

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai bauran eceran unit Primkoppol Mart dalam upaya memberikan manfaat untuk anggota, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pelaksanaan bauran eceran yang dilakukan oleh Unit Primkoppol Mart belum optimal terutama dalam memperhatikan setiap variabel bauran eceran. Variabel produk yaitu dengan menyediakan barang kebutuhan sehari-hari, produk cukup bervariasi namun masih banyak yang tidak tersedia, kualitas barang standar, pengadaan yang dilakukan biasanya sebulan sekali tergantung dari jumlah stok dan permintaan yang ada. Variabel harga yang dilakukan oleh unit Primkoppol Mart ditentukan dengan mempertimbangkan harga beli dan harga pesaing, dengan menambahkan margin 11% atau maksimal Rp 3.000. Variabel promosi dilakukan secara mulut ke mulut dan melalui status WhatsApp, serta undian berhadiah untuk yang berbelanja minimal Rp. 100.000 anggota mendapatkan 1 poin. Variabel pelayanan yang dilakukan unit koperasi berusaha memberikan pelayanan yang sebaik mungkin, memberikan opsi pembayaran dengan cara tunai, non-tunai dan kredit (untuk anggota). Variabel fasilitas fisik yaitu lokasi yang strategis dekat tempat tinggal anggota, area parkir luas, serta penataan barang yang cukup baik meskipun beberapa produk belum memiliki label harga. Desain interior dan eksterior

mengikuti standar ritel modern dengan desain ruang gerak minimarket cukup luas namun beberapa area mungkin terasa sempit saat ramai konsumen.

2. Berdasarkan data dari hasil kuesioner tanggapan anggota terhadap pelaksanaan bauran eceran yang dilaksanakan di unit Primkoppol Mart termasuk kedalam kriteria cukup baik dengan perolehan total skor sebanyak 4.995. Dengan kategori total skor tersebut dapat diketahui bahwa unit Primkoppol mart masih belum maksimal dalam melaksanakan bauran eceran utamanya dalam memenuhi keinginan dan kebutuhan anggota. Maka dari itu pengurus seharusnya bisa memperbaiki dan memperhatikan indikator-indikator seperti kelengkapan jenis produk, variasi produk, dan Promosi dengan melalui media sosial. Sedangkan harapan anggota mengenai bauran eceran dinilai penting oleh anggota dengan perolehan total skor sebanyak 6.135.
3. Berdasarkan hasil kuesioner tingkat partisipasi belanja anggota mengenai volume transaksi dan frekuensi pembelian yang dilakukan dinilai baik. Artinya koperasi belum sepenuhnya memberikan kepuasan melalui pelayanan dalam memenuhi kebutuhan anggota.
4. Manfaat ekonomi anggota yaitu berupa manfaat ekonomi langsung telah berhasil mensejahterakan anggota dengan menawarkan harga jual yang lebih murah dibandingkan dengan harga non koperasi. Manfaat ekonomi tidak langsung berupa sisa hasil usaha (SHU) bagian anggota mengalami penurunan dari tahun sebelumnya meskipun terdapat peningkatan jumlah

partisipasi anggota. Hal ini dikarenakan kurangnya partisipasi anggota dalam berbelanja, yang berarti kontribusi anggota terhadap keuntungan koperasi masih rendah, sehingga hasil usaha yang diterima pun menjadi lebih kecil.

5. Upaya-upaya yang harus dilakukan dalam perbaikan pelaksanaan bauran eceran unit Primkoppol Mart dalam memberikan manfaat untuk anggota upaya upaya tersebut di antaranya Kuadran I yang perlu diutamakan yaitu perbaikan kelengkapan jenis produk, perbaikan variasi produk, perbaikan dalam tersedianya produk sesuai permintaan atau kebutuhan anggota, perbaikan potongan harga, dan perbaikan promosi melalui media sosial. Kemudian dapat dipertimbangkan juga pada hasil kuadran IV yang merupakan indikator-indikator bauran eceran yang tidak begitu penting bagi anggota, tetapi pelaksanaanya sudah baik yaitu terdiri dari Penataan barang (*layout*), dan Jam operasional toko.

## 5.2 Saran-Saran

Dari simpulan di atas, peneliti mencoba menyimpulkan saran-saran kepada pengurus unit Primkoppol Mart SatBrimob Polda Jabar mengenai perbaikan yang bisa dilakukan kaitannya mengenai perbaikan pelaksanaan bauran eceran dalam memberikan manfaat untuk anggota berikut saran-saran yang dapat dijadikan pertimbangan:

1. Di koperasi dalam memberikan manfaat untuk anggota maka pengelola unit Primkopol mart harus memperbaiki pelaksanaan yaitu kelengkapan jenis produk, variasi produk, lalu lihat produk seperti apa yang dibutuhkan dan

diinginkan oleh anggota, selanjutnya melakukan riset pesaing dan analisis permintaan untuk melihat produk yang ada di pesaing sebanyak apa dan permintaan anggotanya seperti apa, Di Primkopol Mart, terdapat komputer untuk memantau jumlah stok dan produk yang sering dibeli oleh anggota. Dari sini, jika ada produk yang lebih sering dibeli, koperasi sebaiknya menyediakan stok dalam jumlah yang lebih banyak untuk memenuhi permintaan anggota.

2. Untuk meningkatkan minat anggota berbelanja, Primkoppol Mart sebaiknya menyediakan potongan harga atau diskon pada momen-momen khusus seperti hari raya, tahun baru maupun perayaan ulang tahun koperasi. Selain itu, memberikan potongan harga untuk pembelian dalam jumlah besar dan diskon khusus anggota. Primkoppol Mart juga sebaiknya menyediakan diskon untuk produk-produk yang mendekati tanggal kedaluwarsa.
3. Selain menggunakan status WhatsApp, Primkoppol Mart sebaiknya juga mempertimbangkan untuk membuat grup WhatsApp khusus untuk anggota koperasi agar informasi mengenai produk baru dapat disebarluaskan dengan cepat. Promosi juga sebaiknya dapat dilakukan melalui media sosial lain seperti Instagram.
4. Dikarenakan koperasi sudah memiliki website belanja untuk anggota, sebaiknya diberikan voucher gratis ongkir atau potongan biaya pengiriman bagi anggota yang tinggal jauh, karena anggota koperasi tersebar luas dan tidak memungkinkan untuk berbelanja langsung di Primkoppol satBrimob Polda Jabar guna memudahkan mereka berbelanja tanpa terbebani biaya

kirim yang tinggi. Hal ini akan meningkatkan kenyamanan dan keterlibatan anggota dalam bertransaksi.

