

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai Analisis Bauran Eceran Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Pemasaran pada Unit Intimart Koperasi Inti, kesimpulannya adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan bauran eceran yang dilakukan Unit Intimart Koperasi Inti adalah :

- a. Lokasi

Lokasi Unit Intimart berada di kawasan PT.INTI tepat di belakang gedung utama serta berada di tengah antara gedung yang lain, lokasi tersebut memungkinkan memberi kemudahan akses bagi anggota yang mayoritas bekerja di gedung utama PT.INTI untuk berkunjung dan berbelanja di Unit Intimart.

- b. Pelayanan

Unit Intimart memberikan layanan pengiriman barang untuk setiap anggota yang berbelanja dengan jumlah yang banyak, namun hanya dikirim dan diantar ke ruang kerja anggota. Selain itu Unit Intimart memberikan layanan pembayaran kredit untuk anggota tanpa minimum pembelian. Unit Intimart menyediakan fasilitas berupa komputer yang berfungsi untuk cek harga sebelum berbelanja yang dapat diakses sendiri oleh anggota.

c. *Merchandising*

Unit Intimart menawarkan 47 jenis produk dengan 727 variasi produk.

d. Harga

Harga yang ditetapkan Unit Intimart relatif lebih mahal dibandingkan rata-rata pesaing. Penetapan harga jual produk di Unit Intimart sudah termasuk keuntungan sebanyak 10%-15%.

e. Suasana Toko

Luas Unit Intimart yaitu panjang 14 meter dan lebar 19 meter dengan 10 meter x 15 meter diantaranya merupakan ruang untuk toko. *Layout* toko yang menyediakan etalase sepanjang 5 meter di samping meja kasir membatasi pemilihan produk langsung oleh anggota atau konsumen. Selain itu, terdapat meja dan kursi di dalam toko sebagai fasilitas yang disediakan untuk anggota yang berkunjung dan berbelanja.

f. Karyawan Toko

Unit Intimart memiliki 4 karyawan toko, 2 karyawan diantaranya ialah yang berhubungan langsung dengan anggota. 1 orang karyawan sebagai administrasi gudang dan 1 orang karyawan lainnya sebagai *cleaning service*.

g. Metode Promosi

Metode promosi yang dilakukan Unit Intimart yaitu memasang papan promosi sebagai informasi promosi, selain itu Unit Intimart

melakukan promosi potongan harga untuk produk yang mendekati kadaluarsa.

2. Tanggapan dan harapan anggota terhadap pelaksanaan bauran eceran pada Unit Intimart Koperasi Inti adalah :

- a. Unsur-unsur bauran eceran yang penting bagi anggota untuk dilaksanakan, tetapi pelaksanaannya belum sesuai dengan keinginan anggota sehingga bauran eceran penting diutamakan pelaksanaannya yaitu : jumlah produk, kualitas produk, *lay-out*, dan menjaga kualitas produk.
- b. Unsur-unsur bauran eceran yang penting bagi anggota untuk dilaksanakan dan pelaksanaannya sudah baik, sehingga penting untuk dipertahankan yaitu : penanganan keluhan, cara pembayaran, penetapan harga, dan kestrategisan lokasi toko.
- c. Unsur-unsur bauran eceran yang kurang penting bagi anggota dan pelaksanaannya biasa-biasa saja, sehingga prioritasnya rendah untuk diperhatikan yaitu : pelaksanaan transaksi, jenis produk, variasi produk, potongan harga, identitas toko, dan papan promosi.
- d. Unsur-unsur bauran eceran yang tidak penting bagi anggota namun pelaksanaannya sangat baik, sehingga hasil tidak efektif dan dianggap berlebihan yaitu : kapasitas parkir, pengiriman barang, pengetahuan produk, kesiapan melayani, dan kebersihan toko.

3. Pertumbuhan anggota dan volume penjualan cenderung terus menurun setiap tahunnya. Hal ini disebabkan karena pembayaran kredit

terjadi begitu banyak setiap tahunnya sehingga perputaran uang di Unit Intimart mengalami perlambatan. Unit Intimart memiliki peluang untuk mendapatkan anggota baru dari 280 karyawan PT.INTI yang belum menjadi anggota.

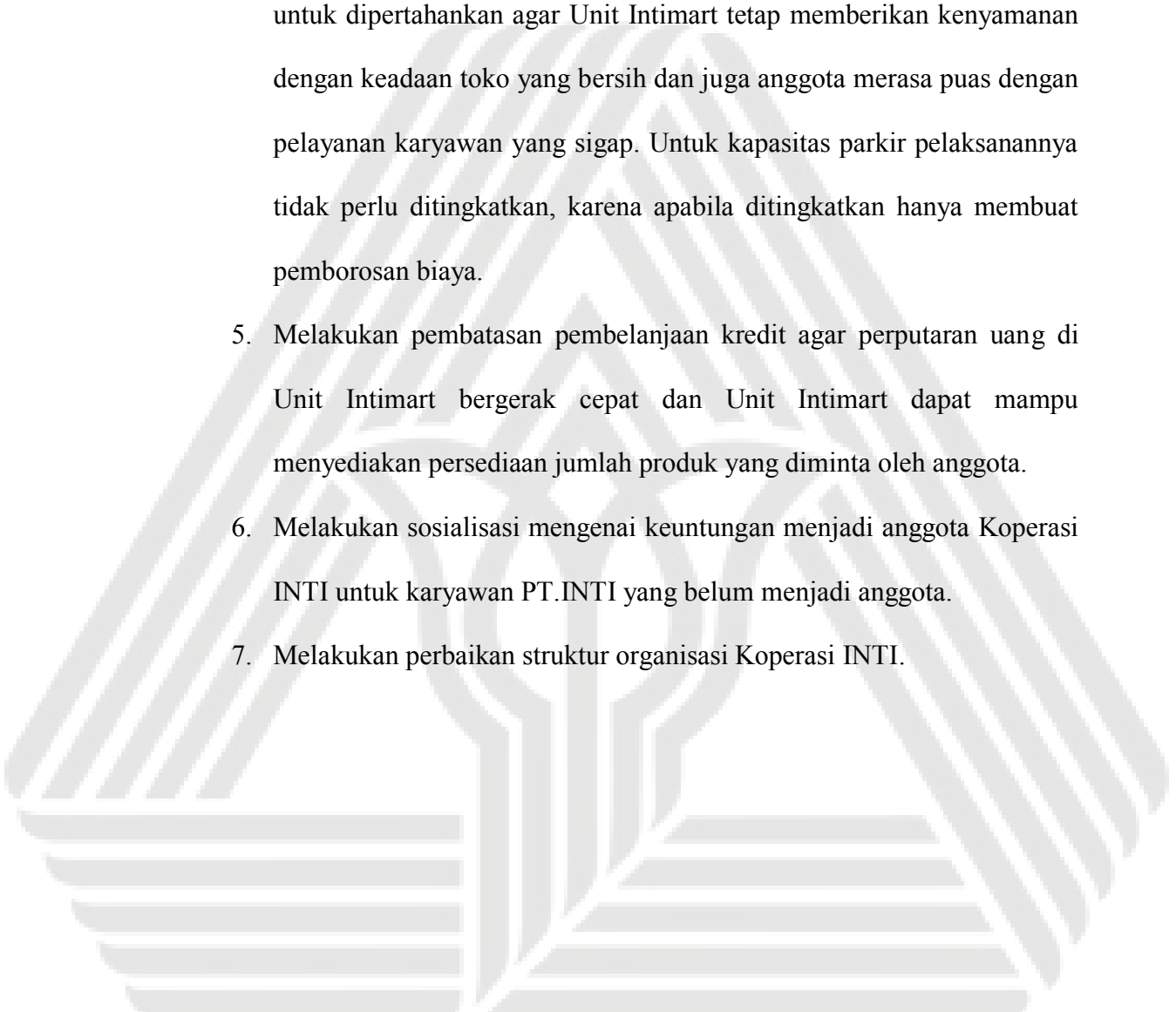
5.1. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis mencoba memberikan saran bagi Unit Intimart Koperasi Inti sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan dan kebijaksanaan di kemudian hari bagi koperasi antara lain :

1. Untuk jumlah produk, kualitas produk, *lay-out*, dan menjaga kualitas produk perlu ditingkatkan karena hal ini penting bagi anggota namun pelaksanaannya belum sesuai.
2. Untuk penanganan keluhan, cara pembayaran, penetapan harga, dan kestrategisan lokasi toko sudah berada pada pelaksanaan dan kepentingan yang baik maka Unit Intimart hanya perlu mempertahankannya.
3. Untuk identitas toko, papan promosi, potongan harga, jenis produk, variasi produk, dan pelaksanaan transaksi hanya perlu disesuaikan dengan kepentingan anggota. Apabila anggota menganggap unsur bauran eceran tersebut penting, maka Unit Intimart perlu meningkatkan pelaksanaannya.
4. Untuk pengetahuan tentang produk, kesiapan melayani, kebersihan toko, pengiriman barang, dan kapasitas parkir pelaksanaannya perlu disesuaikan dengan kepentingan anggota. Namun untuk beberapa unsur

bauran eceran seperti kesigapan melayani dan kebersihan toko perlu untuk dipertahankan agar Unit Intimart tetap memberikan kenyamanan dengan keadaan toko yang bersih dan juga anggota merasa puas dengan pelayanan karyawan yang sigap. Untuk kapasitas parkir pelaksanaannya tidak perlu ditingkatkan, karena apabila ditingkatkan hanya membuat pemborosan biaya.

5. Melakukan pembatasan pembelanjaan kredit agar perputaran uang di Unit Intimart bergerak cepat dan Unit Intimart dapat mampu menyediakan persediaan jumlah produk yang diminta oleh anggota.
6. Melakukan sosialisasi mengenai keuntungan menjadi anggota Koperasi INTI untuk karyawan PT.INTI yang belum menjadi anggota.
7. Melakukan perbaikan struktur organisasi Koperasi INTI.



IKOPIN