

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pengelolaan unit niaga Koperasi Dharma Nirmala Mandiri berdasarkan tanggapan responden dinyatakan rata-rata dalam kriteria **baik**. Dimensi pelayanan (*service*) dengan indikator sikap karyawan memiliki skor tertinggi, sementara dimensi promosi (*promotion*) dengan program iklan yang dilakukan unit niaga koperasi memiliki skor terendah. Maka, dapat dikatakan bahwa pengelolaan manajemen sudah baik, namun program iklan dari unit niaga Koperasi Dharma Nirmala Mandiri masih belum dilakukan dengan baik.
2. Partisipasi belanja anggota berdasarkan tanggapan responden dinyatakan **cukup rendah**. Hal ini dapat dilihat dari intensitas belanja per bulannya dalam kriteria rendah, sementara jumlah uang yang dibelanjakan cukup besar.
3. Motif berbelanja anggota berdasarkan tanggapan responden cenderung didasarkan pada kuatnya pada motif pelayanan, sementara motif lokasi paling lemah. Maka dapat dikatakan bahwa rata-rata anggota berbelanja karena pelayanan yang diberikan karyawan unit niaga koperasi sangat baik, sementara faktor aksesibilitas tempat/lokasi menjadi hambatan

dalam partisipasi belanja anggota di unit niaga koperasi Dharma Nirmala Mandiri.

4. Potensi belanja anggota berdasarkan tanggapan responden menunjukkan potensi besar cenderung untuk barang-barang kebutuhan pokok, dimana potensi anggota mengeluarkan lebih dari Rp. 200.000 untuk membeli 10 – 15 jenis barang kebutuhan pokok di unit niaga. Sementara untuk kebutuhan sekunder, anggota berpotensi mengeluarkan Rp. 50.000 – Rp. 100.000 untuk membeli 1 – 5 jenis barang kebutuhan sekunder di unit niaga Koperasi Dharma Nirmala Mandiri per bulannya. Sedangkan dari segi potensi berbelanja di tempat lain, anggota mempertimbangkan alasan lain, seperti diskon, program *delivery order* dan lain-lain
5. Upaya meningkatkan partisipasi berbelanja anggota dilakukan koperasi dengan program pemberian voucher bagi anggota yang meminjam di unit simpan pinjam. Semakin besar jumlah pinjaman, semakin besar voucher yang diberikan.

5.2 Saran

Kemudian, berikut ini merupakan saran-saran secara teoretis dan praktis yang dapat dikemukakan peneliti sebagai berikut :

1. Saran teoretis yaitu pada penelitian selanjutnya disarankan melakukan penelitian dengan variabel-variabel serupa pada unit usaha lainnya di Koperasi Dharma Nirmala Mandiri sehingga dapat diketahui

manajemen pengelolaan dan partisipasi anggota pada unit usaha lainnya di Koperasi Dharma Nirmala Mandiri.

2. Saran praktis yaitu bagi pengurus Koperasi Dharma Nirmala Mandiri dalam meningkatkan partisipasi belanja anggota disarankan menyusun dan menjalankan strategi promosi dan lebih mensosialisasikan unit niaga pada anggota dalam rangka meningkatkan kesadaran untuk dapat lebih berpartisipasi. Upaya sosialisasi agar dilakukan lebih intens dan masif, dengan menekankan pada nilai-nilai kebersamaan dan dukungan koperasi dari anggota oleh anggota dan untuk anggota. Selain itu, koperasi perlu membuat layanan *online shop*, dengan membuat aplikasi atau memanfaatkan aplikasi *marketplace* yang sudah ada, serta bekerja sama dengan jasa ekspedisi.