

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Industri ritel di Indonesia sedang dalam kondisi yang cukup memprihantinkan setelah pandemi covid -19. Ketika dalam masa pandemi, semua toko ritel termasuk Peritel Modern harus menutup operasional toko yang bertujuan untuk membatasi penyebaran covid-19 di masyarakat. Setelah masa pandemi sampai pada tahun 2024, ritel swalayan Peritel Modern belum berada di kondisi aman karena masih banyak cabang yang dilakukan penutupan dengan alasan optimalisasi bisnis. Oleh sebab itu, dilakukan penelitian untuk mengetahui aspek-aspek apa saja yang bisa mencegah penutupan toko ritel dan mencapai keberlanjutan ritel. Penelitian ini telah melibatkan 150 responden dan telah dianalisis menggunakan IBM SPSS versi 30 dengan aspek variabel independent yaitu *Product Selection*, *Store Environment*, *Experience*, *Frictionless*, dan *Social & Responsible* yang mempengaruhi variabel dependen *Store Sustainability*. Berikut adalah kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti:

1. *Product Selection* memiliki pengaruh terhadap *store sustainability* pada retail swalayan Peritel Modern. Sebab, hasil nilai T hitung 5,357 lebih besar dibandingkan nilai T Tabel 1,97646 dan nilai signifikansi sebesar 0,001 lebih kecil dari minimum yang telah ditetapkan yaitu $<0,05$ dengan nilai koefisien regresi linier berganda yaitu 0,099. Hasil uji data tersebut menunjukkan bahwa *Product Selection* jika diterapkan pada retail swalayan Peritel Modern bisa mencapai keberlanjutan toko atau *store sustainability*.
2. *Store Environment* memiliki pengaruh terhadap *store sustainability* pada retail swalayan Peritel Modern. Sebab, hasil nilai T hitung 4,029 lebih besar dibandingkan nilai T Tabel 1,97646 dan nilai signifikansi sebesar 0,001 lebih kecil dari minimum yang telah ditetapkan yaitu $<0,05$ dengan nilai koefisien regresi linier berganda yaitu 0,071. Hasil uji data tersebut menunjukkan bahwa *Store Environment* jika diterapkan pada retail

swalayan Peritel Modern bisa mencapai keberlanjutan toko atau *store sustainability*.

3. *Experience* memiliki pengaruh terhadap *store sustainability* pada retail swalayan Peritel Modern. Sebab, hasil nilai T hitung 5,357 lebih besar dibandingkan nilai T Tabel 1,97646 dan nilai signifikansi sebesar 0,001 lebih kecil dari minimum yang telah ditetapkan yaitu $<0,05$ dengan nilai koefisien regresi linier berganda yaitu 0,216. Hasil uji data tersebut menunjukkan bahwa *Experience* jika diterapkan pada retail swalayan Peritel Modern bisa mencapai keberlanjutan toko atau *store sustainability*.
4. *Frictionless* memiliki pengaruh terhadap *store sustainability* pada retail swalayan Peritel Modern. Sebab, hasil nilai T hitung 5,732 lebih besar dibandingkan nilai T Tabel 1,97646 dan nilai signifikansi sebesar 0,001 lebih kecil dari minimum yang telah ditetapkan yaitu $<0,05$ dengan nilai koefisien regresi linier berganda yaitu 0,145. Hasil uji data tersebut menunjukkan bahwa *Frictionless* jika diterapkan pada retail swalayan Peritel Modern bisa mencapai keberlanjutan toko atau *store sustainability*.
5. *Social & Responsible* memiliki pengaruh terhadap *store sustainability* pada retail swalayan Peritel Modern. Sebab, hasil nilai T hitung 2,540 lebih besar dibandingkan nilai T Tabel 1,97646 dan nilai signifikansi sebesar 0,012 lebih kecil dari minimum yang telah ditetapkan yaitu $<0,05$ dengan nilai koefisien regresi linier berganda yaitu 0,083. Hasil uji data tersebut menunjukkan bahwa *Social & Responsible* jika diterapkan pada retail swalayan Peritel Modern bisa mencapai keberlanjutan toko atau *store sustainability*.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Bagi Perusahaan

Peneliti memiliki beberapa saran atau masukan yang disampaikan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan dan sekiranya berguna bagi ritel swalayan Peritel Modern dalam terus memberikan yang terbaik bagi pelanggan. Berikut saran atau masukan bagi Perusahaan:

1. Perusahaan harus melengkapi berbagai jenis dan ukuran produk yang berguna untuk memberikan banya bagi pelanggan dalam berbelanja. Sebab, faktor utama pelanggan mendatangi ritel adalah mencari produk yang mereka butuhkan dan jika menemukannya di ritel tersebut bisa memberikan kepuasan pelanggan dan berpotensi menjadi loyalitas.
2. Perusahaan memiliki toko yang berlokasi di pusat kota, tetapi jauh dari pemukiman masyarakat dan memiliki jalan yang sering terjadinya kemacetan. Lokasi ritel yang mudah dijangkau oleh pelanggan akan menarik minat dalam berbelanja dan membuat Perusahaan harus melakukan riset lokasi tempat yang mendalam dengan berbagai kategori yang perlu dipertimbangkan seperti lokasi toko strategis, mudah diakses, dan nyaman untuk dikunjungi.
3. Perusahaan bisa melakukan training pada karyawan dalam membantu pelanggan menemukan produk yang mereka butuhkan. Proses membantu tersebut bisa mempersingkat waktu berbelanja pelanggan dan memberikan pelayanan yang terbaik sehingga bisa memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan. Tata letak dan *interior* toko juga bisa diatur dengan baik yang bertujuan memudahkan konsumen dalam menemukan produk.
4. Perusahaan perlu menyiapkan setidaknya dua kasir yang selalu siap di loket pembayaran sehingga mempermudah pelanggan dalam melakukan pembayaran. Pemeliharaan sistem pembayaran bisa dilakukan pada dua jam sebelum toko ritel dibuka, yang berguna untuk tidak ada terjadinya sistem eror yang menghambat proses transaksi pembayaran.
5. Perusahaan perlu membuat program loyalitas konsumen dengan dibentuknya kartu member tersendiri bagi ritel tanpa adanya keterkaitan dengan Bank. Sebab saat ini Perusahaan tidak membuat

member ritel secara sendiri, tetapi adanya asosiasi dengan pihak bank dalam mendapatkan potongan harga ketika berbelanja.

5.2.2 Saran Bagi Penelitian Selanjutnya

Peneliti memiliki beberapa saran atau masukan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan dan sekiranya berguna bagi penelitian selanjutnya. Berikut saran atau masukan yaitu:

1. Penelitian ini hanya berfokus pada ritel swalayan Peritel Modern sehingga pada penelitian selanjutnya bisa menggunakan objek ritel yang lain.
2. Penelitian di masa depan juga bisa mendapatkan responden dengan karakteristik yang lebih baik seperti responden yang telah menjadi pelanggan setia pada retail swalayan tersebut sehingga hasil penelitian yang lebih akurat.

