

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP), maka diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang memengaruhi perputaran persediaan serta volume penjualan pada unit niaga barang pada koperasi terdiri dari beberapa indikator yaitu: menyesuaikan permintaan pasar, menyediakan produk yang berkualitas, menetapkan strategi harga yang sesuai bagi koperasi dan konsumen, melakukan promosi dan penawaran khusus, memperhatikan faktor musiman, efisiensi produk, waktu tunggu, hubungan dengan pemasok, serta pengendalian stok yang akan berpengaruh pada perputaran persediaan yang memengaruhi penjualan. Namun Dari ke 9 faktor-faktor tersebut didapat 2 faktor yang sangat memengaruhi penurunan perputaran persediaan serta volume penjualan yang menurun yaitu faktor permintaan pasar dimana koperasi belum mampu secara optimal untuk memenuhi permintaan pasar seperti koperasi belum mampu menyediakan sistem delivery yang banyak di minta oleh para pelanggan. Faktor kedua yaitu faktor promosi dan penawaran khusus yang belum optimal dilakukan koperasi karena informasi mengenai promosi dan penawaran khusus hanya sampai kepada anggota yang memiliki aplikasi smartcoop sehingga informasi tersebut tidak sampai kepada masyarakat umum di sekitar lingkungan koperasi.

2. Kepuasan anggota pelanggan terhadap unit niaga barang yang paling memuaskan dan dianggap penting adalah sebagai berikut:
 - a. Harga sesuai dengan kualitas produk yang ada di Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP) adalah asah satu indikator yang membuat anggota pelanggan puas terhadap unit niaga barang.
 - b. Harga yang diberikan sesuai dengan manfaatnya yang ada di Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP) adalah suatu bentuk usaha koperasi agar anggota pelanggan merasaa puas atas barang yang diterima dengan harga yang dikeluarkan.
 - c. Produk yang dijual di yang ada di Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP) beragam, koperasi selalu berusaha untu memenuhi keinginan pada pelanggan dengan menyediakan produk yang beragam.
 - d. Produk yang dijual merupakan produk yang berkualitas, pada Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP), kualitas produk sangat di perhatikan koperasi untuk mempertahankan loyalitas dan kepuasan anggota pelanggan.
 - e. Koperasi memberikan pelayanan yang baik, Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP) selalu berusaha memberikan pelayanan sebaik mungkin sebagai salah satu upaya untuk memenuhi kepuasan pelanggan.
3. Upaya meningkatkan perputaran persediaan yang berpengaruh pada penjualan pada Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP) yaitu dengan memprioritaskan pengadaan produk yang sedang musim atau banyak digemari konsumen, melakukan promosi dan pemasaran aktif untuk menarikk

pelanggan, meningkatkan pemasaran secara langsung, melakukan promosi secara darin dan melalui sosial media, dan melakukan penataan toko serta mendesain toko secara lebih menarikk dan nyaman. Upaya-upaya tersebut yang akan berpengaruh pada perputaran persediaan dan penjualan.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, adapun saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis kepada unit niaga barang Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP).

5.2.1 Saran Teoritis

Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk memperluas ruang lingkup penelitian dengan menambah variabel lain yang juga berpotensi memengaruhi volume penjualan, dan memperdalam lagi pembahasan terkait promosi. Selain itu peneliti bisa melakukan pengembangan secara mendalam lagi terkait hubungan antara perputaran persediaan, kepuasan pelanggan, dan peningkatan penjualan. Penelitian diberbagai koperasi, industri atau perusahaan dengan skala yang berbeda juga dapat memberikan perspektif yang lebih luas dan hasil yang dapat digeneralisasikan.

5.2.2 Saran Praktis

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan, peneliti berupaya memberikan saran yang dapat dipertimbangkan berkaitan dengan pembahasan yang diteliti untuk Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP).

Saran tersebut adalah:

1. Koperasi sebaiknya melakukan survei kebutuhan pelanggan untuk memahami preferensi pelanggan, meningkatkan penjualan dan mengidentifikasi masalah dan peluang.
2. Koperasi disarankan untuk melakukan pengembangan strategi promosi yang lebih terarah dengan memanfaatkan data perilaku pelanggan dan segmentasi pasar untuk mengatasi promosi yang kurang efektif. Promosi harus disesuaikan dengan preferensi target audiens melalui saluran yang relevan, seperti media sosial atau media digital lainnya.
3. Koperasi sebaiknya meletakan logo atau identitas keberadaan toko yang dikelola oleh koperasi pada unit niaga barang yang ada di Koperasi Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat (KPPP) agar masyarakat umum di sekitar koperasi mengetahui adanya toko koperasi.
4. Memberikan informasi mengenai promosi-promosi yang sedang diadakan oleh Koperasi Pegawai Pegawai Pemerintah Provinsi Jawa Barat secara menyeluruh dapat disebarluaskan melalui grup What apps anggota atau pengurus yang dimiliki oleh Koperasi.
5. Melakukan pengenalan produk secara maksimal dengan cara penawaran secara langsung agar diketahui oleh anggota maupun masyarakat umum akan produk yang dijual agar mampu bersaing dengan pesaing.
6. Diadakannya tulisan atau informasi mengenai promosi harga pada barang yang sedang ada promo potongan harga.