

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis terkait pengaruh bauran ritel terhadap kepuasan anggota di unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Pelaksanaan bauran ritel pada unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar dengan kategori baik yaitu sub variabel lokasi dan *service* ritel, kategori cukup baik yaitu sub variabel produk, harga, atmosfer gerai dan kategori kurang baik yaitu sub variabel iklan promosi. Secara keseluruhan, Bauran Ritel dinilai cukup baik oleh anggota di unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar. Hal ini menunjukkan adanya upaya yang positif dan efektif dalam mengelola aspek-aspek bauran ritel. Kepuasan anggota koperasi adalah indikator penting bahwa strategi yang diterapkan telah memberikan hasil yang diharapkan.
2. Tingkat kepuasan anggota di unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar dinilai kadang-kadang oleh anggota, berdasarkan perolehan skor sebesar 1.132. Skor ini menunjukkan bahwa anggota sesekali merasa puas dengan bauran ritel yang dijalankan unit minimarket, namun di waktu lain masih merasakan ketidakpuasan. Oleh sebab itu, penting bagi koperasi untuk lebih rutin melakukan

evaluasi kepuasan anggota guna memahami kebutuhan dan harapan mereka secara lebih mendalam.

3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan dari variabel Lokasi (X1), Produk (X2), Harga (X3), Promosi (X4), Atmosfer Gerai (X5), dan Layanan Ritel (X6) terhadap kepuasan anggota. Sementara itu, variabel Harga (X3) menunjukkan pengaruh negatif yang signifikan terhadap kepuasan anggota di Unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar. Hal ini dibuktikan melalui uji t (secara parsial) dan uji F (secara simultan) terhadap masing-masing variabel, dengan hasil pengujian sebagai berikut:
 - a. Variabel Lokasi (X1) memiliki nilai sebesar 2,194 dengan tingkat signifikansi 0,034. Ini menunjukkan bahwa lokasi yang strategis dan mudah diakses oleh anggota dapat berkontribusi dalam meningkatkan tingkat kepuasan anggota.
 - b. Variabel Produk (X2) menunjukkan nilai sebesar 8,798 dengan signifikansi 0,000. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin beragam pilihan produk yang tersedia, maka tingkat kepuasan anggota cenderung meningkat.
 - c. Variabel Harga (X3) memiliki nilai sebesar 6,226 dengan tingkat signifikansi 0,000. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi harga yang diterapkan, maka tingkat kepuasan anggota cenderung menurun.

- d. Variabel Promosi (X4) memiliki nilai sebesar 8,526 dengan signifikansi 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin intensif promosi yang dilakukan oleh unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar, maka kepuasan anggota akan semakin meningkat.
- e. Variabel Atmosfer Gerai (X5) menunjukkan nilai sebesar 4,637 dengan tingkat signifikansi 0,000. Ini membuktikan bahwa semakin nyaman tata letak dan desain interior di unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar, maka tingkat kepuasan anggota akan semakin meningkat.
- f. Variabel *Service* Ritel (X6) memiliki nilai sebesar 5,439 dengan tingkat signifikansi 0,000. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin baik layanan ritel yang diberikan, maka kepuasan anggota akan cenderung semakin meningkat.

Berdasarkan hasil uji F (simultan), diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 5,439 dengan signifikansi 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis dapat diterima, atau dengan kata lain, variabel X1, X2, X3, X4, X5, dan X6 secara bersama-sama berpengaruh terhadap kepuasan anggota.

- g. Diperoleh koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,774 yang berarti pengaruh variabel bebas (Bauran Ritel) memberikan pengaruh sebesar 77,4% terhadap variabel terikat (Kepuasan Anggota) dan sisanya

sebesar 22,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

4. Upaya yang perlu dilakukan dalam penerapan bauran ritel di unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada anggota sebagai sarana untuk menampung harapan dan masukan mereka. Berdasarkan informasi yang diperoleh, anggota menginginkan harga yang lebih terjangkau khusus untuk anggota koperasi, promosi yang lebih aktif melalui media sosial, serta pencantuman label harga yang jelas agar tidak menimbulkan kebingungan saat berbelanja.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan temuan dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disampaikan beberapa saran-saran sebagai berikut:

1. Saran Teoritis

Peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan kajian yang lebih dalam terkait bauran ritel. Hal ini dapat dilakukan dengan memperluas jumlah responden, menambahkan indikator penelitian, serta mempertimbangkan penggunaan variabel lain seperti kualitas pelayanan. Selain itu, penting pula untuk mendeskripsikan hasil penelitian dengan merujuk pada literatur yang relevan dan terbaru guna memperkuat analisis.

2. Saran Praktis

Berdasarkan kesimpulan yang telah disampaikan, peneliti merumuskan beberapa rekomendasi yang ditujukan kepada pengelola Unit Minimarket Primkoppol Satbrimob Polda Jabar maupun kepada Pengurus Koperasi Primkoppol Satbrimob Polda Jabar, terkait langkah-langkah perbaikan dalam pelaksanaan bauran ritel guna meningkatkan kepuasan anggota. Adapun saran-saran anggota yang dapat dijadikan bahan pertimbangan adalah sebagai berikut:

- 1) Menyediakan media promosi seperti poster, brosur dan platform media sosial juga perlu dimanfaatkan secara maksimal agar informasi promosi dapat menjangkau anggota dengan lebih luas dan efektif.
- 2) Selain itu, berdasarkan saran anggota sistem promosi dapat ditingkatkan melalui program diskon yang lebih variatif, seperti diskon musiman, potongan harga untuk pembelian dalam jumlah tertentu, atau sistem poin/reward bagi anggota yang berbelanja rutin. Strategi ini tidak hanya dapat meningkatkan loyalitas anggota, tetapi juga membantu menarik minat belanja yang lebih tinggi di tengah persaingan pasar ritel saat ini.
- 3) Menyediakan area bersantai di dalam toko untuk meningkatkan kenyamanan saat berbelanja. Selain menciptakan suasana yang lebih ramah dan menyenangkan, penambahan fasilitas ini juga merupakan bagian dari transformasi menuju konsep ritel modern. Dengan menerapkan pendekatan ritel yang lebih modern dan berorientasi pada kenyamanan pelanggan, koperasi dapat meningkatkan daya saingnya di tengah perkembangan tren pasar saat ini.

- 4) Memberlakukan perbedaan harga antara anggota dan non-anggota, di mana anggota mendapatkan harga yang lebih terjangkau berupa potongan khusus, dapat menjadi strategi yang efektif. Alternatif lainnya adalah dengan menyediakan kartu member khusus bagi anggota koperasi. Dengan cara ini, anggota dapat merasakan manfaat ekonomi secara langsung dari keanggotaan mereka.
- 5) Meningkatkan ketersediaan produk sembako di unit minimarket dengan variasi yang lebih bervariasi, lalu memastikan produk-produk tersebut selalu tersedia dalam stok guna mengurangi risiko kekosongan barang.
- 6) Menambah *section* baru di minimarket dengan menyediakan pilihan seperti roti, sereal instan, bubur instan, kopi, susu, dan makanan maupun minuman siap saji, dengan sistem layanan menyajikan mandiri sehingga memudahkan anggota mendapatkan kebutuhan secara praktis.