

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai analisis bauran eceran di Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Partisipasi anggota sebagai pelanggan pada Unit Perdagangan berdasarkan hasil kuesioner kepada anggota aktif mengenai indikator nilai transaksi dan frekuensi pembelian yang dilakukan masih dalam kategori cukup baik. Artinya koperasi belum bisa sepenuhnya memberikan kepuasan melalui produk yang ditawarkan terhadap anggota.
2. Berdasarkan analisis deskriptif mengenai bauran eceran yang dilakukan oleh Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya, dari semua unsur bauran eceran sudah dilaksanakan cukup baik, namun ada beberapa unsur bauran eceran yang perlu di perbaiki dan ditingkatkan pelaksanaannya, yaitu mengenai produk (kelengkapan barang), mengenai harga (harga jual dibanding pesaing), mengenai lokasi (fasilitas toko), dan mengenai suasana toko (desain eksterior toko, dan tata letak (*lay-out*) barang).
3. Berdasarkan analisis terhadap respon anggota aktif mengenai pelaksanaan bauran eceran yang dilakukan oleh Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya ada dua indikator bauran eceran yang harus lebih diperhatikan yaitu penyaluran katalog produk dan tata letak (*lay-out*) barang),

karena kedua variabel bauran eceran tersebut dianggap oleh anggota “kurang baik” pelaksanaannya. Berdasarkan hasil analisis terhadap anggota pasif menunjukkan ada beberapa faktor yang menyebabkan anggota tidak melakukan partisipasi pada Unit Perdagangan, yaitu belum terlaksana dengan baik beberapa indikator bauran eceran namun ada dua faktor yang paling ditekankan anggota yaitu barang yang dijual oleh koperasi kurang lengkap dan harga yang ditetapkan terhadap barang yang dijual di koperasi lebih tinggi daripada toko sejenis lainnya.

4. Sesuai dengan analisis yang telah dilakukan untuk upaya-upaya yang dapat dilakukan oleh Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan, upaya-upaya tersebut dibagi kedalam dua kategori yaitu kategori prioritas pertama (harus diutamakan) diantaranya perbaikan kelengkapan barang, perbaikan harga jual dibanding pesaing, perbaikan tata letak (*lay-out*) barang, perbaikan penyaluran katalog produk, dan perbaikan promosi melalui media sosial. Sedangkan untuk kategori prioritas kedua diantaranya perbaikan kedalaman produk (variasi merek), perbaikan potongan harga bagi anggota, perbaikan pelaksanaan bazar produk, perbaikan fasilitas toko, perbaikan desain interior toko, dan perbaikan desain eksterior toko.

5.2. Saran

Berdasarkan simpulan di atas peneliti mencoba menyimpulkan beberapa saran kepada pengelola Unit Perdagangan ataupun kepada pengurus Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya mengenai perbaikan yang bisa dilakukan dalam

pelaksanaan bauran eceran untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan, adapun saran yang bisa menjadi bahan pertimbangan sebagai berikut :

A. Aspek Teoritis

Bagi kalangan akademis yang akan melanjutkan penelitian ini diharapkan untuk menyempurnakan data-data yang diambil sehingga penelitian ini lebih berkembang dan memperluas wawasan penulis.

B. Aspek Praktis

1. Dalam meningkatkan partisipasi anggota maka pengelola Unit Perdagangan harus memperbaiki pelaksanaan kelengkapan barang dan variasi barang dengan melakukan riset kepada anggota terlebih dahulu agar barang yang disediakan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh anggota. Dalam upaya penetapan harga terhadap barang yang dijual maka pengelola Unit Perdagangan harus menjalin kemitraan dengan *supplier*/pemasok untuk penyediaan barang agar harga barang yang ditawarkan kepada anggota tidak lebih tinggi dari pesaing. Jika produk yang dijual oleh koperasi lengkap dan harga yang di tawarkan tidak lebih tinggi dari toko sejenis lainnya diharapkan minat anggota untuk berbelanja di Unit Perdagangan akan meningkat dari waktu ke waktu.
2. Memperbaiki pelaksanaan promosi kepada anggota, seperti memberikan potongan harga kepada anggota yang sering bertransaksi, melaksanakan penyaluran katalog produk secara rutin kepada anggota, melaksanakan bazar produk secara rutin, dan lebih memaksimalkan pemanfaatan media sosial seperti *whatsapp* atau media lain untuk menjalin hubungan dengan anggota,

sehingga anggota merasa dekat dengan koperasi yang akhirnya akan mempunyai rasa memiliki serta sebagai media penyampaian informasi kepada anggota.

3. Memperbaiki tampilan toko baik itu fasilitas toko, desain interior toko, desain eksterior toko, dan tata letak (*lay-out*) barang. Dalam memperbaiki tata letak (*lay-out*) barang agar terlihat menarik adalah dengan tidak menampilkan semua barang yang dijual, karena hal tersebut akan membuat toko terlihat seperti sempit, cukup menampilkan sebagian produk sebagai contoh dan stok barang lainnya bisa disimpan di gudang penyimpanan. Kemudian produk yang ditampilkan di *display* / rak harus sesuai jenisnya guna memudahkan konsumen dalam memilih barang belanjanya.
4. Mengingat toko Unit Perdagangan ini sedikit tidak terlihat dari depan dan belum memiliki *store front* (ciri khas dari toko) baik itu logo ataupun nama toko, maka caranya adalah dengan membuat logo dan nama toko agar mempunyai ciri khas dan bisa dikenali dari depan. Sebagai contoh nama untuk toko, yaitu “MULIA MART” dengan slogan Dekat, Lengkap, Amanah.