BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT dan perumusan *Business Model Canvas* (BMC) pada Unit Toko Koperasi Konsumen Syariah (KKS) Bina Satwa Sumedang, dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Kondisi internal Unit Toko KKS Bina Satwa tergolong cukup kuat. Terdapat tujuh kekuatan yang menjadi modal pengembangan usaha, yakni lokasi toko yang strategis di lingkungan Dinas Perikanan dan Peternakan, kepercayaan sebagai mitra penyedia sarana Inseminasi Buatan (IB), jaringan kemitraan yang telah terbangun, dukungan dari dinas pembina, kemandirian modal, potensi pendapatan yang menjanjikan, serta harga jual yang kompetitif. Di sisi lain, terdapat delapan kelemahan yang perlu mendapat perhatian, antara lain keterbatasan jumlah karyawan, keterbatasan waktu pengurus karena status ASN, belum adanya sistem pencatatan digital, manajemen stok yang masih manual, terbatasnya varian produk, usia operasional yang masih muda, keterbatasan jam layanan, serta keterbatasan ruang penyimpanan. Dari seluruh kelemahan tersebut, keterbatasan waktu pengurus karena status ASN menjadi hambatan internal yang paling signifikan.
2. Kondisi eksternal Unit Toko KKS Bina Satwa menunjukkan posisi yang mendukung pengembangan usaha. Terdapat tujuh peluang yang dapat dimanfaatkan, yaitu program IB dengan target 4.836 ekor sapi, dukungan kebijakan Bupati Sumedang, potensi pengembangan sektor peternakan,

perkembangan teknologi digital, kebutuhan teknis IB dan konsumtif anggota, perhatian pemerintah terhadap koperasi, serta meningkatnya kebutuhan sembako anggota. Sementara itu, terdapat enam ancaman yang perlu diantisipasi, meliputi persaingan dengan ritel modern, keberadaan layanan pesan antar daring, inflasi harga barang, perubahan kebijakan pemerintah, keterbatasan anggaran, dan fluktuasi minat anggota.

3. Berdasarkan perhitungan diagram kartesius SWOT, KKS Bina Satwa berada pada Kuadran I (Agresif) dengan koordinat X = 0,32 dan Y = 0,97. Posisi ini menunjukkan bahwa koperasi berada dalam situasi yang sangat menguntungkan, sehingga strategi prioritas yang tepat adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). Melalui matriks SWOT, telah dirumuskan empat kelompok strategi: strategi SO (memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang) meliputi ekspansi distribusi IB, optimalisasi *captive market*, diversifikasi produk, dan integrasi digital; strategi WO (memperbaiki kelemahan dengan peluang) meliputi penambahan tenaga kerja, digitalisasi sistem, penataan ulang ruang, dan penambahan varian produk; strategi ST (mengatasi ancaman dengan kekuatan) meliputi paket *bundling* dan penguatan aliansi; serta strategi WT (strategi defensif) berupa evaluasi rutin stok.
4. Telah dirumuskan *Business Model Canvas* (BMC) dalam dua versi. BMC 1.0 memetakan model bisnis Unit Toko yang berjalan saat ini yang masih bersifat sederhana, dengan sejumlah komponen seperti *Value Proposition*, C*ost Structure*, dan *Revenue Stream* yang masih berada pada tahap

implementasi dasar. Sedangkan BMC 2.0 merupakan rancangan model bisnis yang diajukan berdasarkan hasil analisis SWOT, dengan fokus pada penguatan segmentasi pelanggan, perumusan *value proposition* yang spesifik, penambahan *key activities* dan *strategic partnership*, perbaikan *customer relationship*, perluasan *channels*, serta penyusunan *cost structure* dan *revenue stream* secara sistematis.

5.2 Saran-saran

A. Saran Teoritis

Penelitian ini memberikan beberapa kontribusi bagi pengembangan ilmu manajemen bisnis, khususnya dalam konteks pengembangan koperasi konsumen syariah skala kecil.

1. Kombinasi analisis SWOT dan BMC terbukti efektif sebagai alat perumusan strategi pada koperasi yang masih dalam tahap awal pengembangan. Kedua alat ini saling melengkapi; SWOT berfungsi sebagai alat diagnosis yang memetakan kondisi internal-eksternal, sedangkan BMC berfungsi sebagai alat meramu resep yang menerjemahkan hasil diagnosis ke dalam model bisnis yang terstruktur. Penelitian selanjutnya dapat mengintegrasikan alat analisis lain seperti *Balanced Scorecard* atau *Blue Ocean Strategy* untuk memperkaya perspektif, terutama pada tahap implementasi dan evaluasi strategi.
2. Teori pengembangan bisnis konvensional perlu dikontekstualisasikan ketika diterapkan pada koperasi dengan pengurus yang memiliki keterbatasan waktu karena status kepegawaian ganda (ASN). Aspek manajemen waktu,

delegasi tugas, dan optimalisasi peran menjadi variabel penting yang layak mendapat perhatian dalam pengembangan teori manajemen koperasi.

3. Temuan penelitian ini memperkaya hasil penelitian terdahulu dengan menunjukkan bahwa elemen-elemen baru yang direkomendasikan dalam BMC perlu disesuaikan dengan karakteristik spesifik koperasi, seperti jenis koperasi, jumlah anggota, dan status kepegawaian pengurus. Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk menguji efektivitas BMC 2.0 pada konteks koperasi lain dengan karakteristik serupa.

B. Saran Praktis

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, berikut saran praktis yang dapat diimplementasikan oleh KKS Bina Satwa Sumedang, Dinas Perikanan dan Peternakan Kabupaten Sumedang, serta koperasi lain dengan karakteristik serupa:

A. Bagi KKS Bina Satwa Sumedang

Berdasarkan hasil penelitian, pengembangan Unit Toko dapat dilakukan secara bertahap sebagai berikut:

1. **Jangka Pendek [0-6 Bulan]: Penguatan Operasional**

   Optimalkan pasar internal melalui pendataan kebutuhan anggota, penambahan varian sembako, dan promosi via papan pengumuman serta grup *WhatsApp*. Terapkan program loyalitas sederhana dan implementasi sistem POS berbasis *cloud* secara bertahap, dimulai dari aplikasi kasir. Pendapatan IB dapat digunakan untuk menambah tenaga kerja guna memperpanjang jam operasional.

2. **Jangka Menengah [6-18 Bulan]: Ekspansi Layanan**

   Perluas distribusi nitrogen cair dan semen beku ke seluruh kecamatan sesuai target 4.836 ekor sapi melalui pemetaan wilayah dan optimalisasi rute. Lakukan penataan ulang toko, penambahan varian produk IB dan sembako, serta penguatan kemitraan dengan Dinas Perikanan dan Peternakan, Dekopinda, dan Dinas Koperasi UKM PP.

3. **Jangka Panjang [>18 Bulan]: Digitalisasi & Kapasitas**

   Kembangkan platform digital terintegrasi untuk pemesanan dan pembayaran. Alokasikan pendapatan IB untuk investasi aset operasional seperti container dan termos. Tingkatkan kapasitas SDM melalui pelatihan manajemen ritel modern dan sistem syariah.

B. Bagi Dinas Perikanan dan Peternakan Kabupaten Sumedang

Perkuat peran KKS Bina Satwa sebagai mitra IB melalui jaminan pasokan semen beku, pendampingan rantai dingin, dan fasilitasi akses program pengembangan usaha. Berkolaborasi dengan Dinas Koperasi UKM PP dan Dekopinda untuk membuka akses pembiayaan dan hibah bagi koperasi.

C. Bagi Koperasi Lain dengan Karakteristik Serupa

Gunakan kombinasi analisis SWOT dan BMC sebagai alat perencanaan strategis. Koperasi dengan *captive market* ASN dapat mengoptimalkannya melalui diversifikasi produk. Mulai digitalisasi dari aplikasi kasir sederhana menuju sistem keuangan terstruktur untuk mendukung pengambilan keputusan.