

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan beberapa hasilnya sebagai berikut:

- 1) NPM Koperasi Konsumen Bank BJB Ziebar berada pada kriteria baik, dengan perolehan nilai rata-rata sebesar 18,73%. Namun Return On Equity koperasi tergolong buruk karena memperoleh rata-rata nilai sebesar 4,19%. Hal serupa juga terjadi pada *Current Ratio* koperasi yang tergolong Buruk karena rata-ratanya menunjukkan angka di atas 200% atau sebesar 974,97%. Dan *Operating Ratio* koperasi berada pada kondisi yang buruk dengan memperoleh nilai rata-rata sebesar 93,48%. Jadi dapat disimpulkan bahwa Kinerja Keuangan Koperasi Konsumen Bank BJB Ziebar sudah baik, hanya saja perlu dilakukan pengawasan yang lebih terhadap ROE yang terus menurun setiap tahunnya.
- 2) Dalam mengukur kinerja keuangan non koperasi maka hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut: Perspektif pelanggan koperasi mampu menarik perhatian anggota, sehingga anggota tiap tahunnya terus bertambah, Perspektif bisnis internal Pengurus telah melakukan pengembangan usaha dengan mencoba menjalin Kerja sama dengan pihak ketiga dalam hal memenuhi kebutuhan anggota serta dalam hal

transaksi koperasi telah berjalan prosedur dengan cepat dan efisien
saat



anggota ingin melakukan simpanan dan pinjaman, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan internal menjelaskan bahwa karyawan merasa cukup puas bekerja pada koperasi dan jumlah karyawan tetap stabil dari tahun ke tahun.

- 3) Anggota koperasi dapat menerima manfaat ekonomi dengan melihat bunga pinjaman yang diberikan koperasi tergolong besar yakni sebesar 13% bagi anggotanya dan manfaat yang diterima dari SHU
- 4) Karena Kondisi keuangan koperasi tergolong baik maka hal ini memberikan dampak positif bagi manfaat ekonomi yang diterima anggota secara tidak langsung, yaitu SHU yang diterima pada akhir tahun berjalan. Pengukuran kinerja non keuangan juga memberikan hasil yang baik sehingga memberikan dampak positif bagi perkembangan anggota koperasi hanya saja perlu dilihat beberapa faktor yang ada pada proses pembelajaran dan pertumbuhan internal sehingga dapat memantu usaha koperasi dalam memenuhi kebutuhan para anggota ke depannya

5.2 Saran

Adapun anjuran dari penulis setelah melakukan analisis di Koperasi Konsumen Bank BJB Ziebar adalah:

1. Mengenai kinerja keuangan koperasi, pengurus koperasi harus menilai pendapatan bersih secara keseluruhan dengan menawarkan bantuan terbaik kepada pembeli. Sifat pembeli yang kurang ramah tidak perlu ditanggapi,

apa pun yang terjadi, karyawan harus tetap ramah dengan terus tersenyum kepada anggota dan memberikan layanan yang maksimal. Kemudian mengurangi biaya-biaya operasional yang dirasa kurang efektif. Seperti biaya angkut barang yang mahal, pengeluaran tanpa nota pembelian dan sebagainya. *Return on Equity* yang berada dalam kondisi tidak efisien ROE dapat ditingkatkan melalui peningkatan penjualan. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memberikan diskon terbatas waktu kepada anggota sehingga

2. Dalam hal mengatasi kinerja non-keuangan yang dinilai baik maka sebaiknya koperasi tetap mempertahankan kinerja dari para karyawan yang sekarang bekerja pada koperasi. Ini dapat terpenuhi jika koperasi melakukan hal berikut:
 - a) Untuk menjaga kesetiaan anggota dalam bertransaksi maka koperasi dapat mencari Pemasok yang menyediakan produk yang dibutuhkan anggota kemudian koperasi membeli dalam jumlah yang banyak sehingga akan ada pemotongan harga (diskon) pembelian jika koperasi memiliki daya tawar yang tinggi. Hasil tersebut nanti bisa digunakan koperasi untuk menjual produk dengan harga terjangkau bagi anggota sehingga anggota akan tetap bertransaksi di koperasi karena memperoleh manfaat ekonomi langsung berupa selisih harga jual produk.

- b) Memberikan penghargaan berupa bonus dalam bentuk uang atau memberikan kenaikan gaji pada karyawan yang berprestasi.atau memberikan hari libur kepada karyawan.
3. Terus menunjang kebutuhan anggota serta memberikan inovasi sehingga menjadi daya Tarik anggota untuk memanfaatkan pelayanan yang disediakan oleh koperasi dengan cara membagikan brosur mengenai produk yang dijual melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, dan sebagainya dengan design yang kreatif.
4. Memberikan fasilitas yang memadai dalam upaya mendukung produktivitas karyawan yang stabil sehingga anggota tetap merasakan manfaat saat menggunakan jasa dari pihak koperasi. Dengan cara memberikan program pelatihan (*training*) kepada karyawan guna mengembangkan skill dan ketrampilan yang dimiliki. Menyediakan kursi dengan kualitas baik sehingga pada saat bekerja, karyawan merasa tidak cepat capai Ketika sedang bertugas.

IKOPIN