

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan Bauran Pemasaran Ritel dilaksanakan oleh Unit Cicendomart Kopusmat Cicendo.

Untuk mengetahui pelaksanaan bauran pemasaran ritel yang terjadi di Unit Cicendomart, peneliti melakukan observasi di Koperasi Pegawai Rumah Sakit Mata Cicendo. Hasil observasi menunjukkan bahwa Unit Cicendomart sudah hampir semua melaksanakan bauran pemasaran ritel. Hal ini dibuktikan bahwa :

- Lokasi tempat Unit Cicendomart berada di dalam gedung Rumah Sakit tepatnya di depan pintu masuk utama, karena pimpinan rumah sakit mengizinkan dibuka Unit Cicendomart.
- Mengacu pada permintaan anggota ada juga inisiatif dari pengurus Unit Cicendomart.
- Harga yang ditawarkan oleh Unit Cicendomart, ditetapkan berdasarkan biaya ditambah mark-up 10% sampai dengan 25% untuk pemenuhan biaya dan pendapatan.
- Sedangkan promosinya, Unit Cicendomart selalu di pasang banner promosi di pintu masuk Unit Cicendomart, sehingga anggota

maupun pengunjung rumah sakit dapat melihat langsung promosi dari Unit Cicendomart itu sendiri.

- Lalu selanjutnya kasir pada Unit Cicendomart tidak jauh dari pintu keluar, Unit Cicendomart terdapat juga 6 buah lampu yang memanjang ke belakang, ada musik yang diputar setiap jam kerja agar membuat suasana belanja tidak jenuh. Penempatan rak yang berjejer agar terlihat rapi.
 - Pelayanan yang diberikan karyawan Unit Cicendomart dibuka mulai pukul **07.00 s.d 18.00 WIB**, yang terbagi menjadi dua bagian utama yaitu shift 1 bekerja mulai pukul 07.00 s.d 15.00 WIB, shift II bekerja mulai pukul 10.00 s.d 18.00 WIB ,Karyawan Unit Cicendomart juga selalu memberikan senyum, salam, sapa tujuannya agar pelanggan bisa merasakan nyaman berbelanja di Unit Cicendomart.
2. Penilaian kinerja atau tanggapan anggota terhadap bauran pemasaran ritel yang dilaksanakan oleh Unit Cicedomart termasuk ke dalam kategori cukup baik, ditunjukkan dengan hasil pengolahan data jawaban-jawaban kuesioner dari anggota koperasi.
 3. Penilaian Kesesuaian antara bauran pemasaran ritel yang dilaksanakan oleh Unit Cicendomart dengan harapan anggota termasuk ke dalam kategori penting, ditunjukkan dengan hasil pengolahan data jawaban-jawaban kuesioner dari anggota koperasi.

Upaya apa saja yang harus dilakukan dalam memperbaiki pelaksanaan bauran pemasaran ritel dalam upaya meningkatkan minat beli anggota Koprusmat Cicendo dalam bertransaksi, yaitu menemukan *Supplier*, pengadaan barang yang bisa lebih menguntungkan sehingga selisihnya dengan non koperasi bisa lebih diperbesar, terapkan promosi Via WhatsApp mengenai daftar pesan produk dan juga perlu adanya *delivery service* sehingga adanya pengantaran pesanan kepada setiap pelanggan, menambah kelengkapan produk sehingga ada pemilihan belanja bagi pelanggan dan pelanggan pun tidak bosan dengan produk yang hanya itu-itu saja, memisahkan Unit Cicendomart 1 khusus bagi anggota dan Unit Cicendomart 2 khusus bagi non anggota, membuat poster pemberitahuan agar pelanggan tetap kondusif saat berbelanja sehingga pelanggan lainnya nyaman saat berbelanja, dan meningkatkan pelayanan yang tepat dengan keluhan pelanggan, mengenai ketepatan pelayanan karyawan Unit Cicendomart dapat meningkatkan pelayanan yang tepat dengan keluhan pelanggan, mengenai jenis produk menstok produk kebutuhan sehari-hari lebih banyak lagi agar pada Unit Cicendomart selalu ada produk tersedia, mengenai variasi produk Unit Cicendomart harus menyediakan produk yang lebih bervariasi lagi agar konsumen tidak bosan dengan produk yang hanya itu-itu saja, perlu di tingkatkan kenyamanan untuk terus membuat pelanggan tetap mau berbelanja di Unit Cicendomart, menambahkan merek-merek produk pada unit Cicendomart agar pelangganpun tertarik pada suatu produk yang menjadi kepercayaan pelanggan dengan produk yang

bermerek, perlu ditingkatkan pelayanan yang cepat agar konsumen tetap mau berbelanja, perlu menjaga sikap dan pelayanan yang baik agar tetap mempertahankan keramahan karyawan agar konsumen pun merasa nyaman.

5.2. Saran

Adapun saran-saran yang diberikan oleh penulis kepada Unit Cicendomart Koprusmat Cicendo, adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi Perkembangan Ilmu yaitu Hasil penelitian ini disarankan untuk dilakukan penelitian dengan metode yang berbeda dengan penelitian ini.
2. Bekerja sama PT. Inti Cakrawala Citra dalam hal penyediaan barangpun setiap dua-dua hari agar Unit Cicendomart selalu mempunyai stok barang pada gudang
3. Bekerja sama dengan koperasi lain agar produk-produk pada Unit toko bisa membuat harga menjadi lebih murah agar anggota pun bisa merasakan manfaat langsung berbelanja di Unit Cicendomart.
4. Memanfaatkan media sosial seperti whatsApp, telegram, instagram, facebook dalam saran penyampaian promosi dan juga daftar pesan melalui via whatsApp.
5. Unit Cicendomart membuat banner/poster yang memberitahu agar pengunjung yang ingin berbelanja agar tetap kondusif demi terjaganya suasana berbelanja yang aman, nyaman dan tenang.

6. Melibatkan anggota dalam hal penyediaan barang dan menentukan produk-produk apa saja yang harus disediakan sesuai dengan kebutuhan/keinginan anggota.
7. Koperasi memisahkan Unit Cicendomart 1 khusus untuk anggota yang menyediakan makanan, minuman, dan kebutuhan rumah tangga lainnya, alat perlengkapan alat kantor, sedangkan Unit Cicendomart 2 khusus untuk non anggota/pengunjung Rumah Sakit Mata Cicendo yang sama menyediakan produk makanan, minuman, dan kebutuhan rumah tangga.