

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai analisis bauran eceran di Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pembeli, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan bauran eceran yang dilakukan oleh Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana belum berjalan dengan baik dikarenakan belum dilaksanakan atau belum maksimalnya pelaksanaan program-program bauran eceran pada Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana.
2. Tanggapan anggota terhadap unsur-unsur pelaksanaan bauran eceran pada adalah cukup baik, sedangkan harapan anggota terhadap pelaksanaan bauran eceran pada Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana sangat tinggi atau sangat penting, sehingga dapat dikatakan bahwa anggota menginginkan pelayanan yang lebih baik lagi. Berdasarkan pernyataan di atas, bila dikaitkan dengan bauran eceran dapat diambil kesimpulan bahwa bauran eceran di Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana dirasa masih kurang baik oleh anggota sehingga perlu ditingkatkan.
3. Untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pembeli pada Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana, perlu adanya perbaikan dalam pengelolaan bauran eceran pada Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana di mata anggota menjadi lebih baik, dengan begitu dapat menarik anggota untuk berpartisipasi dalam bentuk pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti mencoba menyampaikan beberapa saran kepada pengelola Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana ataupun kepada pengurus KP-RI Sasakadana mengenai perbaikan yang bisa dilakukan kaitannya dalam perbaikan pelaksanaan bauran eceran untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pembeli, adapun saran yang bisa menjadi pertimbangan adalah sebagai berikut:

1. Memperbaiki posisi pintu utama Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana agar menghadap ke jalan raya.
2. Menyediakan produk yang belum tersedia seperti bahan pokok beras lalu melakukan pengelompokan produk menjadi 2 kategori, kategori laku dan kategori tidak laku. Untuk produk dalam kategori laku bisa di tambah ketersediaan stok nya dan untuk produk dalam kategori tidak laku bisa di kurangi stoknya atau pun di ganti dengan produk lain yang lebih diminati oleh pembeli.
3. Mencari distributor yang lebih murah atau langsung ke produsen untuk pembelian produk, agar bisa menekan harga jual ke anggota supaya tidak lebih mahal dari pesaing.
4. Membuat program-program promosi penjualan seperti menginformasikan adanya potongan harga pada beberapa produk tertentu untuk menarik minat anggota berpartisipasi di Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana.
5. Memperbaiki desain dalam ruangan, luar ruangan dan tata letak produk di Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana agar anggota merasa nyaman berbelanja di Unit Usaha Waserda KP-RI Sasakadana.