

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis tentang bauran eceran di Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Karyawan dan Mantan Karyawan (KKMK) “Kamola” dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Partisipasi anggota sebagai pelanggan pada Unit Perdagangan berdasarkan hasil kuesioner kepada anggota mengenai indikator nilai transaksi dan frekuensi pembelian yang dilakukan masih dalam kategori cukup baik. Artinya koperasi belum bisa sepenuhnya memberikan kepuasan melalui produk yang ditawarkan terhadap anggota.
2. Berdasarkan analisis deskriptif mengenai bauran eceran yang dilakukan oleh Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Karyawan dan Mantan Karyawan (KKMK) “Kamola”, dari semua unsur bauran eceran sudah dilaksanakan cukup baik, namun ada beberapa unsur bauran eceran yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan pelaksanaannya, yaitu mengenai produk (kelengkapan barang), mengenai harga (harga jual dibanding pesaing), mengenai katalog produk, mengenai promosi melalui media sosial, mengenai promosi melalui bazar produk, dan mengenai suasana toko (desain interior maupun eksterior toko, dan tata letak (*layout*) barang).

3. Berdasarkan analisis terhadap respon anggota mengenai pelaksanaan bauran eceran yang dilakukan oleh Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Karyawan dan Mantan Karyawan (KKMK) “Kamola” ada dua indikator bauran eceran yang harus lebih diperhatikan yaitu promosi melalui media sosial, dan pelaksanaan bazar produk. Karena kedua variabel bauran eceran tersebut dianggap oleh anggota “tidak baik” pelaksanaannya.
4. Sesuai dengan analisis yang telah dilakukan untuk upaya-upaya yang dapat dilakukan oleh Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Karyawan dan Mantan aKaryawan (KKMK) “Kamola” dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan, upaya-upaya tersebut dibagi kedalam dua kategori yaitu kategori prioritas pertama (harus diutamakan) diantaranya perbaikan kelengkapan barang, perbaikan harga jual dibanding pesaing, perbaikan penyaluran katalog produk, perbaikan promosi melalui media sosial, dan perbaikan pelaksanaan bazar produk. Sedangkan untuk kategori prioritas kedua diantaranya perbaikan kedalaman produk (variasi merek), perbaikan kualitas barang, perbaikan desain interior toko, perbaikan desain eksterior toko, dan perbaikan tata letak (*layout*) barang.

5.2 Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, peneliti memberikan beberapa rekomendasi kepada pengelola Unit Perdagangan dan pengurus Koperasi Konsumen Karyawan dan Mantan Karyawan (KKMK) “Kamola” mengenai perbaikan yang dapat dilakukan dalam pelaksanaan bauran eceran untuk

meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan. Berikut adalah saran-saran yang dapat dipertimbangkan:

A. Aspek Teoritis

Untuk kalangan akademis yang ingin melanjutkan penelitian ini, diharapkan agar mereka dapat memperbaiki dan melengkapi data yang ada, sehingga penelitian ini bisa berkembang lebih jauh dan memperluas pengetahuan penulis.

B. Aspek Praktis

1. Untuk meningkatkan partisipasi anggota, pengelola Unit Perdagangan perlu memperbaiki ketersediaan dan variasi barang dengan terlebih dahulu melakukan riset kebutuhan anggota. Pengelola juga harus menjalin kemitraan dengan pemasok untuk memastikan harga barang yang ditawarkan tidak lebih tinggi dibandingkan pesaing. Dengan menyediakan produk yang lengkap dan harga yang bersaing, diharapkan minat anggota untuk berbelanja di Unit Perdagangan akan meningkat seiring waktu.
2. Penting untuk memperbaiki promosi kepada anggota, misalnya dengan rutin menyalurkan katalog produk, mengadakan bazar produk secara berkala, serta memaksimalkan penggunaan media sosial seperti *WhatsApp* untuk berkomunikasi dengan anggota. Hal ini akan membantu anggota merasa lebih dekat dengan koperasi dan meningkatkan rasa kepemilikan, serta menjadi saluran informasi yang efektif.
3. Memperbaiki tampilan toko, seperti desain interior toko, desain eksterior toko, dan tata letak (*lay-out*) barang. Dalam memperbaiki tata letak (*lay-*

out) barang agar terlihat menarik adalah dengan tidak menampilkan semua barang yang dijual, karena hal tersebut akan membuat toko terlihat seperti sempit, cukup menampilkan sebagian produk sebagai contoh dan stok barang lainnya bisa disimpan di gudang penyimpanan. Kemudian produk yang ditampilkan di *display*/rak harus sesuai jenisnya guna memudahkan konsumen dalam memilih barang belanjanya.

