

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan dari hasil dan pembahasan yang telah dilakukan oleh KSU RW 05 Bukit Ligar maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. *Retailling Mix* yang sudah dilaksanakan oleh Unit Toko UPBJ KSU RW 05 Bukit Ligar belum berjalan optimal dikarenakan Pelaksanaan program-program yang dijalankan untuk menerapkan *Retailling Mix* belum berjalan dengan baik, belum sesuai yang diharapkan oleh anggota KSU RW 05 Buklit Ligar
2. Harapan Anggota yang belum aktif berbelanja jika kelengkapan produk, barang bervariasi, harga lebih terjangkau sesuai dengan keinginannya maka akan mendapatkan Potensi pasar pada Unit Toko UPBJ KSU RW 05 Bukit Ligar yaitu Rp. 4.209.895.000 /Tahun
3. Hasil analisis dari Kusioner anggota mengenai pelaksanaan dan harapan anggota terhadap pelaksanaan retailing mix yang dilaksanakan di Unit Toko UPBJ KSU RW 05 Bukit Ligar dapat dikatakan **cukup baik** dengan skor yang didapat yaitu 1748 dan dianggap **sangat penting** oleh anggota dengan skor yang didapat yaitu 2559 menurut dalam interval kriteria yang sudah ditentukan.
4. Tanggapan Anggota terhadap pelaksanaan dan harapan Pelaksanaan *Retailling Mix* Pada Unit Toko UPBJ KSU RW 05 Bukit Ligar yaitu:

- a) Indikator-indikator *Retailing Mix* yang menjadi prioritas untuk diperbaiki oleh manager dan karyawan Unit Toko agar sesuai dengan harapan anggota yaitu: Kelengkapan produk yang dijual, Kesesuaian produk yang dijual dengan kebutuhan konsumen, penetapan harga dibandingkan pesaing, Tata Letak Toko.
- b) Indikator-indikator *Retailing Mix* yang perlu dipertahankan oleh Manager dan karyawan dalam pelaksanaannya karena sudah sesuai dengan harapan anggota yaitu: Kualitas barang yang dijual, Waktu dan melayani Konsumen, Pemberian pelayanan alternative pembayaran tunai maupun kredit, Lokasi Toko.
- c) Indikator-Indikator *Retailing mix* yang pelaksanaannya tidak begitu penting bagi anggota dan pelaksanaannya oleh Unit Toko UPBJ tidak begitu baik yaitu: Kesesuaian harga barang dengan daya beli anggota, Ketersediaan informasi produk yang dijual, Iklan, Promosi Penjualan, Desain Toko.
- d) Indikator-Indikator *Retailing mix* yang pelaksanaannya tidak begitu penting bagi anggota namun pelaksanaannya oleh Unit Toko UPBJ baik yaitu: Jam operasional Toko, Pemberian pelayanan alternative pembayaran tunai maupun kredit, Penjualan Langsung.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari analisis yang telah dilakukan maka diajukan untuk beberapa saran sebagai berikut:

1. Disarankan bagi peneliti lain agar dapat melakukan penelitian lebih mendalam terhadap *Retailling Mix* dalam upaya partisipasi anggota sebagai pelanggan di Koperasi.
2. Melakukan penelitian lanjutan mengenai Variabel-Variabel lain yang dapat meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan sehingga dapat diketahui faktor-faktor apa saja yang dapat meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan selain *Retailling mix* pada Usaha Ritel Koperasi.
3. Mencari *Supplier* yang murah dan mempunyai alternatif *supplier* jika barang yang akan dibeli pada supplier pertama tidak ada bisa ke supplier ke dua, Sehingga Produk yang dijual di Toko UPBJ bisa menetapkan harga yang lebih terjangkau agar anggota dapat merasakan manfaat ekonomi langsung dengan berbelanja di Unit Toko UPBJ.
4. Melakukan *Survey* secara berkala kepada anggota untuk menanyakan produk mana yang paling banyak di minati dan tidak diminati, sehingga produk yang di minati bisa menjaga kelengkapan produk saat anggota ingin membeli produk stok selalu tersedia.
5. Dalam upaya meningkatkan Partispasi anggota agar aktif berbelanja ditinjau harus meningkatkan kelengkapan produk, Variasi Produk yang

dijual, Penetapan harga, Kesesuaian produk yang dijual dengan kebutuhan konsumen, Tata letak toko.

6. Melakukan penambahan jenis dan keberagaman produk yang dijual seperti makanan, minuman dan kebutuhan rumah tangga sesuai dengan kebutuhan konsumen.