

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Kondisi promosi yang diterapkan pada Kopkarlen saat ini masih terbilang tradisional yaitu hanya menggunakan SDM yang di toko offline saja. Dari segi tataan dan perlengkapan barang di toko juga terbilang kurang lengkap sehingga memungkinkan menurunnya minat anggota dalam berbelanja.
2. Dikarenakan volume penjualan mengalami penurunan pada tahun 2018 – 2022 kopkarlen akan mulai menambahkan strategi pemasaran baru yaitu *omnichannel* dengan membuat toko online melalui media *market place* atau aplikasi *Instagram*. Rencana membuat toko berbasis online ini pihak koperasi akan segera. Dengan menggunakan metode penggabungan penjualan secara online dan offline diharapkan akan membantu dalam meningkatkan volume penjualan pada Kopkarlen. Dengan menggunakan metode ini pun koperasi akan siap bersaing di era modern dan tidak kalah dengan bisnis ritel yang lain.

5.2 Saran

Melihat dari data, observasi dan informasi langsung dari anggota koperasi, yang paling utama yang harus dilakukan adalah meningkatkan volume penjualan. Salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan bagi unit usaha bisnis ritel diantaranya :

a. Saran untuk Koperasi Karyawan LEN

1. Memberikan harga promosi kepada anggota yang sering berbelanja di unit toko agar partisipasi anggota meningkat.

2. Menambah produk baru agar anggota lebih puas dalam berbelanja karna produk akan lebih bervariasi.
 3. Mejual menu makan siang agar anggota dan konsumen tidak membeli makan diluar koperasi.
 4. Membuat paket belanja bulanan untuk memancing anggota berbelanja kebutuhan pokoknya di koperasi.
 5. Membuat system delivery khusus anggota agar menambah income dan minat berbelanja
- b. Saran untuk pengembangan ilmu pengetahuan :
1. Sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya dengan metode yang berbeda.
 2. Untuk menerapkan metode baru yang dapat dilakukan di non koperasi.
 3. Diharapkan dari sisi akademis akan banyak lagi penelitian yang berhubungan dengan strategi omnichannel marketing.