

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dalam hal ini akan di simpulkan beberapa inti permasalahan yang sudah dianalisis.

1. Indikator Harga, Tempat, dan Suasana toko masuk ke kuadran I, Kategori Barang, Citra Toko, masuk dalam kuadran II. Pemasaran terkonsentrasi, pemasaran terdiferensiasi, musiman/tren, teknologi, jam operasional dan tanggapan terhadap lingkungan masuk kedalam kuadran III. Misi Organisasi, promosi dan penyesuaian evaluasi masuk kedalam kuadran IV.
2. Upaya- upaya dalam meningkatkan Transaksi Anggota
 - a) Promosi, sebaiknya unit pelayanan umum KPRI Hanukarya meningkatkan kreatifitas melalui konten yang sedang tren, postingan yang menarik anggota untuk bertransaksi di unit usaha pelayanan umum KPRI Hanukarya.
 - b) Penyesuaian Evaluasi, hasil evaluasi seharusnya ada penerapan dengan beberapa tahapan dan perencanaan yang dapat menarik anggota untuk bertransaksi di KPRI Hanukarya.
 - c) Pemasaran Terdiferensiasi, sering mengadakan bazar sembako untuk anggota koperasi dan masyarakat lingkungan sekitar koperasi untuk meningkatkan pendapatan koperasi.
 - d) Misi Organisasi, seharusnya adanya perbaikan dari misi organisasi yang sebelumnya untuk pengembangan koperasi dan akan menambah transaksi anggota di unit usaha pelayanan umum.

- e) Kategori Barang, KPRI Hanukarya memperbanyak barang yang dimana akan menjadi *stock op name* yang ada di koperasi untuk menambah kebutuhan anggota koperasi.
- f) Musiman/Tren, koperasi harus memenuhi kebutuhan anggota seperti musim ramadhan yang harus menambah sembako di koperasi dan menambah kebutuhan menjelang idul fitri.
- g) Tanggapan terhadap Lingkungan, koperasi harus lebih peduli terhadap lingkungan, misal dari adanya kegiatan tahunan yang diadakan oleh instansi seperti hari raya idul fitri, idul adha dan hari kemerdekaan, koperasi harus ikut serta dalam pelaksanaan tersebut.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan adapun saran-saran yang dapat diajukan sebagai berikut:

1. Kepada para peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian lebih mendalam mengenai elemen-elemen strategi ritel agar diketahui perkembangan dari elemen-elemen strategi ritel dalam meningkatkan transaksi anggota. Kemudian dalam penelitian lebih mendalam pada saat wawancara dan melakukan deskripsi dengan telaah kepustakaan yang baru.
2. Dalam menentukan dan menerapkan elemen-elemen strategi ritel sebaiknya KPRI Hanukarya melakukan survei kembali atas dasar kebutuhan anggota seperti tempat, harga, suasana toko, produk dan promosi karena target pasar koperasi merupakan anggota.

3. KPRI Hanukarya harus memberikan kesadaran anggota terhadap identitasnya sebagai pemilik dan pelanggan melalui peltihan perkoperasian untuk anggotanya. Sehingga, anggota akan lebih banyak bertransaksi di unit usaha pelayanan umum.