

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan Strategi Eceran dalam Upaya Meningkatkan Partisipasi Anggota sebagai Pelanggan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

a. Strategi Eceran yang saat ini diterapkan Unit Minimarket Cicendomart

Dalam penerapan strategi eceran, misi koperasi dinilai terlalu normatif, Unit Minimarket Cicendomart tidak memiliki permalan penjualan untuk tahun selanjutnya, Unit minimarket Cicendomart telah mampu membayar pemasok tepat waktu, dan memberikan gaji karyawan tepat waktu dan sesuai dengan UMR, citra yang dibentu oleh unit minimarket masih belum inovatif dan unit tersebut mamou mampu membaca kebutuhan dan keperluan anggota meski belum optimal, selain itu lokasi Unit Minimarket juga terbilang strategis untuk melakukan pembelian sehari-hari di rumah sakit, namun Unit Minimarket Cicendomart harus tetap melakukan perbaikan-perbaikan agar mampu bersaing dengan ritel lainnya.

b. Tingkat Partisipasi Anggota sebagai pelanggan

Partisipasi anggota sebagai pelanggan di Unit Minimarket Cicendomart tergolong kurang baik, hal ini ditandai dengan minimnya transaksi anggota di unit tersebut salah satu penyebabnya adalah kurang komplitnya variasi barang yang disediakan, kurangnya partisipasi anggota dalam keaktifan menyampaikan kritk

dan saran untuk kemajuan unit itu sendiri, dan kurangnya partisipasi anggota sebagai pemasok di Unit Minimarket Cicendomart.

- c. Strategi Eceran yang tepat untuk diterapkan di Unit Minimarket Cicendomart.

Strategi eceran yang sebaiknya dilakukan oleh Unit Minimarket Cicendomart adalah *stability strategy*, yaitu strategi yang diterapkan tanpa mengubah strategi yang ada. Pada kondisi ini Unit Minimarket Cicendomart harus hati-hati dan mempersiapkan strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal adalah suatu kegiatan untuk memperluas perusahaan dengan cara meningkatkan jenis produk serta jasa.

- d. Upaya-upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan.

Mengevaluasi potensi untuk memimpin pasar melalui segmentasi, menentukan kelemahan dan membangun kekuatan, merubah misi koperasi, meminimalisir biaya operasional, meramal penjualan untuk menentukan target penjualan, menerapkan sistem *smart order* dan *delivery*, menambah variasi barang, melakukan promosi diskon belanja pada *mesangge group* anggota serta pemberian *voucher* belanja bagi anggota yang aktif bertransaksi di Unit Minimarket Cicendomart, mempertahankan kegiatan evaluasi dan berkomitmen dalam melakukan penyesuaian.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan yakni tentang Strategi Eceran dalam Upaya Meningkatkan Partisipasi Anggota sebagai Pelanggan, adapun saran-saran tersebut antara lain:

### a. Aspek Teoritis

- Bagi kalangan akademis yang berminat untuk melanjutkan penelitian ini diharapkan untuk menyempurnakan yaitu dengan merubah jumlah sampel yang diambil sehingga penelitian ini lebih berkembang dan memperluas wawasan.
- Bagi kalangan akademis yang berminat untuk melakukan penelitian diharapkan meneliti mengenai manajemen pergudangan barang, hal ini untuk menangani dan mengendalikan persediaan barang.

### b. Aspek Praktis

1. Penerapan strategi eceran pada Unit Minimarket Cicendomart cukup optimal, dan perlu dioptimalkan, adapun upaya-upaya untuk meningkatkan strategi eceran pada Unit Minimarket Cicendomart adalah sebagai berikut:

- Evaluasi potensi untuk memimpin pasar melalui segmentasi, artinya Unit Minimarket Cicendomart dituntut untuk melakukan evaluasi potensi agar mampu memimpin pasar melalui segmentasi. Unit Minimarket Cicendomart harus mampu menentukan segmen pasar mana yang menjadi

prioritas, apakah pasar internal yaitu anggota koperasi sendiri (*member oriented*) atau pasar eksternal yaitu non anggota (*profit oriented*).

- Tentukan kelemahan dan bangun kekuatan

Untuk mendukung strategi dalam menjadikan Unit Minimarket Cicendomart sebagai pemimpin pasar, maka Unit Minimarket Cicendomart harus mampu mengevaluasi setiap kelemahan dan membangun serta mempertahankan kekuatan yang dimilikinya

- Mempersiapkan strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal dengan cara meningkatkan jenis produk serta jasa.
- Merubah misi koperasi, karena dinilai terlalu normatif untuk mencapai visi koperasi.
- Penjualan Unit Minimarket Cicendomart di masa yang akan datang hendaknya dapat terukur sebagai target dan dasar pengukuran kinerja Unit Minimarket Cicendomart dengan melakukan peramalan terhadap penjualan.

2. Partisipasi anggota sebagai pelanggan pada Unit Minimarket Cicendomart kurang baik, adapun upaya-upaya untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan adalah sebagai berikut:

- Meningkatkan kepuasan anggota dengan menambahkan variasi barang untuk memenuhi kebutuhan dan keperluan anggota, mengelola penyediaan barang dengan baik, serta menerapkan sistem *delivery order* untuk membantu anggota dalam melakukan belanja bulanan di Unit Minimarket

Cicendomart mengingat lokasi tempat tinggal anggota yang relatif jauh dari Unit Minimarket Cicendomart, selain *delivery* belanja bulanan, penerapan sistem *delivery* parcel untuk ramadhan atau lebaran, pelayanan ini akan membantu anggota dan akan menarik minat anggota untuk melakukan pembelian. Sebelum melakukan *delivery* anggota bisa mengorder barang melalui aplikasi *online* atau pun *personal chat*.

- Menerapkan sistem *bundling*, yang merupakan strategi menjual dengan menawarkan dua tau lebih produk sekaligus, dimana harga jualnya akan lebih rendah dibanding dengan harga masing-masing item, hal ini dapat menarik minat belanja anggota.
- Penerapan kebijakan harga lebih murah untuk anggota, sehingga anggota dapat merasakan manfaat ekonomi langsung dan dapat menarik minat anggota untuk melakukan pembelian.
- Pemberian voucher belanja bagi anggota yang aktif bertransaksi di Unit Minimarket Cicendomart, hal ini merupakan wujud apresiasi bagi anggota yang aktif bertransaksi dan juga merupakan strategi untuk menarik minat anggota untuk bertransaksi.
- Menata *lay out* dan *display* dengan baik, penataan yang baik dapat membuat anggota melakukan *impulsive buying* yang merupakan pembelian yang tidak terduga karena membuat anggota tertarik sehingga melakukan pembelian.