

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis SWOT dalam pengembangan usaha BPATK Ziebar maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. BPATK Koperasi Ziebar dalam mengembangkan usahanya dan mengatasi permasalahan-permasalahannya yang sedang dihadapi dapat menggunakan strategi-strategi berdasarkan analisis faktor-faktor *internal* dan *external* sebagai berikut:
 - 1) Strategi SO
 - Memanfaatkan cabang koperasi untuk memasarkan lebih luas
 - Melakukan penjualan dari pintu ke pintu
 - Penambahan cabang BPATK di setiap kantor jaringan BJB
 - Peningkatan penggunaan teknologi
 - 2) Strategi WO
 - Membuat inovasi produk yang lebih banyak
 - Memanfaatkan teknologi dengan maksimal
 - Mencari pelanggan baru sehingga tidak mengandalkan bank
 - 3) Strategi ST
 - Lebih mengoptimalkan penjualan kepada bank BJB.
 - Memaksimalkan penjualan ke seluruh cabang bank BJB.
 - 4) Mengupayakan kemandirian secara permodalan. Strategi WT:

- Melakukan promosi untuk meningkatkan penjualan
- Pemberian harga khusus dan poin bagi pelanggan/cabang yang bertransaksi berbelanja

2. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang sebaiknya dilakukan koperasi, perlu diketahui hasil analisis SWOT yang merupakan analisis posisi koperasi yang merupakan analisis posisi koperasi yang berdasarkan IFAS dan EFAS. Analisis SWOT untuk menganalisis posisi koperasi. Maka terdapat dua titik koordinat X dan Y yang dihitung dari hasil IFAS dan EFAS. Perhitungan tersebut adalah sebagai berikut:

$$\text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 1,62 - 1,09 = 0,53 \text{ (x)}$$

$$\text{Peluang} - \text{Ancaman} = 1,57 - 1,06 = 0,51 \text{ (y)}$$

Maka koordinat posisi koperasi berada dititik (0,53; 0,51)

Berdasarkan diagram tersebut, diketahui bahwa strategi pengembangan koperasi bank BJB Ziebar yang berada di Jl. Naripan yaitu mendukung strategi agresif. Mendukung strategi agresif merupakan posisi yang menguntungkan, koperasi memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Yang dimaksud agresif adalah bernafsu menyerang atau cenderung ingin menyerang suatu yang dipandang sebagai hal atau situasi yang mengecewakan, menghalangi atau menghambat. Agrasif dapat

diartikan juga sebagai suatu serangan yang dilakukan oleh suatu organisasi terhadap organisasi lain, objek lain atau bahkan pada dirinya sendiri.

5.2 Saran-saran

Berdasarkan penelitian dan simpulan tersebut, Dalam upaya meningkatkan pengembangan usaha BPATK Koperasi ziebar maka peneliti mencoba memberikan saran sebagai berikut:

Pertama, untuk operasional di unit BPATK yaitu meningkatkan pelayanan terhadap bank dan mengoptimalkan kebutuhan bank. Menjalin hubungan dengan baik dengan bank agar kegiatan usahanya tetap lancar. Mempertahankan kualitas produk dan harga yang lebih rendah dari pesaing. Tentunya dengan kualitas dan pelayanan yang baik, koperasi akan mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

Kedua, untuk pemasaran pada unit BPATK yaitu membangun kerjasama dengan pemasok agar dapat mempertahankan kualitas dan harga yang baik. Lebih memanfaatkan media sosial sebagai media promosi untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan. Melakukan program-program promo seperti penawaran terbatas, bonus serta pesta diskon.

Ketiga, untuk SDM pada unit BPATK yaitu mempertahankan kinerja SDM yang mampu menjalin komunikasi kepada relasi dengan baik.

Keempat, untuk keuangan pada unit BPATK yaitu mengurangi ketergantungan permodalan dengan Bank BJB karena tidak sesuai dengan prinsip-prinsip jatidiri koperasi dalam hal kemandirian. “Mengurangi ketergantungan permodalan dengan Bank BJB” maksudnya dalam setiap kegiatan

operasional (mencetak mug, mencetak kantong kertas, kantong kain, payung dll)
unit BPATK biaya operasionalnya dibantu oleh Bank BJB.

