

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil simpulan sebagai berikut :

1. Motif beli berlangganan pada unit Cicendomart sesuai dengan motif beli berlangganan anggota, hal ini ditunjukkan dengan nilai yang didapat dari hasil penelitian yang diperoleh skor sebesar 3109 yang termasuk ke dalam kriteria baik.
2. Tingkat partisipasi anggota sebagai pelanggan pada unit Cicendomart dinilai Cukup baik, karena anggota cukup banyak yang berbelanja di awal bulan dan berbelanja ketika mereka membutuhkan sesuatu. Hal ini ditunjukkan dengan nilai yang didapat dari hasil penelitian dengan skor sebesar 482 yang termasuk kedalam kriteria Cukup Baik. Namun, dilihat dari jumlah transaksi masih perlu ditingkatkan karena rata-rata anggota berbelanja kurang dari Rp. 100.000 dalam sebulan hal tersebut disebabkan oleh rata-rata anggota lebih banyak berbelanja cemilan untuk mengisi waktu luang saat di kantor bukan berbelanja kebutuhan utama.
3. Motif Beli Berlangganan mempunyai hubungan yang erat dengan Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan dengan hasil perhitungan sebesar 0,673 sehingga pengaruh motif beli berlangganan terhadap pembelian mendapatkan nilai determinasi 45,3% artinya perubahan yang terjadi pada Partisipasi Anggota

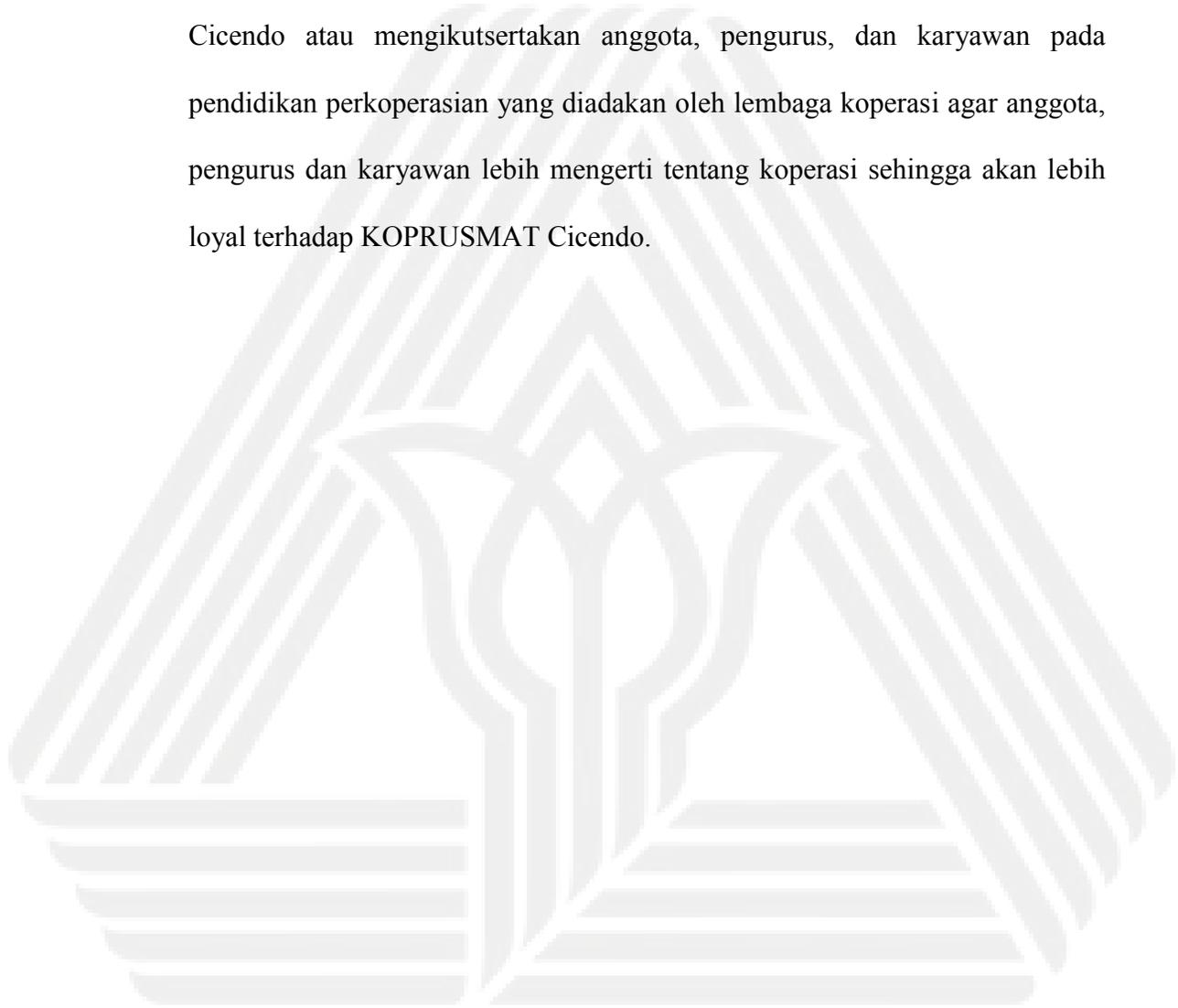
Sebagai Pelanggan sebesar 45,3% dipengaruhi oleh hubungan linier antara Minat Beli berlangganan sedangkan sisanya 54,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain selain motif beli berlangganan yang tidak diketahui.

## 5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan beberapa saran dari peneliti adalah:

1. Bekerjasama dengan koperasi lain yang memiliki unit retail untuk bersama-sama membeli produk sehingga produk yang dibeli dari supplier lebih banyak dan kemungkinan untuk mendapat harga yang murah lebih besar.
2. Memanfaatkan internet untuk mengirim promo-promo ke grup pesan singkat ataupun membuat akun khusus untuk unit minimarket Cicendomart di media sosial agar anggota dapat menerima informasi produk dan promo dengan lebih efektif dan efisien.
3. Melibatkan anggota untuk menentukan produk-produk apa yang harus disediakan di unit minimarket Cicendomart sehingga pilihan barang dapat lebih beragam dan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota.
4. Menerima pembayaran dengan gopay, ovo, jenis emoney lain ataupun debit.
5. Memberikan manfaat ekonomi langsung berbentuk voucher belanja sebagai reward bagi anggota yang sering berbelanja.
6. Menata kembali *layout* toko dengan menyediakan *space* untuk rak khusus yang menjadi fokus mata untuk produk-produk diskon agar konsumen langsung mengetahui dan tertarik untuk melihat produk apa yang sedang diskon ataupun memancing *impulsive buying* konsumen.

7. Memperbaiki struktur organisasi KOPRUSMAT Cicendo agar tugas-tugas semain jelas dan terstruktur.
8. Menyelenggarakan program pendidikan perkoperasian di KOPRUSMAT Cicendo atau mengikutsertakan anggota, pengurus, dan karyawan pada pendidikan perkoperasian yang diadakan oleh lembaga koperasi agar anggota, pengurus dan karyawan lebih mengerti tentang koperasi sehingga akan lebih loyal terhadap KOPRUSMAT Cicendo.



IKOPIN