

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi bersaing yang di jalankan koperasi yaitu membangun citra toko yang baik dengan pelanggan dengan memberikan berupa pelayanan yang baik, kualitas produk dan kenyamanan saat berbelanja. Karyawan yang berpengalaman di bidang ritel. Suasana toko dan lokasi toko yang nyaman, jam operasional karyawan yang baik, memiliki gudang untuk pengadaan barang dagang. Kerjasama yang baik antara pemasok dan koperasi karena pemasok sendiri yang datang ke koperasi. Serta kelengkapan produk yang tersedia dan harga yang murah.
2. Penilaian anggota terhadap strategi yang di jalankan Koperasi KKMK Mart sudah di nilai baik, dilihat dari skor tertinggi penilaian anggota terhadap strategi yang di jalankan koperasi yaitu konsumen loyal dengan memberikan berupa pelayanan yang baik, kualitas produk terjamin dan harga yang di tawarkan relatif murah. Dengan begitu anggota menjadi sering berbelanja ke koperasi untuk memenuhi segala kebutuhannya. Maka jumlah transaksi pada saat masa pandemi pun cukup meningkat dan di harapkan transaksi penjualan

di koperasi setelah pandemi pun meningkat kembali karena dengan penilaian yang baik anggota terhadap strategi yang di jalan koperasi.

3. Dengan mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang ada di koperasi. Maka faktor internal dengan skor terbesar adalah kekuatan yaitu kelengkapan produk, harga yang lebih murah dari pesaing, lokasi yang strategis, karyawan yang berpengetahuan, selalu menginformasikan barang dagangan dan memanfaatkan layanan online. Sedangkan faktor eksternal dengan skor terbesar adalah peluang yaitu permintaan pasar yang meningkat, promosi lewat media sosial dan pemasok yang datang sendiri ke koperasi.
4. Setelah mengetahui faktor-faktor tersebut sehingga masuk ke dalam kuadran I yaitu strategi agresif atau dapat di artikan sebagai strategi yang mendukung perusahaan untuk terus memaksimalkan kekuatan serta peluang yang ada untuk terus mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

## **5.2 Saran**

### **5.2.1 Saran Teoritis**

Berdasarkan kesimpulan maka untuk meningkatkan partisipasi anggota perlu dilakukan saran-saran yang sekiranya perlu untuk bahan pertimbangan koperasi.

Maka adapun saran yaitu sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan lebih mendalam untuk mengetahui peningkatan partisipasi anggota sehingga hasil yang didapat lebih memuaskan bagi peneliti maupun peningkatan yang akan dilakukan koperasi.

2. Melakukan analisis serta evaluasi dari peneliti sebelumnya dan memperbanyak sumber-sumber dan referensi terkait dengan permasalahan yang akan diangkat.
3. Melakukan penelitian yang terjadwal sehingga hasil dari wawancara maupun observasi yang didapat lebih maksimal.

#### 5.2.2 Saran Praktis

Adapun saran praktis dalam meningkatkan partisipasi anggota, berikut saran yang akan diberikan:

1. Aplikasi KKMK Mobile boleh digunakan oleh anggota maupun non anggota.
2. Melakukan promosi lewat media sosial agar lebih banyak dikenal oleh masyarakat luas.