

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini secara empiris telah berhasil mengetahui hubungan antara Reputasi Toko dengan Minat Beli Anggota. Hasil penelitian ini juga memberikan kesimpulan tentang adanya hubungan yang erat, positif dan signifikan antara Reputasi Toko dengan Minat Beli Anggota pada Koperasi Sejati Mulia Pasar Minggu Jakarta Selatan.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa Reputasi Toko bukan secara kebetulan mempunyai hubungan positif dengan Minat Beli, melainkan didasarkan pada uji statistik yang menunjukkan korelasi sebesar ( $r_{xy} = 0,700$ ). Hal ini menunjukkan semakin baik reputasi toko maka semakin tinggi pula minat beli. Sebaliknya reputasi toko yang kurang baik menyebabkan rendahnya minat beli. Dan juga antara variabel reputasi toko dengan minat beli mempunyai korelasi dalam kategori kuat, atau artinya antara variabel reputasi toko dengan minat beli mempunyai keeratan hubungan yang kuat.

Minat beli anggota ditentukan oleh reputasi toko sebesar 49% dan sisanya sebesar 51% dipengaruhi oleh faktor – faktor lain seperti : harga, lokasi toko, pelayanan, kualitas barang, kelengkapan barang dan suasana toko.

## **B. Implikasi**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka implikasi dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terdapat hubungan yang positif antara reputasi toko dengan minat beli anggota pada Koperasi Sejati Mulia Pasar Minggu Jakarta Selatan. Hal ini membuktikan bahwa reputasi toko merupakan salah satu faktor yang menentukan minat beli.
2. Implikasi dari penelitian ini adalah Koperasi harus dapat mempertahankan reputasi tokonya. Dengan memiliki reputasi toko yang baik maka dapat menstimulus minat beli anggota. Dengan demikian anggota akan semakin berminat untuk membeli barang kebutuhannya pada Koperasi.
3. Dari hasil pengolahan data terlihat bahwa keunggulan harga produk yang paling mempengaruhi untuk terciptanya reputasi toko, sehingga perlu untuk dipertahankan. Keunggulan harga produk sangat didukung oleh potongan harga. Anggota selaku konsumen akan lebih berminat untuk membeli pada Koperasi yang sering mengadakan potongan harga.
4. Sedangkan untuk meningkatkan reputasi toko di mata publik pada umumnya dan anggota pada khususnya, yang perlu ditingkatkan adalah kompetensi pengurus dalam memberikan pelayanan.
5. Dan untuk meningkatkan kompetensi pengurus dalam memberikan pelayanan yang paling dominan adalah ketrampilan dan keramahan sehingga perlu dipertahankan, sedangkan untuk aspek konsistensi dari penampilan dan keandalan pelayanan perlu untuk ditingkatkan.

### **C. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang dikemukakan di atas dalam rangka meningkatkan minat beli, saran-saran yang kiranya dapat diberikan oleh peneliti kepada Koperasi adalah:

1. Pengurus hendaknya membuat program-program yang mampu mendorong kesadaran anggota untuk peduli pada kemajuan Koperasi sehingga dapat meningkatkan daya saing dan keberhasilan Koperasi.
2. Pengurus sebaiknya membenahi diri agar anggota dapat menjadi loyal sehingga mau meningkatkan partisipasinya yaitu salah satunya dengan cara meningkatkan pembeliannya.
3. Koperasi hendaknya mempertahankan reputasinya dengan cara mempertahankan keunggulannya dalam hal sistem penetapan harga produk yakni pemberian potongan harga. Karena potongan harga yang diberikan pengurus dapat menarik minat anggota untuk membeli.
4. Pengurus sebaiknya meningkatkan kompetensinya dalam memberikan pelayanan yaitu dengan cara meningkatkan konsistensi dari penampilan dan keandalan pelayanannya kepada anggota, serta mempertahankan keterampilan dan keramahannya dalam memberikan pelayanan.