

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penilaian kinerja usaha unit kantin yang diukur melalui metode *balanced scorecard* pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia RSUP Dr. Hasan Sadikin (KPRI-RSHS), maka penulis dapat menarik kesimpulan diantaranya sebagai berikut:

5.1.1. Kinerja Usaha Unit Kantin Di Ukur Dengan Pendekatan Konsep *Balanced Scorecard*

Kinerja usaha unit kantin diukur dari konsep *Balanced Scorecard* KPRI – RSHS secara keseluruhan cukup baik. Namun ada beberapa perspektif khususnya non keuangan yaitu perspektif proses internal bisnis, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan dan perspektif anggota (konsumen), hasil pengukuran ke tiga perspektif tersebut dalam kondisi harus cukup baik. Untuk itu perlu ditingkatkan dari yang cukup baik menjadi sangat baik, terutama dari perspektif keuangan yang kurang sehat dalam hal peputaran aset atau *total asset turn over* dan juga likuiditasnya *overlikuid*.

5.1.2. Manfaat Ekonomi Yang Di Rasakan Anggota

Berdasarkan hasil observasi perbandingan harga koperasi dengan non koperasi yaitu Rit Mart dan Seroeni disimpulkan bahwa koperasi telah memberikan manfaat ekonomi langsung berupa beberapa harga jual produk barang pada unit kantin KPRI – RSHS lebih murah dari non koperasi. Meskipun makanan berat 75% lebih murah harga di koperasi dibanding dengan non koperasi, bila dinilai dari isi

ataupun kuantitas produk barang koperasi masih memiliki kelamahan dibanding non koperasi. Koperasi telah memberikan manfaat ekonomi tidak langsung yaitu sebanyak 50% dari Sisa Hasil Usaha (SHU) bagian Anggota, SHU tertinggi yang dibagikan kepada anggota pada tahun 2016 yaitu sebesar Rp. 2.512.290.265. Sedangkan SHU terendah yang dibagikan kepada anggota pada tahun 2014 yaitu Rp. 1.737.191.503.

5.1.3. Upaya Meningkatkan Kinerja Usaha Unit Kantin Melalui Metode Balanced Scorecard dan Dampaknya Pada Manfaat Ekonomi

1. **Perspektif Proses Internal Bisnis**, Upaya yang harus dilakukan untuk meningkatkan manfaat ekonomi anggota perlu adanya peningkatan volume penjualan secara besar-besaran dari pelanggan khususnya partisipasi aktif dari anggotanya, melakukan penelitian kebutuhan anggota (konsumen), mengembangkan pelayanan untuk meningkatkan daya konsumsi yang besar dari anggota, mengoptimalkan penggunaan fasilitas kerja untuk meningkatkan pelayanan yang lebih cepat terhadap anggota maupun non anggota, meminimalisir pengeluaran yang tidak diperlukan, dan mengembangkan produk lama maupun baru yaitu menyediakan dengan jumlah yang banyak dan beragam.
2. **Perspektif Pertumbuhan dan Pembelajaran**, Upaya yang harus ditingkatkan lebih baik lagi yaitu memberikan kompensasi dan penghargaan yang seimbang supaya karyawan dapat selalu royal dalam bekerja, memberikan kesempatan kepada karyawan untuk memberikan kritik dan saran untuk meningkatkan usaha unit kantin, karena karyawan merupakan pilar utama yang lebih sering

berhubungan dengan anggota. Selain itu, ketersediaan akses sistem informasi yang lengkap serta pelaksanaan pendidikan dan pelatihan kepada karyawan di koperasi, akan mendorong kemampuan karyawan lebih baik lagi dalam melayani anggota.

3. **Perspektif Keuangan**, upaya yang harus ditingkatkan ialah menggunakan aset secara optimal dan meningkatkan volume penjualan.
- 5.2. **Perspektif Anggota**, memberikan produk barang yang lengkap dan sesuai dengan kebutuhan anggota, harga yang berbeda dengan non anggota maupun non koperasi, melakukan pencatatan transaksi anggota yang jelas dan lengkap sebagai informasi pengambilan keputusan periode kedepan, menjaga citra koperasi dan kepercayaan serta rasa aman anggota kepada koperasi, memberikan sistem pelayanan pesan antar maupun pembayaran *debit* dan melakukan perluasan anggota koperasi yang saat ini belum semua pegawai RI RSUP Dr. Hasan Sadikin menjadi anggota.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja usaha unit kantin dimasa yang akan datang. Semoga saran-saran yang diberikan dapat bermanfaat dan menjadi sumbangan pemikiran bagi pengurus KPRI-RSHS.

5.2.1. Mengoptimalkan pelayanan

Memerlukan manajemen khusus dalam mengoptimalkan pelayanan, pengurus perlu merekrut ataupun memilah karyawan sebagai tenaga kerja khusus yang diberikan tanggungjawab untuk fokus mengelola unit kantin. Unit kantin perlu

mengolah daftar menu produk barang yang tersedia untuk di jual. Untuk fasilitas umum penunjang pelayanan, alangkah baiknya adanya layanan intruksi yang menarik agar pelanggan baik anggota maupun non anggota dapat memahami kegunaan fasilitas umum tersebut. Menyediakan kelengkapan produk barang yang lebih banyak dan beragam, menyediakan layanan *derevery order*, memberikan bonus berupa kupon *voucher* ataupun undian berhadiah apabila aktif berbelanja di unit kantin. Apabila lokasi unit kantin yang berkonsep *cafe* ini masih berada di gedung lansia untuk tahun selanjutnya, perlu adanya promosi yang menarik para pelanggan. Juga perlu adanya layanan pembayaran *debit*, mengingat letak unit kantin berkonsep *cafe* ini sangat jauh dari atm bank. Serta melakukan penilaian kebutuhan anggota disaat membeli barang dengan menyediakan kotak saran sebagai salah satu alternatif penampung saran dari anggota.

5.2.2. Kebijakan Baru

Perlu menetapkan kebijakan baru mengenai perbedaan harga jual untuk anggota dan non anggota sebagai salah satu upaya membuat anggota royal melakukan transaksi di unit kantin. Pencatatan transaksi anggota yang tercatat jelas dan lengkap pada unit kantin, disarankan untuk membuat aplikasi *software* khusus untuk pencatatan transaksi. Juga perlu perombakan AD/ART mengenai persentase pembagian SHU untuk anggota dari unit kantin. Hal ini mengacu kepada pelaksanaan prinsip koperasi yang ke 3 yaitu *Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa masing-masing anggota*. Untuk menambah persentase pembagian SHU atas jasa usaha unit kantin dan untuk memicu anggota koperasi lebih gemar berpartisipasi aktif, karena selain manfaat

langsung yaitu harga jual yang berbeda dengan non anggota, unit kantin juga memberikan manfaat ekonomi tidak langsung untuk menambah pendapatan dari SHU sesuai jasa transaksi masing-masing anggota.

5.2.3. Memusatkan Kantin dan Memonopoli

Untuk membesarkan usaha unit kantin ini kepengurusan disarankan mampu bekerjasama dengan pihak rumah sakit untuk memusatkan ke suatu tempat yang dapat menampung semua pelanggan baik anggota maupun non anggota dan juga disarankan untuk dapat “memonopoli kantin”, di mana kantin rumah sakit Hasan Sadikin hanya dikelola KPRI-RSHS dan tidak mempunyai pesaing kantin yang lain. Apabila Unit kantin dipusatkan ke suatu tempat yang ruangnya besar, dapat memudahkan *memeneg* pengelolaan usaha unit kantin, selain itu biaya operasional pun semakin efisien.