

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai analisis bauran pemasaran ritel di unit usaha waserda Koperasi ZIEBAR dalam upaya meningkatkan partisipasi belanja anggota, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan bauran pemasaran ritel di unit usaha waserda Koperasi ZIEBAR telah berhasil dilakukan dengan baik, seperti lokasi yang mudah dijangkau, produk yang beragam dan pelayanan ritel yang sudah baik, namun ada beberapa aspek bauran pemasaran ritel yang belum dilaksanakan dengan baik menurut anggota, seperti dalam aspek *pricing* (harga) yang lebih mahal dibandingkan dengan pesaing, perikalan dan promosi yang kurang aktif di media sosial (instagram) , serta atmosfer dalam gerai pada desain interior.
2. Berdasarkan tanggapan dan harapan anggota terhadap unsur-unsur pelaksanaan bauran pemasaran ritel pada unit usaha waserda Koperasi ZIEBAR melalui hasil analisis diagram kartesius menunjukkan bahwa terdapat dua unsur yang perlu menjadi prioritas perbaikan karena sangat diharapkan namun dalam pelaksanaannya belum optimal, yaitu harga lebih murah dibandingkan pesaing dan desain interior toko pada Kuadran I.

3. Upaya yang dapat dilakukan oleh unit usaha waserda Koperasi ZIEBAR dalam meningkatkan partisipasi belanja anggota dapat dilakukan melalui penerapan strategi penetapan harga yang lebih kompetitif serta perbaikan pada aspek desain interior toko. Strategi penetapan harga dapat dilakukan dengan cara mengevaluasi biaya, melakukan survei pasar, serta menjalin kerja sama dengan pemasok yang menawarkan harga lebih kompetitif sehingga koperasi memungkinkan untuk melakukan penurunan margin keuntungan secara bertahap tanpa mengganggu stabilitas keuangan koperasi. Sementara itu, perbaikan desain interior difokuskan pada peningkatan pencahayaan serta penggunaan warna cat yang cerah. Hal ini dapat menciptakan suasana gerai yang lebih terang, bersih dan memberikan kenyamanan pada anggota pada saat berbelanja.

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disampaikan, penulis memberikan saran berikut yang terbagi dalam dua kategori: saran teoritis dan saran praktis.

Saran Teoritis:

1. Disarankan kepada peneliti lain untuk memperbanyak sumber-sumber referensi dan melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai bauran pemasaran ritel dan partisipasi anggota dalam bertransaksi di koperasi-koperasi lain.

2. Penelitian selanjutnya, sebaiknya dilakukan untuk mengeksplorasi variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi partisipasi anggota sebagai pelanggan, sehingga dapat diidentifikasi faktor-faktor tambahan yang dapat berkontribusi pada peningkatan partisipasi anggota dalam bertransaksi di sektor ritel selain dari bauran pemasaran ritel.

Saran Praktis:

1. Unit usaha waserda Koperasi ZIEBAR perlu meningkatkan promosi melalui media digital, khususnya instagram. Serta koperasi dapat mempertimbangkan layanan pesan antar bagi cabang terdekat untuk dapat memperluas jangkauan konsumen dan mendorong partisipasi belanja anggota.
2. Unit usaha waserda Koperasi ZIEBAR disarankan untuk melakukan evaluasi biaya, bekerja sama dengan pemasok yang lebih kompetitif, serta menyesuaikan margin keuntungan secara bertahap agar harga jual lebih terjangkau bagi anggota.
3. Unit Usaha Waserda disarankan untuk melakukan perbaikan desain interior yang di fokuskan pada pencahayaan toko serta penggunaan warna dinding yang lebih cerah, seperti putih. Sehingga memberikan suasana toko yang terang, memberikan kesan bersih dan luas.