

BAB 4 SIMPULAN DAN SARAN

4.1. Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan maka simpulan-simpulan yang berhasil ditetapkan adalah sebagai berikut:

1. Orientasi terhadap *stakeholders* adalah upaya penting yang harus dikembangkan untuk mencapai keberhasilan dalam pengembangan bisnis ritel. Orientasi pada *stakeholders* membuat adanya kemampuan membangun kepercayaan yang dimiliki oleh masing-masing pihak sebagai *stakeholders* untuk memberikan dukungan terutama kekuatan yang dimiliki sesuai dengan kepentingan masing-masing *stakeholders* terhadap perusahaan, yang pada akhirnya mampu menjadi modal penting untuk berhasil dalam pengembangan bisnis ritel.
2. Tekanan dari masing-masing pihak *stakeholders* sesuai dengan kepentingan yang dimiliki terhadap perusahaan menyebabkan adanya hambatan untuk berorientasi terhadap seluruh *stakeholders*, yang juga merupakan hambatan guna mencapai keberhasilan pengembangan bisnis ritel dengan orientasi terhadap *stakeholders*.

4.2. Saran

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan maka saran-saran yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Peritel membutuhkan dukungan dari *stakeholders* untuk mengembangkan bisnis yang dimiliki, sehingga orientasi kepada *stakeholders* dengan upaya memperlakukan *stakeholders* secara adil merupakan hal yang penting.
2. Peritel hendaknya menetapkan kejelasan tentang aturan hak dan kewajiban *stakeholders* berkaitan dengan kepentingan yang dimiliki.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Arnold S.J dan M.N. Luthra. 2000, **Market Entry Effects of Large Format Retailers: A Stakeholders Analysis**, *International Journal of Retail and Distribution Management*, Volume 28 Number 4, p: 139-154.
- Dharmamesta, B.S.. 2002, **Konsep Pemasaran yang Berorientasi pada Stakeholders yang Berhubungan dengan Bisnis Retail**, *Kajian Bisnis*, September: 13-19.
- Ma'arif, H., 2005. *Pemasaran Ritel*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Simanungkalit, L.W., 2003, *Strategi Etika Bisnis dan Studi Kasus*, Citramedia, Sidoarjo.
- Sujana, A., 2006, *Paradigma Baru dalam Manajemen Ritel Modern*, Graha Pustaka, Yogyakarta.
- Sutjanegara, N.S., 2004, **Pentingnya Manajemen Stakeholder Relationship**, *Usahawan*, No 7, Th XXIII, Juli: 20-23.
- Thoyibi, U., 1998, *Manajemen Perdagangan Eceran*, Cetakan Pertama, Ekonisia, Yogyakarta.