

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan di Bab IV mengenai hasil penelitian analisis strategi bauran ritel koperasi dalam upaya mempertahankan partisipasi anggota di Unit Perdagangan Koperasi KKMK Kamola Majalaya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Kondisi partisipasi anggota pada Koperasi KKMK Kamola Kurang baik, skor yang diperoleh sebesar 236 dengan kriteria sangat sering, dan skor terendah sebesar 176 dengan kriteria kurang sering dimana anggota cenderung tidak berpartisipasi dalam melakukan belanja koperasi terkhusus pada unit perdagangan Koperasi KKMK Kamola.
2. Berdasarkan analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi Unit Perdagangan Koperasi KKMK Kamola dalam upaya mempertahankan partisipasi anggota unit perdagangan sedang berada pada situasi kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah diversifikasi strategi, dimana unit perdagangan koperasi dalam kondisi mantap namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan unit perdagangan koperasi akan mengalami kesulitan untuk terus berputar jika hanya berpatok pada strategi sebelumnya. Oleh karena itu koperasi disarankan untuk segera memanfaatkan strategi ST atau *Strength Threats* untuk mempertahankan partisipasi anggota.

3. Koperasi disarankan untuk segera memanfaatkan strategi ST atau *Strength*

Threats untuk mempertahankan partisipasi anggota, yaitu dengan:

- 1) Tetap memberikan harga yang terjangkau dengan fasilitas yang diterima konsumen. Sehingga konsumen tidak berpaling untuk tetap berbelanja di unit perdagangan Koperasi KKMK Kamola terkhusus pada unit perdagangan.
- 2) Membuat promosi melalui media online maupun offline. Media promosi online seperti, iklan pada sosial media (instagram, website, facebook, dll) sedangkan promosi dengan media offline seperti pemberian diskon, merchandise, dan peningkatan pelayanan merupakan cara promosi secara langsung.
- 3) Melakukan survey pasar agar mengetahui selera dan kebutuhan konsumen yang selalu berubah – ubah. Dengan cara tersebut akan membantu unit perdagangan KKMK Kamola dalam memahami tren pasar dan memahami perilaku konsumen sehingga mampu memenuhi kebutuhan anggota secara maksimal.
- 4) Memperbaharui produk baru agar mampu memenuhi kebutuhan anggota yang berubah – ubah. Cara tersebut bisa dilakukan dengan mengetahui produk yang sedang ramai dibutuhkan dan secepat mungkin koperasi menyediakan produk tersebut agar konsumen tidak mencari ke unit perdagangan lain.

5.2 Saran - saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, adapun saran yang harus diberikan berkaitan dengan strategi bauran ritel dalam upaya mempertahankan partisipasi anggota pada Unit Perdagangan Koperasi KKMK Kamola Majalaya, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi penelitian selanjutnya

Bagi penelitian lainnya disarankan menggunakan untuk mengkombinasikan metode lain dalam menganalisis strategi bauran ritel agar menambah keakuratan penelitian yang dilakukan oleh peneliti selanjutnya.

2. Bagi koperasi

Disarankan unit perdagagn koperasi mampu memanfaatkan teknologi yang semakin maju, karena saat ini banyak pesaing yang sudah terlebih dahulu mengandalkan teknologi terkini untuk mengjangkau banyak konsumen.