

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis bauran eceran (*retail mix*) di Unit Minimarket Koperasi Dewi Sri dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan bauran eceran (*retail mix*) yang diterapkan di Unit Minimarket Koperasi Dewi Sri Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Jawa Barat yaitu dengan memperhatikan setiap variabel bauran eceran. Pertama variabel produk yaitu dengan menyediakan barang kebutuhan sehari-hari, kualitas barang standar, dan pengadaan yang dilakukan biasanya sebulan sekali tergantung dari jumlah stok. Variabel harga yang dilakukan oleh unit minimarket yaitu menyesuaikan harga dari pesaing-pesaing yang ada. Variabel promosi di unit minimarket yaitu hanya menggunakan grup whatsapp dan instagram di media sosial dan belum ada promosi penjualan. Variabel pelayanan yang dilakukan unit koperasi berusaha memberikan pelayanan yang sebaik mungkin, jam operasional toko sesuai dengan jam operasional dinas, dan pembayaran alternatif hanya ada tunai dan kredit. Variabel fasilitas fisik di unit minimarket yaitu lokasi Unit Minimarket Koperasi Dewi Sri berada di dalam kantor Dinas dan tata letak atau penataan pada disesuaikan berdasarkan luas toko dan kategori setiap produk.

2. Berdasarkan hasil analisis kuesioner tingkat partisipasi anggota sebagai pelanggan mengenai volume pemanfaatan dan frekuensi pemanfaatan yang dilakukan dinilai tidak baik. Artinya koperasi belum bisa sepenuhnya memberikan kepuasan melalui pelayanan yang ditawarkan kepada anggota.
3. Berdasarkan hasil analisis kuesioner tanggapan dan harapan anggota terhadap pelaksanaan bauran eceran (*retail mix*) pada Unit Minimarket Koperasi Dewi Sri Dinas Tanaman Pangan Dan Hortikultura Provinsi Jawa Barat dapat dikatakan tanggapan anggota mengenai bauran eceran dinilai Baik dengan perolehan total skor sebesar 4570, sedangkan harapan anggota mengenai bauran eceran dinilai Sangat Penting dengan total perolehan skor sebesar 5284.
4. Berdasarkan hasil analisis yang harus dilakukan untuk upaya-upaya yang dapat dilakukan oleh unit minimarket koperasi dewi sri dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan, upaya-upaya tersebut diantaranya perbaikan kelengkapan produk, perbaikan variasi produk, perbaikan ketersediaan produk, perbaikan dalam penetapan harga dibandingkan dengan pesain, perbaikan promosi penjualan, perbaikan iklan dan penambahan pemberian alternatif pembayaran.

5.2. Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas penulis menyimpulkan beberapa saran kepada pengelola Unit Minimarket ataupun pengurus dan manajer Koperasi Dewi Sri Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Jawa Barat mengenai perbaikan yang bisa

dilakukan dalam pelaksanaan bauran eceran untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan. Adapun saran yang bisa menjadi bahan pertimbangan sebagai berikut:

1. Bagi kalangan akademis yang akan melanjutkan penelitian ini diharapkan untuk menyempurnakan data-data yang diambil sehingga penelitian ini lebih berkembang dan memperluas wawasan penulis.
2. Bagi koperasi dalam meningkatkan partisipasi anggota maka pengelola Unit Minimarket harus memperbaiki pelaksanaan unsur produk yaitu kelengkapan produk, variasi produk, dan ketersediaan produk. Caranya yaitu dengan menyebar form isian mengenai keinginan dan kebutuhan anggota koperasi, lalu lihat produk seperti apa yang dibutuhkan dan diinginkan anggota, selanjutnya melakukan riset pesaing & analisis permintaan untuk melihat produk yang ada di pesaing sebanyak apa & anggota permintaanya seperti apa, serta melakukan manajemen persediaan untuk melacak dan mengelola stok produk.. Jika produk yang dijual koperasi lebih lengkap diharapkan minat anggota untuk berbelanja di Unit Minimarket akan meningkat dari waktu ke waktu.
3. Meningkatkan unsur harga yaitu dengan melakukan riset pasar untuk memahami harga yang ditawarkan oleh pesaing, jalin hubungan yang baik dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih baik. Diskusikan kemungkinan mendapatkan diskon atau harga grosir yang lebih baik dari pemasok, dan tinjau dan evaluasi biaya operasional untuk mengidentifikasi area penghematan. Dengan

mengurangi biaya produksi, logistik, atau distribusi, koperasi dapat memiliki fleksibilitas untuk menawarkan harga yang lebih kompetitif.

4. Untuk meningkatkan unsur promosi yaitu dengan memberikan potongan harga kepada anggota yang sering bertransaksi, melakukan promosi iklan dengan menawarkan diskon atau menginformasikan produk dengan menggunakan katalog produk atau brosur melalui media sosial *whatsapp* atau *instagram*, lebih memaksimalkan pemanfaatan media sosial untuk menjalin hubungan dengan anggota sehingga anggota merasa dekat dengan koperasi.
5. Untuk meningkatkan unsur pelayanan, koperasi dapat menambah metode pembayaran dengan debit seperti *mobile banking* atau *e-money* menggunakan qris agar dapat memudahkan anggota dalam bertransaksi di unit minimarket.
6. Untuk meningkatkan unsur fasilitas fisik, koperasi dapat menata produk sesuai dengan jenis dan kebutuhan anggota, beberapa anggota juga menyarankan menggunakan kulkas transparan atau kulkas *showcase* untuk produk-produk minuman agar menarik minat konsumen, agar tampilan diluar koperasi dapat menarik koperasi dapat membuat papan reklame dengan memasangnya di luar unit minimarket agar orang-orang mengetahui keberadaan unit minimarket tersebut.