

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil penelitian menggunakan metode *Balanced Scorecard* dan Analisis strategi menggunakan SWOT pada unit perdagangan Koperasi Karyawan dan Mantan Karyawan Kamola Majalaya. Maka adapun simpulannya adalah sebagai berikut :

1. *Balanced Scorecard* merupakan alat untuk mengukur kinerja usaha, *Balanced Scorecard* terdiri dari 4 perspektif yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran. Dari hasil analisis penilaian kinerja unit perdagangan KKM Kamola Majalaya, dari keseluruhan menunjukkan hasil pencapaian kinerja rata – rata Baik, meskipun ada beberapa indikator dari perspektif non keuangan yang menurut pandangan responden kurang baik atau bahkan sangat tidak baik, diantaranya dalam penilaian pelayanan yang mungkin tidak setiap anggota menerima pelayanan yang sama baiknya, pada sistem pembayaran yang masih menggunakan manual walaupun menggunakan perangkat komputer dan *Barcode Scanner* untuk transaksi namun tidak ada sistem pembayaran secara *cashless* atau alat *Electronic Data Capture* (ECD), dan pada layanan purna jual memiliki penilaian cukup baik cenderung tidak baik. Jika dilihat secara manajerial, sebuah organisasi yang memiliki kinerja keuangan yang stabil merupakan sebuah kekuatan untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Adapun jika

dilihat dari sisi non keuangan menunjukkan bahwa anggota, pengurus bahkan karyawan KKMK Kamola memberikan penilaian yang baik itu berarti menunjukkan bahwa KKMK Kamola memiliki kepemimpinan yang kuat, pengelolaan sumber daya yang efisien, dan adaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha merupakan faktor penting dalam keberhasilan manajemen di KKMK Kamola. Namun masih ada beberapa kekurangan yang diberikan unit perdagangan KKMK Kamola untuk anggota, yaitu pelayanan yang dapat ditingkatkan melalui pelatihan SDM dalam pelayanan kepada pelanggan.

2. Pada strategi bisnis menggunakan analisis SWOT Koperasi Karyawan dan Mantan Karyawan Kamola Majalaya dari hasil IFAS/EFAS dan diagram kartesius menghasilkan strategi SO (*Strenght – Oppoturnities*) yang dimana memanfaatkan kekuatan unit perdagangan KKMK Kamola untuk peluang yang sebesar – besarnya. Strategi tersebut diantaranya, memanfaatkan kepercayaan anggota untuk tetap memberikan loyalitas agar selalu belanja ke KKMK *Mart* dengan tujuan untuk mempertahankan dan meningkatkan pendapatan, menambahkan keragaman produk dengan tetap memperhatikan kualitas, memanfaatkan ruangan yang nyaman untuk tata letak yang lebih menarik, mempertahankan harga yang murah dengan memanfaatkan lokasi yang strategis untuk memasang papan promosi seperti harga produk atau promo - promo lainnya, memanfaatkan perangkat komputer dan *barcode scanner* untuk mempermudah menginput dan mengecek produk, mempertahankan hubungan organisasi antara anggota dan pengurus untuk

pengambilan keputusan – keputusan dan memberikan pendidikan perkoperasian untuk anggota dan calon anggota yang bertujuan untuk mempertahankan anggota lama dan menambah anggota baru. Strategi tersebut bertujuan untuk meningkatkan penjualan, dan meningkatkan pendapatan sehingga akan berpengaruh pada besarnya Sisa Hasil Usaha (SHU). Jika dilihat dari sisi manajerial, strategi bisnis merupakan hal yang penting dan harus dikelola dengan baik oleh pemimpin. Dengan merumuskan strategi yang tepat dan melaksanakannya dengan efektif, unit perdagangan KKMK Kamola akan mampu mencapai kesuksesan jangka panjang demi kesejahteraan anggotanya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka adapun saran – saran yang dapat memberikan masukan bagi perkembangan unit perdagangan KKMK Kamola Majalaya dalam peningkatannya yaitu saran teoritis dan saran praktis adalah sebagai berikut :

1. Saran Teoritis

Adapun saran teoritis adalah sebagai berikut :

1) Penerapan prinsip – prinsip *Balanced Scorecard*

Penerapan *Balanced Scorecard* pada koperasi akan membantu dalam penilaian kinerja koperasi, baik dari segi keuangan maupun non keuangan sehingga koperasi dapat melihat penilaian dari 4 perspektif diantaranya perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Ini memungkinkan dalam pengambilan keputusan yang akan lebih baik dan fokus pada tujuan jangka panjang.

2) Penerapan teori manajemen kualitas

Pada teori ini koperasi dapat menerapkan pada peningkatan kualitas layanan atau produk yang ditawarkan.

3) Penerapan teori inovasi dan kreativitas

Pada teori ini koperasi akan mampu mendorong inovasi dan kreativitas dalam mengidentifikasi peluang – peluang dan cara baru untuk memenuhi kebutuhan anggota.

4) Penerapan teori manajemen strategi dan SWOT

Pada teori ini koperasi dapat membangun strategi sesuai dengan permasalahan yang terjadi ataupun menyusun strategi untuk pengembangan usahanya. Dengan bantuan analisis SWOT, koperasi dapat mengetahui kondisinya dengan 4 faktor, yaitu faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

- 5) Dengan menggabungkan beberapa teori ini, koperasi dapat mengembangkan bisnis dengan ilmu bisnis, ilmu koperasi dan ilmu penilaian menggunakan *balanced scorecard* untuk mencapai keberhasilan jangka panjang.

2. Saran Praktis

Adapun saran praktis antara lain sebagai berikut :

- 1) Pemimpin pada KKMK Kamola harus lebih memperhatikan keluhan dan masukan yang dirasakan anggotanya, memperhatikan kemajuan jaman, tata cara pemasaran, dan pemanfaatan teknologi dengan tujuan untuk meningkatkan usaha unit perdagangan KKMK Kamola Majalaya.
- 2) Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pengembangannya yaitu koperasi harus memiliki fleksibilitas dalam beradaptasi dengan perubahan lingkungan, implementasi yang efektif yaitu tidak hanya strateginya yang baik namun perlu menjalankan strategi tersebut dengan baik.