

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan pembahasan di atas dapat diambil beberapa simpulan sebagai berikut :

1. Koperasi telah melakukan diversifikasi usaha melalui pengelolaan unit Simpan Pinjam, KopelMart, Apotek, *Cleaning Service*, Jasa Pengadaan ATK & Cetakan, Jasa Mesin *Photocopy* dan Sewa Kendaraan. Pendapatan terbesar koperasi berasal dari unit usaha Apotek yaitu sebesar Rp10.379.533.283 atau 60,85% dari total pendapatan yang diterima oleh Koperasi. Unit-unit Usaha terdapat keterkaitan pada aspek pasar atau distribusi, namun sifatnya terbatas. Oleh karena itu, diversifikasi yang dilakukan oleh koperasi dapat dikategorikan sebagai diversifikasi moderat hingga tinggi terkait berhubungan/terdiversifikasi campuran.
2. Terdapat pengakuan positif dari anggota terhadap keberagaman usaha. Seluruh unit usaha dinilai bermanfaat oleh anggota, terutama Simpan Pinjam.
3. Upaya koperasi dalam meningkatkan manfaat ekonomi anggota masih terbatas karena tidak semua unit usaha menysasar kebutuhan anggota. Oleh karena itu, strategi diversifikasi memerlukan penyesuaian agar lebih berorientasi pada anggota, baik dengan memperkuat unit yang sudah berjalan, mengarahkan ulang unit yang belum menysasar anggota, maupun merencanakan pengembangan unit baru yang relevan.

5.2. Saran-Saran

Berdasarkan hasil pembahasan, maka dapat dikemukakan beberapa saran. Baik berupa saran teoritis, maupun saran praktis sebagai berikut :

1. Saran Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam memperkaya literatur perkoperasian, khususnya mengenai strategi diversifikasi usaha dalam upaya meningkatkan manfaat ekonomi anggota. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengembangkan kajian mengenai penerapan *Fit Model*, dengan fokus pada bagaimana keselarasan antara anggota, manajemen, dan program kerja mampu memperkuat efektivitas strategi diversifikasi usaha koperasi.

2. Saran Praktis

Secara praktis, koperasi disarankan untuk melakukan :

- 1) Melakukan *Business Needs Assessment* dalam menyusun strategi pengembangan usaha untuk mengidentifikasi kebutuhan riil anggota
- 2) Membangun sinergi antar unit usaha yang sudah ada, terutama dengan memposisikan Unit Simpan Pinjam sebagai pusat layanan anggota yang terhubung dengan unit lain. Misalnya, fasilitas kredit USP dapat diintegrasikan dengan pembelian produk di Apotek dan KopelMart, sehingga anggota lebih terdorong bertransaksi di Koperasi.
- 3) Mengarahkan ulang unit usaha yang belum menysasar anggota agar dapat meningkatkan manfaat ekonomi langsung dan lebih sesuai dengan kebutuhan anggota.

- 4) Merencanakan pengembangan usaha baru yang relevan dengan kebutuhan anggota agar manfaat ekonomi dapat lebih optimal.

