

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Berdasarkan penelitian pada identifikasi masalah yang pertama, dapat disimpulkan bahwa Hasil analisis terhadap indikator-indikator faktor lokasi menunjukkan bahwa lokasi Waserda dinilai cukup strategis dan mendukung kegiatan belanja anggota, dengan total skor sebesar 1.987 dan berada pada kategori "Setuju". Aspek yang paling menonjol adalah aksesibilitas, terutama pada kemudahan lokasi dijangkau oleh anggota. Visibilitas dan kelancaran lalu lintas dinilai cukup baik, walaupun penilaian terhadap tingkat aktivitas masyarakat di sekitar waserda rendah mengindikasikan bahwa lokasi tersebut masih tergolong sepi dan kurang strategis dari sisi lalu lintas orang. Fasilitas tempat parkir sudah cukup memadai, dan lingkungan sekitar waserda juga dinilai aman dan bersih. Namun, pada aspek persaingan, waserda dinilai masih belum terlalu unggul dibanding pesaing sejenis, terutama dari sisi harga dan keunikan produk.
2. Berdasarkan penelitian pada identifikasi masalah yang kedua, dapat disimpulkan bahwa tingkat partisipasi belanja anggota Waserda Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri berada dalam kategori "Cukup Setuju", dengan total skor sebesar 685. Hal ini menunjukkan bahwa anggota memiliki kecenderungan yang cukup baik dalam berbelanja di waserda, baik dari segi frekuensi kunjungan maupun volume transaksi. Pada aspek frekuensi

kunjungan, anggota cukup rutin mengunjungi waserda, meskipun belum semua anggota menjadikan waserda sebagai pilihan utama berbelanja. Sedangkan pada aspek volume transaksi, anggota melakukan pembelian dengan jumlah dan nilai transaksi yang cukup baik, namun rata-rata transaksi bulanan masih tergolong rendah. Ini menunjukkan bahwa partisipasi anggota secara keseluruhan sudah cukup baik, tetapi masih perlu ditingkatkan dalam hal loyalitas dan intensitas pembelanjaan.

3. Berdasarkan penelitian pada identifikasi masalah yang ketiga, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar indikator pengelolaan sudah terlaksana, dengan tingkat keterlaksanaan masing-masing pengurus mencapai lebih dari 70%. Dari total 22 indikator yang ditanyakan, pengurus Dustira telah melaksanakan 16 indikator, sementara pengurus Iin Yuhanah dan Aam Amilia masing-masing telah melaksanakan 19 indikator. Namun, masih terdapat beberapa indikator yang belum terlaksana, terutama pada aspek aksesibilitas, lalu lintas, persaingan, frekuensi kunjungan, dan volume transaksi. Pengurus telah menyampaikan berbagai rencana upaya untuk menindaklanjuti hal tersebut, seperti, menyediakan layanan pesan antar untuk menjawab kendala akses anggota, melakukan survei aktivitas warga sekitar untuk melihat potensi keramaian, menyusun program promosi, sistem poin, kupon, dan kalender belanja, serta menawarkan paket bundling produk untuk meningkatkan pembelian per kunjungan.

5.2 Saran-Saran

1. Saran Teoritis

Agar penelitian selanjutnya bisa lebih lengkap dan bermanfaat, berikut beberapa saran teoritis yang dapat dijadikan pertimbangan.

1. Untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk memperdalam pembahasan mengenai peran lokasi strategis dalam meningkatkan aktivitas usaha koperasi, terutama dalam konteks koperasi yang melayani masyarakat sekitar.
2. Penelitian ini menunjukkan bahwa selain faktor lokasi, mungkin ada faktor lain seperti kepuasan layanan, harga, atau variasi produk yang memengaruhi keputusan belanja. Maka, untuk penelitian selanjutnya sebaiknya mempertimbangkan variabel-variabel tersebut agar analisis partisipasi anggota lebih menyeluruh.
3. Penelitian selanjutnya dapat membuat model penilaian kinerja koperasi yang melihat apakah program sudah dijalankan dan bagaimana tindak lanjutnya, supaya pengelolaan koperasi bisa terus diperbaiki.

2. Saran Praktis

Berdasarkan kondisi di lapangan, saran berikut ini diharapkan dapat membantu pengurus koperasi dalam mengambil langkah-langkah perbaikan.

1. Untuk mengatasi kelemahan pada aspek persaingan, Waserda dapat melakukan inovasi produk seperti menjual produk unik, lokal, atau bundling paket hemat. Penyesuaian harga juga penting agar lebih kompetitif dibanding pesaing sejenis di sekitar.

2. Pengurus dapat mengembangkan program loyalitas seperti sistem poin, kupon belanja, atau kalender diskon bulanan untuk meningkatkan frekuensi dan volume transaksi anggota. Selain itu, promosi digital dan komunikasi aktif di grup anggota dapat memperkuat keterikatan mereka terhadap Waserda.
3. Rencana pengelolaan yang telah disusun pengurus, seperti layanan pesan antar dan survei aktivitas warga sekitar, perlu segera diimplementasikan secara bertahap, hal ini penting agar pengurus tidak hanya merencanakan, tetapi juga merealisasikan upaya-upaya perbaikan dengan terukur.