauran ritel (*retail mix*) yang dilaksanakan pada unit usaha Toko Kopel Mart sudah dapat dikatakan cukup baik. Namun masih terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan dan ditingkatkan agar pelaksanaan bauran ritel dapat meningkatkan partisipasi belanja anggota.