

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan pembahasan yang telah diuraikan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan strategi *retailing marketing mix* belum dilakukan sebaik mungkin oleh koperasi, karena koperasi lebih mengandalkan anggota berbelanja menggunakan voucher berbelanja yang didapatkan ketika meminjam diunit simpan pinjam.
2. *Retailing marketing mix* berdasarkan tanggapan anggota dinyatakan masuk ke dalam kriteria cukup baik. namun terdapat beberapa indikator yang harus diperhatikan kedepannya oleh koperasi yaitu mengenai produk yang masuk kedalam kriteria kurang baik dikarenakan kurangnya keberagaman produk yang dijual. barang yang belum ada dan perlu dilengkapi di koperasi seperti bumbu instan, ukuran dari produk yang berbeda-beda dan perlu ditambah jenis barang yang sama dari merek yang berbeda.
3. Upaya yang perlu dilakukan oleh pihak koperasi untuk meningkatkan partisipasi belanja anggota yaitu dengan memaksimalkannya memalui *strategi retailing mix*. berikut merupakan strategi yang kedepannya dapat dilakukan oleh koperasi:

- a. Melakukan penambahan produk yang akan dijual dengan memperhatikan keragaman barang yang akan ditawarkan bermacam-macam jenisnya, menyediakan produk yang sering dicari anggota dan menjual produk baru atau yang ramai dicari oleh pembeli.
- b. Memberikan pelayanan berupa alternatif yang lebih memudahkan dalam melaksanakan pembayaran seperti menggunakan transaksi online.
- c. Koperasi harus mengikuti perkembangan kemajuan yaitu dengan mengadakan layanan berbelanja online dan antar barang agar anggota yang jauh dan tidak sempat berbelanja bisa memanfaatkannya.
- d. Memanfaatkan lokasi yang strategis dengan melakukan promosi seperti memasang banner membuat iklan produk atau diskon.
- e. Memanfaatkan sosial media untuk memudahkan memberikan penawaran produk ke anggota.

## **1.2. Saran**

Berdasarkan simpulan yang telah dikemukakan di atas, maka diajukan beberapa saran dalam rangka untuk meningkatkan partisipasi belanja anggota. Saran-saran yang dapat dikemukakan sebagai masukan adalah sebagai berikut:

1. Disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk dapat memperhatikan faktor lain seperti strategi pemasaran, kondisi persaingan pada bauran ritel.
2. Koperasi agar selalu berupaya menyediakan keragaman produk yang ditawarkan kepada anggota dengan cara menyediakan barang yang selalu dicari oleh anggota dengan begitu karyawan harus lebih memahami kebutuhan anggota barang apa yang selalu mereka cari sehingga dapat menyediakannya, hal tersebut dilakukan agar anggota mendapatkan produk sesuai apa yang diinginkan atau mereka butuhkan.
3. Koperasi dapat melakukan Upaya-upaya yang harus dilakukan untuk meningkatkan partisipasi belanja anggota dengan memberikan pelayanan belanja online agar anggota yang tidak sempat berbelanja atau jarak yang jauh dapat berbelanja ke koperasi. Koperasi bisa membuat aplikasi atau memanfaatkan aplikasi marketplace yang sudah ada atau supaya lebih mudah dapat memesan melalui WhatsApp serta koperasi dapat bekerja sama dengan dengan jasa antar barang untuk mengantarkan barang sampai pada pembeli.

