

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh Bauran pemasaran Ritel Terhadap Loyalitas Anggota Studi Kasus Pada Unit Perdagangan Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bauran pemasaran ritel pada Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya tergolong dalam kriteria cukup baik namun dalam penyediaan informasi harga produk dan penyediaan jasa pengiriman barang masih kurang baik.
2. Loyalitas Anggota pada Koperasi Konsumen Mulia RSUD Majalaya tergolong dalam kriteria cukup baik namun yang paling rendah dalam variabel loyalitas anggota adalah ketetapan atau kesetiaan pada koperasi.
3. Variabel bauran pemasaran ritel (X) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap loyalitas anggota (Y). Dengan demikian dapat dinyatakan setiap peningkatan bauran pemasaran ritel yang dilaksanakan oleh koperasi akan meningkatkan loyalitas anggota.
4. Upaya yang dilakukan koperasi untuk meningkatkan loyalitas anggota melalui bauran pemasaran ritel ialah dengan meningkatkan keunggulan produknya melalui kelengkapan dan ketersediaan produk-produk koperasi, memperhatikan harga jual yang terjangkau dan tidak lebih tinggi dibanding pesaing, mengoptimalkan media sosial untuk promosi, memberikan pelayanan yang maksimal dengan tanggap dalam melayani dan cepat dalam merespon komplain

atau keluhan anggota, dan meningkatkan fasilitas fisik dengan lebih memperhatikan tata letak produk toko dan pengelompokkan barang koperasi.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran-saran secara teoritis maupun praktis antara lain:

1. Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk meneliti lebih mendalam mengenai bauran pemasaran ritel seperti apa yang diharapkan oleh konsumen agar terciptanya kesetiaan atau loyalitas pada suatu lembaga atau badan usaha.
2. Disarankan untuk peneliti selanjutnya untuk meneliti variabel lain selain bauran pemasaran ritel yang dapat memengaruhi loyalitas anggota.
3. Peneliti memberikan saran yang sekiranya menjadi bahan pertimbangan bagi koperasi antara lain:
 - 1) Bauran pemasaran ritel koperasi belum dilaksanakan secara maksimal sehingga perlu ditingkatkan dengan melengkapi produk, baik dari jenis, merek, dan kuantitas. Harga jual koperasi sudah sesuai dengan menetapkan harga tidak lebih tinggi dibanding pesaing, hal ini harus dipertahankan oleh koperasi, promosi yang dilakukan koperasi harus lebih bervariasi agar anggota lebih tertarik dalam belanja, pelayanan koperasi harus diperhatikan seperti pelayanan kasir dan penanganan keluhan anggota, dan terakhir fasilitas fisik koperasi harus ditingkatkan mulai dari kebersihan, kerapian dan tata letak produk agar lebih menarik perhatian anggota untuk berbelanja.

- 2) Loyalitas anggota koperasi dapat ditingkatkan dengan memberikan pelayanan yang lebih baik dan memuaskan seperti kelengkapan produk-produk kebutuhan anggota dengan kualitas yang baik, harga terjangkau, dan diskon-diskon.