

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan perkembangan efektivitas pendapatan pada koperasi konsumen Bank BJB Ziebar yang membandingkan antara target pendapatan dengan target realisasi pendapatan, bahwa target realisasi pendapatan lebih besar dari pada target pendapatan.
2. Berdasarkan perkembangan efisiensi usaha pada koperasi konsumen Bank BJB Ziebar, dalam mengelola usahanya yaitu usaha yang memberikan pendapatan terbesar berasal dari barang promosi hal ini dapat di lihat dari rata-rata persentase sebesar 33.33%.
3. Upaya-upaya yang harus dilakukan oleh koperasi konsumen Bank BJB Ziebar dalam upaya memperbaiki *net profit margin*:
 1. Meningkatkan efektivitas pendapatan agar target realisasi pendapatan harus lebih besar dari pada target pendapatan.
 2. Meningkatkan pendapatan yang telah diperoleh oleh koperasi dengan memperhatikan SHU yang diperoleh Koperasi
 3. Menganalisis biaya-biaya operasional yang terlalu besar pada tahun-tahun yang berjalan sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang akan diperoleh

4. Meningkatkan penjualan pada beberapa unit koperasi yang pendapatannya lebih rendah.
5. Membuat strategi promosi yang menarik sehingga anggota koperasi lebih banyak bertransaksi pada koperasi.

Ada beberapa cara Strategi promosi yang dapat dilakukan sebagai berikut:

- Promosi menggunakan billboard.
- Memberikan sosialisasi tentang SOP di unit simpan pinjam supaya setiap anggota bisa mengetahui bunga di unit simpan pinjam, dan begitu juga dengan unit usaha yang lain. Hal ini dilakukan tidak lain tidak bukan untuk meningkatkan transaksi anggota pada koperasi.
- Memberikan harga yang lebih murah dari pada harga dipesaing.
- Melakukan penataan pada unit perdagangan umum supaya bisa menarik minat anggota supaya bertransaksi di koperasi, hal ini dilakukan agar anggota tidak bertransaksi di pesaing.
- Memberikan daftar harga dan barang apa saja yang ada di koperasi agar di ketahui oleh anggota dan anggota bisa membandingkan harga barang di koperasi dengan harga barang pesaing.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti perlu memberikan masukan saran yang di harapkan dapat membantu koperasi konsumen Bank BJB Ziebar demi kelangsungan kinerja koperasi di masa yang akan datang, Adapun sarannya adalah sebagai berikut:

1. Koperasi konsumen Bank BJB Ziebar sebaiknya meningkatkan efektivitas pendapatan saat ini serta harus meningkatkan target pendapatan dan target realisasi pendapatan dimana target realisasi pendapatan lebih besar dari target pendapatan. Hal ini dapat dilakukan dengan cara mengajak anggota koperasi untuk lebih aktif menggunakan jasa pelayanan yang ada di Koperasi. Dengan mengadakan event-event tertentu pada hari besar, contohnya menjual produk dengan *discount* dari pada harga normal koperasi..
2. Koperasi konsumen Bank BJB Ziebar harus meningkatkan efisiensi usaha pada koperasi dalam mengelola usahanya, dan juga harus meningkatkan usaha yang memberikan pendapatan terbesar bagi koperasi namun alangkah lebih baiknya kalau dari setiap usaha memberikan pendapatan yang besar bagi koperasi agar anggota koperasi semakin sejahtera. Efisiensi usaha dapat dilakukan dengan menganalisis biaya-biaya operasional yang tinggi, contohnya biaya pembelian barang. Koperasi bisa mencari pemasok yang menjual barang lebih murah, namun koperasi juga harus memberi barang tersebut dengan jumlah yang banyak.