

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan Penelitian yang telah dilakukan pada Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar, kemudian hasilnya telah disajikan dalam pembahasan dan analisis yang diuraikan pada bab sebelumnya, maka dari hasil penelitian tersebut dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan Hasil penelitian Pengembangan Usaha Ritel di Unit Usaha Toko Kopel Mart, Toko Kopel Mart sudah melakukan pelaksanaan Bauran Ritel cukup baik dimana mendapatkan skor sebesar hal ini sesuai dengan interval yang sudah ditentukan.
2. Berdasarkan hasil penelitian tingkat pendapatan di Unit Usaha Toko Kopel Mart dapat dikategorikan sudah cukup, dilihat dari frekuensi penghasilan yang di dapatkan, dengan jumlah pendapatan yang di dapatkan oleh penghasilan karyawan koperasi.
3. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan tentang Pengembangan Usaha ritel dalam upaya meningkatkan pendapatan anggota dapat di kategorikan cukup baik dengan skor 1. 474 berdasarkan dari hasil kuesioner dan wawancara.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka terdapat beberapa saran sebagai masukan bagi Koperasi Konsumen Bulog Divre Jabar pada

usaha ritel dalam upaya meningkatkan pendapatan pada toko RPK Kopel Bulog Divre Jabar, diantaranya:

1. Dalam pelayanan pada unit toko karyawan perlu mengoptimalkan lagi dalam hal berinteraksi dan pelayanan dengan konsumen, serta pihak pengurus dan pengelola Unit Usaha Toko Kopel Mart perlu mengupayakan menambahkan kelengkapan jumlah produk terutama mengupayakan produk merek baru dengan kualitas yang terjamin serta beragam dan yang sering di beli atau di konsumsi oleh anggota guna meminimalisir ketiadaan barang, mengupayakan adanya penetapan harga produk lebih murah dari pada pesaing.
2. Untuk melakukan Pengembangan Usaha Ritel dalam Bauran Ritel perlu di perhatikan lagi dalam metode promosi penjualan yang dilakukan Unit Usaha Toko Kopel Mart, perlu diadakan promosi penjualan dengan promo potongan harga untuk produk tertentu, lalu perlu menggunakan brosur sehingga anggota lebih tahu bahwa produk-produk yang ada di Unit Usaha Toko Kopel Mart yang nantinya diharapkan anggota akan lebih aktif dalam berbelanja di Unit Usaha Kopel Mart.
3. Untuk meningkatkan pendapatan di Unit Usaha Kopel Mart perlu di tingkatan lagi dalam hal bisa mengupayakan menambahkan produk baru dan perlu meningkatkan kinerja dari pengurus dalam mempersiapkan dan pelaksanaan Rapat Anggota di koperasi, menetapkan kebijakan, pengawasan serta pengelolaan modal.

Maka dari itu koperasi hendaknya membuat inovasi – inovasi untuk mengembangkan usahanya.