BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada USP KSU Tandangsari dapat disimpulkan sebagai berikut :

2. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh USP KSU Tandangsari saat ini meliputi :
 - a. Strategi Produk, yaitu :
 - 1) Simpanan, yaitu Tabungan Koperasi/Simpanan Koperasi dan Simpanan Berjangka Koperasi.
 - 2) Pinjaman, yaitu Pinjaman Umum, Pinjaman Konsumsi, Pinjaman Pendidikan, Pinjaman Hari Raya, dan Pinjaman Insidental (Quick Loan)
 - b. Strategi harga, yaitu bunga yang ditetapkan oleh USP KSU Tandangsari Simpanan koprasi tidak diberikan jasa, dan Simpanan Berjangka diberikan jasa sebesar 0,5%/bulan. Pinjaman Umum dan pinjaman konsumsi dengan jasa sebesar 2%/bulan dan jasa pelayanan sebesar 1,5% dari total pinjaman cair, Pinjaman Pendidikan dan Pinjaman Hari Raya dengan jasa 1,5%/bulan dan jasa pelayanan sebesar 1,5% dari total pinjaman cair, dan Pinjaman Insidental (Quick Loan) dengan jasa sebesar 10% dan jasa pelayanan sebesar 2% dari pinjaman cair.
 - c. Strategi lokasi, lokasi USP KSU Tandangsari yang beralamat di belakang pasar Tanjungsari No. 29 Desa Jatisari Sumedang. Lokasi USP KSU Tandangsari sangat strategis, tetapi kondisi lokasi yang sangat strategis

tersebut tidak dimanfaatkan oleh USP KSU Tandangsari, karena kurangnya promosi yang dilakukan.

- d. Strategi promosi, promosi yang dilakukan USP KSU Tandangsari yaitu dengan menggunakan Billboard yang di pasang di depan kantor KSU Tandangsari dan pembagian leflet pada saat RAT dan Bazar ulang tahun KSU Tandangsari, sehingga promosi yang dilakukan oleh USP KSU Tandangsari dinilai masih sangat kurang.
 - e. Strategi people/karyawan, untuk mendukung kinerja USP KSU Tandangsari dalam memberikan pelayanan kepada anggota koperasi, USP KSU Tandangsari memiliki 6 orang karyawan yang masing-masing ditempatkan pada bidang pelayanan simpanan dan pinjaman.
 - f. Strategi proses, agar anggota koperasi mudah dalam memanfaatkan jasa yang ditawarkan, maka USP KSU Tandangsari membuat aturan-aturan dan prosedur-prosedur pelayanan yang menjadi acuan bagi anggota koperasi dalam memanfaatkan layanan USP KSU Tandangsari.
 - g. Strategi pelayanan, bentuk pelayanan yang dapat diberikan kepada anggota oleh USP KSU Tandangsari terdiri dari kemudahan bagi anggota mempelajari produk yang ditawarkan oleh USP KSU Tandangsari, kemudahan anggota untuk melakukan transaksi, dan kepuasan anggota terhadap pelayanan setelah transaksi dilakukan.
3. Tanggapan anggota terhadap strategi pelaksanaan pelayanan simpan pinjam yang dilakukan oleh USP KSU Tandangsari kepada anggota termasuk dalam kriteria cukup baik, namun masih terdapat beberapa indikator yang harus ditingkatkan terutama indikator dengan kriteria kurang baik, yaitu bunga

simpanan koperasi, bunga simpanan berjangka, frekuensi promosi dengan menggunakan media cetak, luas wilayah pelaksanaan promosi dengan menggunakan media cetak, frekuensi promosi yang dilakukan dengan menggunakan media elektronik, luas wilayah pelaksanaan promosi dengan menggunakan media elektronik, jumlah billboard yang dimiliki oleh koperasi, penempatan billboard pada wilayah yang strategis dan pelayanan setelah terjadi transaksi. Sedangkan harapan anggota terhadap pelaksanaan bauran strategi pemasaran simpan pinjam yang dilakukan oleh USP KSU Tandangsari terhadap anggota termasuk dalam kriteria cukup penting.

4. Analisa Faktor yang mendorong dan menghambat pelaksanaan strategi pemasaran yang meliputi faktor internal dan faktor eksternal dianalisis dengan tabel SAP untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan USP KSU Tandangsari serta ETOP untuk mengetahui peluang dan ancaman USP KSU Tandangsari dalam melaksanakan strategi pemasaran, yang termasuk dalam kekuatan, yaitu prosedur pelayanan, informasi produk, pelayanan sebelum transaksi, dan permodalan. Sedangkan yang menjadi kelemahan, yaitu Bunga Simpanan Koperasi, Bunga Simpanan Berjangka, promosi, pelayanan setelah terjadi transaksi dan tingkat pendidikan karyawan. Peluang yaitu, anggota dan teknologi, sedangkan yang menjadi ancaman yaitu pesaing dan keadaan ekonomi.
5. Alternatif strategi pemasaran yang diperoleh dengan menggunakan analisis SWOT adalah :

Strategi SO :

- c. Prosedur pelayanan dan informasi produk yang sudah dijalankan dipertahankan dan lebih ditingkatkan.
- d. Pengembangan teknologi yang digunakan untuk memberikan pelayanan yang lebih maksimal terhadap anggota.
- e. Meningkatkan plafond pinjaman untuk meningkatkan pelayan kepada anggota koperasi.

Strategi WO adalah :

- c. Strategi pemilihan media promosi yang lebih tepat sasaran.
- d. Memberikan pendidikan dan pelatihan terhadap karyawan agar lebih meningkat dalam memberikan pelayanan terhadap anggota.

Strategi ST adalah :

- c. Menyederhanakan prosedur pelayanan simpanan dan pinjaman
- d. Mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan anggota koperasi.

Strategi WT

- c. Melakukan penyesuaian bunga simpanan dengan pesaing.
- d. Memberikan pendidikan dan pelatihan terhadap karyawan agar dapat memberikan pelayanan yang terbaik terhadap Konsumen

5.2. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran yang diharapkan dapat membantu pihak USP KSU Tandangsari dalam melakukan pengembangan usaha dan peningkatan pelayanan terhadap anggota koperasi, yaitu :

1. Pengembangan produk-produk layanan

Sebaiknya USP KSU Tandangsari berusaha untuk terus melakukan pengembangan produk-produk layanan koperasi yang disesuaikan dengan keadaan dan kebutuhan anggota koperasi.

2. Pengembangan teknologi.

Dalam hal pengembangan teknologi, sebaiknya USP KSU Tandangsari selalu mengikuti perkembangan teknologi, khususnya teknologi yang menyangkut pelayanan simpan pinjaman dan pelaksanaan promosi dengan menggunakan teknologi informasi dan komunikasi yang bertujuan agar anggota USP KSU Tandangsari mendapatkan kemudahan, kenyamanan, dan keamanan dengan lebih mudah dan efisien dalam memanfaatkan pelayanan di USP KSU Tandangsari.

3. Pendidikan dan pelatihan terhadap karyawan.

Memberikan pendidikan dan pelatihan terhadap karyawan baik mengenai manajemen pengelolaan simpan pinjam. Dengan demikian diharapkan pengetahuan karyawan mengenai cara mengelola USP akan lebih baik dan benar.

IKOPIN