

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan kajian yang telah diuraikan sebelumnya pada Bab IV, maka penulis dapat menyimpulkan mengenai pelaksanaan Bauran ritel di Unit toko Primkoppol Satbrimob Polda Jabar terhadap partisipasi anggota sebagai pelanggan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bauran ritel di Unit toko Primkoppol Satbrimob Polda Jabar masih belum sepenuhnya memenuhi harapan anggota koperasi. Hal ini terlihat dari beberapa indikator seperti kurangnya variasi barang, pelayanan karyawan yang belum maksimal, serta kurangnya informasi mengenai program promosi.
2. Faktor-faktor yang memengaruhi partisipasi anggota sebagai pelanggan meliputi kenyamanan saat berbelanja, kemudahan mendapatkan barang yang dibutuhkan, serta manfaat ekonomi yang diperoleh. Sayangnya, belum semua faktor tersebut terpenuhi secara optimal oleh unit toko.
3. Partisipasi anggota sebagai pelanggan belum maksimal karena anggota masih merasa kebutuhan mereka belum sepenuhnya terakomodasi. Ketidaksesuaian harga, ketersediaan produk, dan pelayanan yang dirasa kurang menjadi penghambat utama.
4. Upaya yang perlu dilakukan untuk meningkatkan pelayanan dan partisipasi anggota antara lain adalah menambah variasi produk, meningkatkan kompetensi dan sikap pelayanan karyawan, memperbaiki sistem informasi promosi, serta memberikan insentif atau program khusus bagi anggota

koperasi.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas ada beberapa saran sebagai masukan yaitu saran teoritis sebagai berikut :

1. Dari sisi akademik, penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas kajian teori mengenai strategi pelayanan, manajemen operasional koperasi, dan perilaku konsumen dalam era digital. Pengembangan ini akan berkontribusi pada pengayaan ilmu manajemen koperasi, khususnya dalam konteks digitalisasi layanan dan peningkatan partisipasi anggota.

Adapun saran praktis yaitu saran dan masukan untuk Unit Usaha Toko Primkoppol Satbrimob Polda Jabar yaitu :

1. Optimalkan sarana yang digunakan, peralatan, waktu operasional pelayanan, kesesuaian barang, kenyamanan, ketelitian dalam pelayanan kepada konsumen/anggota serta dalam penyediaan dan juga kesesuaian barang hendaknya Unit Waserda menambah kelengkapan barang/produk agar tidak kehabisan stok dan terjadi kekosongan barang.
2. Sarana (penataan ruangan harus lebih rapih lagi dan bersih) dan peralatan yang digunakan bisa lebih lengkap, agar konsumen/anggota yang berbelanja merasa nyaman.
3. Waktu operasional pelayanan harus lebih ketat dan disiplin sesuai dengan ketentuan Koperasi. Misalkan jam operasional mulai 08.00-16.00. jadi selama jam operasional berlangsung tidak boleh ada yang diluar jam kerja tersebut. Sehingga ketika ada konsumen/anggota yang berkunjung atau berbelanja di

Unit toko ada yang melayani.

4. Ketelitian dalam pelayanan seperti frekuensi transaksi anggota. Misalkan berapa kali anggota bertransaksi di Unit toko harus dicatat, jumlah nominal rupiah setiap transaksi seberapa besar anggota bertransaksi di Unit Waserda tersebut.
5. Pengembangan Sistem Informasi dan Kontribusi terhadap Ilmu Manajemen Koperasi, Diperlukan sistem pencatatan transaksi yang lebih terintegrasi untuk memantau frekuensi serta nilai transaksi anggota secara akurat. Dari sisi akademik, penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas kajian teori terkait strategi pelayanan dan perilaku konsumen koperasi, khususnya dalam konteks digitalisasi dan peningkatan partisipasi anggota. Hal ini akan memperkaya literatur ilmiah di bidang manajemen koperasi dan memperkuat dasar teoritis bagi penelitian sejenis di masa mendatang.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan manfaat praktis bagi Unit Usaha Toko, tetapi juga memberikan kontribusi teoretis terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen koperasi dan ekonomi kelembagaan.