

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis strategi bisnis melalui pendekatan SWOT dalam upaya meningkatkan volume penjualan Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan studi pustaka yang telah dijabarkan pada bab-bab sebelumnya, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kekuatan yang Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri miliki yaitu lokasi koperasi yang strategis, kualitas pupuk non subsidi yang bagus, saran/fasilitas yang mendukung, pelayanan yang baik, dan kemudahan dalam mendapatkan pupuk non subsidi. Kelemahan yang Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri miliki yaitu harga pupuk non subsidi yang mahal, pendistribusian pupuk non subsidi tidak luas, ketersediaan pupuk non subsidi hanya sedikit, SDM masih kurang paham mengenai teknologi, dan tidak melakukan promosi. Peluang yang Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri miliki yaitu permintaan pupuk yang tinggi, teknologi yang semakin berkembang, dan kerjasama dengan pihak lain. Ancaman yang Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri miliki yaitu peraturan pemerintah, pesaing/kompetitor, dan kelangkaan stok pupuk non subsidi.
2. Implementasi strategi bisnis yang diterapkan Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri bisa dibilang belum maksimal atau malah bisa dibilang hampir

tidak menerapkan strategi bisnis sama sekali pada penjualan pupuk non subsidi. Seperti yang terlihat pada matriks IE posisi Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri hanya berada pada kuadran V yang artinya sedang. Jelas Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri perlu melakukan tindakan untuk dapat meningkatkan penjualan pupuk non subsidinya. Salah satu caranya dengan melakukan analisis strategi menggunakan SWOT dan melakukan hal yang dijelaskan dalam konsep-konsep strategi seperti *distinctive competence* dan *competitive advantage* agar dapat bersaing juga dengan kompetitor/pesaing.

3. Alternatif strategi yang memiliki peluang besar untuk meningkatkan volume penjualan dan bisa coba diterapkan oleh Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri adalah strategi WO. Strategi WO sendiri merupakan strategi yang berfokus untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan perusahaan. Maka strategi relevan yang mungkin dapat diterapkan oleh Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri untuk meningkatkan volume penjualan pupuk non subsidi yaitu mengadakan promosi untuk memperluas pasar dengan memanfaatkan teknologi seperti media sosial, mengadakan promosi dengan membuat promo pemberian diskon pada event tertentu, melakukan pelatihan kepada pengurus dan karyawan mengenai teknologi, serta merekrut tenaga kerja yang paham tentang penggunaan teknologi.

## 5.2. Saran-saran

Berdasarkan pada penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti, maka peneliti mengajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Peneliti menyarankan kepada peneliti selanjutnya nanti untuk dapat melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai strategi bisnis melalui pendekatan SWOT karena terdapat beberapa elemen yang mempunyai pembahasana yang serupa sehingga diperlukan penjelasan yang lebih rinci yang diperoleh melalui berbagai proses seperti wawancara dan observasi secara langsung serta dari studi pustaka.
2. Sebaiknya Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri melakukan promosi untuk usahanya agar dapat memperluas pasar. Promosinya dapat menggunakan teknologi seperti menggunakan *platform* media sosial contohnya facebook atau website.
3. Sebaiknya Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri melakukan pelatihan terhadap pengurus dan karyawan tentang teknologi seperti penggunaan microsoft excel untuk pencatatan keuangan, sehingga dapat mempermudah kinerja pengurus atau karyawan.
4. Sebaiknya Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri mengadakan suatu promo sesekali diawal musim tanam agar dapat menarik minat pembeli.

5. Sebaiknya Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri mencoba untuk berdiskusi dengan pemerintah mengenai peraturan pemerintah yang memberatkan para petani dan juga koperasi.