

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai analisis bauran pemasaran ritel di unit usahatoko PRIMKOPAD Darma Putra Tri Dharma dalam upaya meningkatkan partisipasi belanja anggota, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan bauran pemasaran ritel yang telah dilakukan oleh pengelola dan karyawan unit toko PRIMKOPAD Darma Putra Tri Dharma secara keseluruhan tergolong “cukup baik” yang menghasilkan skor 1.253, dengan persentase sebesar 55,08%. Hal ini berdasarkan rekapitulasi penilaian anggota terhadap pelaksanaan bauran ritel yang diterapkan koperasi.
2. Beberapa unsur dalam bauran ritel di unit usaha PRIMKOPAD Darma Putra Tri Dharmasudah sesuai dengan harapan anggota seperti :
  - a. Kualitas barang yang dijual, walaupun kondisi barang cukup baik, namun masih terdapat produk yang kiranya perlu diperhatikan kebersihannya dan kerapihannya.
  - b. Pelayanan koperasi dalam penanganan keluhan cukup baik, keluhan anggota belum dapat disampaikan secara langsung kepada manajer toko.
  - c. Tampilan luar toko (eksterior) cukup sederhana karena bangunannya merupakan sebuah kantor yang digunakan untuk usaha toko.

3. Upaya-upaya untuk meningkatkan partisipasi belanja yang dapat difokuskan untuk memperbaiki unsur-unsur yang dianggap penting namun penerapannya dianggap kurang yaitu :
  - a. Keberagaman produk, berdasarkan penilaian anggota cukup baik, tetapi anggota berharap produk yang ditawarkan untuk lebih beragam, karena masih banyak anggota yang lebih memilih untuk berbelanja di pengecer lain.
  - b. Penetapan harga yang ditetapkan unit toko PRIMKOPAD Darma Putra Tri Dharma relatif hampir sama dengan rata - rata pesaing atau lebih mahal.
  - c. Tampilan dalam toko (interior), berdasarkan penilaian anggota interior dari tataletak, pencahayaan, musik, aroma serta kebersihan yang dirasakan oleh anggota masih kurang menarik,
  - d. Promosi, berdasarkan penilaian anggota promosi yang dilakukan oleh koperasi belum maksimal dan masih jarang dilakukan.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan simpulan di atas peneliti mencoba menyimpulkan beberapa saran kepada pengelola unit usaha toko mengenai perbaikan yang bisa dilakukan kaitannya dalam perbaikan pelaksanaan bauran pemasaran ritel untuk meningkatkan partisipasi belanja anggota, adapun saran yang bisa menjadi bahan pertimbangan adalah sebagai berikut :

1. Memperbaiki secara terus menerus pelaksanaan bauran pemasaran ritel :

a. Keberagaman Produk

Hendaknya pengelola toko setiap akhir bulannya perlu menganalisis lebih rinci dari transaksi anggota, sehingga dapat diketahui barang-barang mana saja yang mempunyai tingkat perputaran yang rendah, menentukan jenis barang apa saja yang lebih banyak dibutuhkan oleh anggota, menambahkan keberagaman produk yang paling diminati anggota, mengup *date* kembali informasi mengenai keragaman jenis barang yang diinginkan anggota, agar anggota memiliki banyak pilihan. Dengan demikian anggota akan merasa puas untuk berbelanja seluruh kebutuhannya sekaligus tanpa harus mencari barang yang dibutuhkan ke pengecer lain.

b. Harga

Pengelola toko dapat memberikan harga yang berbeda khusus bagi anggota yaitu dengan harga yang lebih murah agar dapat menarik minat anggota untuk aktif berbelanja koperasi.

c. Interior

▪ Tata letak

Hendaknya pengelola melakukan penataan ulang, bisa dilakukan dengan memperhatikan kuantitas barang yang terapajang dengan kapasitas gerai, agar tidak monoton dan memberikan suasana yang baru bagi anggota dan perlu adanya jadwal rutin untuk merapihkan etalase.

- Pencahayaan, hendaknya pengelola rutin melakukan *re-check* terhadap pencahayaan. Kondisi gerai yang terang akan membuat anggota nyaman berbelanja di dalam gerai.
  - Musik, hendaknya pengelola konsisten memutar *instrument* musik yang akan menambah kesan santai saat berbelanja di dalam gerai.
  - Aroma, hendaknya pengelola rutin melakukan *re-check* atau penggantian terhadap pengharum ruangan yang terdapat di dalam gerai.
  - Kebersihan, hendaknya pengelola rutin melakukan kebersihan didalam ruangan, agar anggota lebih merasa nyaman ketika berbelanja di koperasi.
- d. Promosi, hendaknya pengelola lebih rutin lagi memberikan promosi kepada anggota, seperti memberikan *voucher* belanja, program pelanggan setia, dan memberikan hadiah langsung dan *reward*, guna merangsang minat belanja anggota untuk lebih tertarik lagi untuk berbelanja di koperasi
2. Memanfaatkan media sosial seperti *Facebook*, *Instagram*, atau media lain untuk menjalin hubungan dengan anggota, sehingga anggota merasa dekat dengan koperasi yang akhirnya akan mempunyai rasa memiliki dan sebagai media penyampaian informasi kepada anggota.
  3. Untuk meningkatkan partisipasi belanja anggota, pengelola dapat menerapkan sebuah kebijakan dengan cara “kontrak beli” dengan mewajibkan anggota untuk melakukan transaksi dengan nominal tertentu misal Rp.100.000 dalam sebulan.