

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Partisipasi Anggota Sebagai Pelanggan pada Unit Usaha KPGS_{Smart} maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kekuatan yang dimiliki oleh Unit Usaha KPGS_{Smart} meliputi produk dan harga produk yang terjangkau. Harga produk yang kompetitif dipasaran, serta anggota yang menjadi sasaran konsumen tetap karena tujuan dari koperasi ini yaitu mensejahterakan anggota. Fasilitas yang lengkap dan keterampilan tenaga kerja dalam melayani konsumen.

Kelemahan yang dimiliki Unit usaha KPGS_{Smart} yaitu pencatatan promosi masih secara manual dan sederhana yang hanya mengandalkan mulut ke mulut karena kurangnya pengetahuan dari SDM koperasi dalam memanfaatkan teknologi, kurangnya memanfaatkan teknologi karena karyawan dari KPGS_{Smart} ini bukan berasal dari generasi zillenial, lokasi yang tidak strategis karena tidak berada di tengah kota Garut dan jauh dari rumah anggota.

Peluang yang dimiliki Unit Usaha KPGS_{Smart} meliputi peluang pasar yang semakin besar karena KPGS Cikajang sudah terkenal sejak zaman dahulu, media sosial sebagai alat promosi karena perkembangan teknologi sehingga proses penjualan pun dapat dilakukan dengan mudah, adanya dukungan kebijakan dari pemerintah karena koperasi ini bekerja sama

dengan dinas koperasi dalam melakukan pendidikan dan pelatihan bagi anggotanya

Ancaman yang dimiliki Unit Usaha KPGSmart yaitu harga produk yang berubah-ubah karena perkembangan zaman dan banyak pesaing dengan usaha sejenis yang memiliki variasi produk yang lebih banyak.

Strategi pengembangan usaha yang tepat untuk dilakukan oleh Unit Usaha KPGSmart adalah S-O yaitu menggunakan kesempatan internal untuk memanfaatkan kesempatan yang ada. Maka strategi relevan yang dapat dilakukan Unit Usaha KPGSmart untuk mengembangkan usahanya berupa memanfaatkan teknologi dengan melakukan promosi dan penjualan melalui media sosial atau *e-commerce*.

2. Strategi yang dapat diterapkan oleh Unit Usaha KPGSmart dalam meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan yaitu dengan cara melengkapi produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan memperluas variasi produk yang tersedia sesuai dengan keinginan konsumen sehingga dapat bersaing dipasaran.
3. Upaya-upaya apa saja yang perlu dilakukan oleh Unit Usaha KPGSmart untuk meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan dengan strategi bisnis yaitu dengan memperluas promosi dengan cara memasarkan produk pada aplikasi *e-commerce*, *website*, media sosial, mencari lebih banyak lagi supplier yang kompetitif, membuka cabang di sekitar rumah anggota agar memudahkan dalam berbelanja. Unit Usaha KPGSmart harus dapat

memanfaatkan teknologi terbaru dalam memasarkan produk kepada konsumen.

5.2. Saran - Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, ada beberapa saran yang dikemukakan peneliti yaitu sebagai berikut :

1. Saran Teoritis

Disarankan kepada peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian lebih mendalam mengenai analisis strategi bisnis dalam upaya meningkatkan partisipasi anggota sebagai pelanggan.

2. Saran Praktis

- 1) Untuk meningkatkan pemahaman bagi karyawan koperasi, khususnya dalam pemahaman dan pengimplementasian teknologi maka koperasi ini harus dapat memberikan pelatihan dan pendidikan perkoperasian kepada karyawannya mengenai tata cara memanfaatkan teknologi agar dapat memperluas penjualan produk yoghurt melalui sistem digital.
- 2) Untuk unit usaha KPGSmart, disarankan untuk meningkatkan variasi produk agar dapat bersaing dipasaran.
- 3) Untuk unit usaha KPGSmart, disarankan untuk memperluas penjualan produk dengan cara menjual produk di aplikasi platform atau *e-commerce*. Seperti Grab, Gojek atau Shopee untuk memperluas pasarnya agar dapat mempermudah pelayanan penjualan kepada konsumen