

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan kinerja usaha dengan metode *balanced scorecard* pada unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Kabupaten Kuningan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada prespektif keuangan dari hasil keseluruhan perhitungan di unit usaha kedelai untuk manfaat ekonomi langsung Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Kabupaten Kuningan pada kriteria negatif. Hal ini berarti manfaat ekonomi langsung belum mampu tercapai.
2. Pada prespektif pelanggan atau anggota dari hasil keseluruhan perhitungan responden di unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Kabupaten Kuningan pada kriteria baik. Hal ini berarti ada indikator-indikator yang telah mampu terlaksana, walaupun ada indikator yang belum terlaksana dengan baik adalah kesesuaian jenis kedelai.
3. Pada prespektif bisnis internal dari hasil keseluruhan perhitungan responden di unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Kabupaten Kuningan pada kriteria sangat baik. Hal ini berarti indikator-indikator telah mampu terlaksana dengan baik.

4. Pada prespektif pembelajaran dan pertumbuhan dari hasil perhitungan informan di unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Kabupaten Kuningan pada kriteria cukup baik. Hal ini berarti ada indikator-indikator terlaksana cukup baik, walaupun ada indikator yang belum terlaksana dengan baik adalah pendidikan dan pelatihan karyawan dan ketersediaan informasi.
5. Pada peta strategi unit kedelai dari hasilnya yaitu untuk paling bawah perspektif keuangan, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, perspektif bisnis internal, dan yang diatas perspektif pelanggan atau anggota. Hal ini berarti Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Indonesia Kabupaten Kuningan pada peta strategi harus melayani kebutuhan anggota terlebih dahulu untuk kesejahteraan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan saran yang diharapkan dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja unit usaha kedelai di masa yang akan datang. Semoga saran yang diberikan dapat bermanfaat dan menjadi sumbangan pemikiran untuk pengurus :

1. Untuk meningkatkan kinerja unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu dilihat dari aspek keuangan, maka koperasi harus memaksimalkan tentang harga kedelai yang bersaing dengan non koperasi agar meningkatkan volume penjualan. Memaksimalkan biaya pengadaan untuk unit usaha kedelai.

2. Untuk meningkatkan kinerja unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu dilihat dari aspek non keuangan, maka koperasi harus mampu memberikan kesesuaian jenis kedelai dengan kualitas bagus, mempertahankan sarana fasilitas untuk karyawan agar kinerjanya baik, dan memberikan pendidikan dan pelatihan untuk karyawan dan anggota. Ketersediaan informasi harus dimaksimalkan.
3. Untuk upaya meningkatkan unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu dilihat dari aspek keuangan dan non keuangan (*Balanced Scorecard*), maka memaksimalkan harga kedelai, biaya pengadaan, dan penerimaan kedelai setiap tahunnya. Dalam aspek non keuangan koperasi meningkatkan pelayanan untuk anggota, ketersediaan informasi untuk karyawan, dan memberikan pendidikan dan pelatihan. Koperasi tidak hanya melakukan penilaian dari aspek keuangan akan tetapi aspek non keuangan juga karena fokusnya kepada pelayanan untuk memenuhi kebutuhan anggota. Oleh karena itu disarankan menggunakan *balanced scorecard* untuk menilai kinerja agar meningkatkan unit usaha kedelai.
4. Untuk meningkatkan unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu mempertimbangkan keseimbangan keuangan dan non keuangan (*balanced scorecard*), maka koperasi harus melihat dari biaya pengadaan bahan baku, harga kedelai setiap tahunnya sedangkan non keuangan memberikan kualitas kedelai yang bagus, meningkatkan volume penjualan, memberikan saran

fasilitas kerja karyawan agar tercapainya kinerja yang baik untuk koperasi, dan meningkatkan ketersediaan informasi.

5. Dalam susunan peta strategi untuk meningkatkan unit usaha kedelai Koperasi Produsen Tempe dan Tahu, maka koperasi meningkatkan dari prespektif keuangan, prespektif pembelajaran dan pertumbuhan, prespektif bisnis internal, dan prespektif pelanggan atau anggota.

