

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, sehingga dapat ditarik beberapa simpulan, di antaranya sebagai berikut :

5.1. Simpulan

1. Berdasarkan perspektif keuangan unit usaha *minimarket* indikator pertumbuhan pendapatan/omzet skor 21,68 sangat baik dan likuiditas 196,44 sangat baik. Keadaan harus dipertahankan.
2. Perspektif pelanggan indikator ketersediaan produk di toko, perbandingan harga produk, kualitas produk dalam kriteria yang sangat baik sebaiknya dipertahankan. Indikator kegiatan promosi, kualitas produk ada pada kriteria baik kegiatan promosi yang dilakukan unit usaha *minimarket* hanya dilakukan di baner yang ada di depan unit usaha *minimarket*, kualitas produk di unit usaha *minimarket* dapat ditukarkan bila tidak sesuai, kegiatan promosi hanya dilakukan saat berbelanja.
3. Berdasarkan perspektif bisnis internal indikator penyediaan produk baru di toko, kemampuan karyawan ada pada kriteria sangat baik sebaiknya dipertahankan. Indikator fasilitas toko, penyampaian informasi, kenyamanan karyawan ada pada kriteria baik. Dengan fasilitas toko 1 komputer di meja kasir, 1 kipas angin, air gratis yang di simpan di depan unit usaha *minimarket*,

penyampaian informasi dilakukan saat berbelanja, kenyamanan karyawan fasilitas yang sudah baik.

4. Berdasarkan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan indikator kompensasi kepada pengurus sangat baik dipertahankan, dan indikator keterlibatan dalam keputusan, kompensasi kepada karyawan, pendidikan dan pelatihan, ketersediaan informasi ada pada kriteria baik. Keterlibatan dalam keputusan karyawan dilibatkan, kompensasi kepada karyawan diberikan sesuai SOP, pendidikan dan pelatihan dilakukan, ketersediaan informasi ada dalam bentuk banner yang di pasang di depan unit usaha *minimarket*.
5. Berdasarkan metode *balanced scorecard* dengan mengetahui sejauh mana performa kinerja usahanya, maka unit usaha *minimarket* Primkoppel SatBrimob Polda Jabar dapat melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan kinerja usahanya diantaranya sebagai berikut:
 - 1) Perspektif keuangan, membuka layanan untuk non anggota agar dapat lebih meningkatkan lagi pendapatan omzet unit usaha *minimarket* memanfaatkan *website*, promosi dengan media sosial seperti facebook, instagram dll.
 - 2) Perspektif pelanggan, menyesuaikan dalam promosi misalnya mengikuti perkembangan jaman seperti di sosial media atau di *websitenya* agar tidak hanya di *banner* pendukung, untuk kualitas pelayanan karyawan *minimarket* harus lebih cepat dan tanggap, mendengarkan keluhan pelanggan, membangun kepercayaan, bersikap dapat didekati dan ramah.

- 3) Pada perspektif bisnis internal, menyesuaikan fasilitas toko dengan menambahkan seperti properti hiasan yang menarik, cat toko yang unik, alunan musik.
- 4) Pada perspektif pertumbuhan dan pembelajaran, menyesuaikan sistem informasi seperti adanya sosial media yang aktif memberikan informasi atau promosi, menambah barang ataupun fasilitas untuk kompensasi pada karyawan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil dari simpulan di atas, terdapat beberapa saran sebagai masukan untuk unit usaha minimarket Primkopol SatBrimob Polda Jabar yaitu :

1. Saran Teoritis

Diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengembangkan penelitian yang akan datang dengan menambah variabel atau penilaian secara keseluruhan koperasi dan pengukuran kinerja bisa dengan metode yang lain seperti IPMS, Prims, BCG.

2. Saran Praktis

- 1) Perspektif keuangan, membuka layanan untuk non anggota dan tidak terfokus hanya ke anggota saja untuk menambah pendapatan/omzet di unit usaha *minimarket*.
- 2) Perspektif pelanggan sebaiknya menambahkan kegiatan dalam promosi seperti memanfaatkan digital *website* lebih baik sering dipakai dan sebaiknya diperkenalkan terus agar terbiasa anggota koperasi.

- 3) Perspektif bisnis internal adanya komunikasi yang baik dalam memberikan masukan pada koperasi dan menambahkan fasilitas toko seperti properti hiasan yang menarik, cat toko yang unik, alunan musik.
- 4) Perspektif pertumbuhan dan pembelajaran sebaiknya menambahkan sistem informasi seperti adanya sosial media yang aktif memberikan informasi atau promosi, menambah barang ataupun fasilitas untuk kompensasi pada karyawan.
- 5) Upaya yang dilakukan unit usaha *minimarket* untuk meningkatkan kinerja sebagai berikut:
 - 1) Kinerja keuangan unit usaha *Minimarket* Primkoppol SatBrimob Polda Jabar sebaiknya menambah pendapatan dengan cara membuka layanan untuk masyarakat/non anggota.

Kinerja non keuangan unit usaha *minimarket* Primkoppol SatBrimob Polda Jabar sebaiknya mencari pangsa pasar baru selain terfokus kepada anggota, unit usaha *minimarket* dapat memaksimalkan pada *website* untuk lebih diperkenalkan lagi kepada anggota atau non anggota bisa dengan memperkenalkan juga ada sistem COD kepada non anggota dengan mempromosikan nomer *Whatshappnya*, akun sosial media yang aktif, *website*. Sehingga non anggota dapat bertransaksi ini bisa membantu pendapatan agar meningkat