# BAB V
# SIMPULAN DAN SARAN

## 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan evaluasi kerja sama koperasi konsumen dan rumah saktit umum melalui pengadaan obat-obatan dalam upaya peningkatan penjualan pada Koperasi Konsumen Tandang Husada RSU Sumedang diperoleh beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan dan evaluasi kerja sama antara Koperasi Konsumen Tandang Husada RSU Sumedang dengan RSUD Umar Wirahadikusumah Kabupaten Sumedang dalam pengadaan obat-obatan pada dasarnya telah berjalan dengan sangat baik, dengan perolehan skor sebesar 721 yang berada pada kriteria "Sangat Baik". Hubungan kerja sama yang terjalin menunjukkan adanya kesamaan tujuan, komunikasi yang efektif, serta komitmen yang kuat dari kedua belah pihak dalam memenuhi kebutuhan obat-obatan rumah sakit. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa aspek yang perlu mendapat perhatian, terutama dalam meningkatkan koordinasi, mempercepat proses pengambilan keputusan, dan memperkuat pencapaian tujuan kerja sama agar pelaksanaannya dapat dipertahankan dan terus ditingkatkan ke arah yang lebih optimal.
2. Koperasi Konsumen Tandang Husada telah menjalankan perannya sebagai mitra rumah sakit dalam menjamin ketersediaan obat-obatan melalui kegiatan perencanaan, pengadaan, penyimpanan, dan

pendistribusian obat sesuai kebutuhan. Peran tersebut turut mendukung kelancaran pelayanan kesehatan di RSUD Umar Wirahadikusumah Kabupaten Sumedang. Namun, dari sisi peningkatan penjualan, hasil penelitian menunjukkan perolehan skor sebesar 194 dengan kriteria "cukup baik" di mana pertumbuhan volume penjualan, pencapaian target penjualan, peningkatan omzet, serta pertumbuhan usaha masih belum mencapai hasil yang diharapkan secara optimal. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa koperasi masih perlu menyusun strategi yang lebih efektif agar kerja sama yang telah terjalin mampu memberikan dampak yang lebih besar terhadap peningkatan kinerja penjualan.

3. Dalam pelaksanaan kerja sama masih terdapat beberapa kendala yang memengaruhi efektivitas pengadaan obat-obatan, di antaranya semakin ketatnya persaingan dengan Pedagang Besar Farmasi (PBF), proses persetujuan yang membutuhkan waktu cukup lama, perubahan harga obat yang tidak menentu, serta koordinasi yang belum sepenuhnya berjalan secara optimal. Untuk mengatasi kondisi tersebut, koperasi dan pihak rumah sakit telah melakukan berbagai upaya, seperti memperkuat komunikasi dan koordinasi antarunit, mengadakan rapat koordinasi secara berkala, serta melakukan negosiasi harga sesuai kondisi pasar. Upaya-upaya tersebut menunjukkan bahwa komunikasi yang baik, koordinasi yang berkesinambungan, dan komitmen dari kedua belah pihak

merupakan faktor penting dalam menjaga keberlangsungan kerja sama.

Secara keseluruhan, kerja sama antara Koperasi Konsumen Tandang Husada RSU Sumedang dan RSUD Umar Wirahadikusumah Kabupaten Sumedang telah memberikan manfaat bagi kedua belah pihak, khususnya dalam mendukung ketersediaan obat-obatan bagi pelayanan kesehatan. Agar kerja sama tersebut dapat terus berkembang dan memberikan hasil yang lebih optimal, diperlukan evaluasi secara berkelanjutan, peningkatan kualitas koordinasi, serta penyusunan strategi yang mampu menghadapi persaingan usaha. Dengan demikian, koperasi diharapkan dapat mempertahankan perannya sebagai mitra strategis rumah sakit sekaligus meningkatkan kinerja usahanya secara berkelanjutan.

**5.2 Saran-saran**

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah disimpulkan di atas, berikut adalah saran yang diharapkan dapat membantu Koperasi Konsumen Tandang Husada RSU Sumedang dalam meningkatkan efektivitas kerja sama pengadaan obat-obatan serta meningkatkan kinerja penjualan di masa yang akan datang:

1. Saran Teoritis

   Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk mengembangkan penelitian dengan menggunakan objek penelitian yang lebih luas, sehingga hasil penelitian dapat dibandingkan dengan kondisi koperasi konsumen di rumah sakit lainnya. Penelitian selanjutnya juga diharapkan dapat menambahkan variabel-variabel lain yang diduga memengaruhi efektivitas kerja sama dan

peningkatan penjualan, seperti kualitas pelayanan, kepuasan mitra, manajemen rantai pasok (*supply chain management*), sistem informasi pengadaan, maupun daya saing koperasi. Selain itu, penggunaan metode penelitian yang lebih beragam, seperti pendekatan kuantitatif dengan jumlah responden yang lebih besar atau *mixed methods* yang lebih mendalam, diharapkan mampu menghasilkan temuan yang lebih komprehensif dan memberikan kontribusi yang lebih luas bagi pengembangan ilmu Manajemen Bisnis, khususnya di bidang perkoperasian dan kemitraan dalam sektor kesehatan.

2. Saran Praktis

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti bermaksud memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi Koperasi Konsumen Tandang Husada RSU Sumedang dan pihak RSUD Umar Wirahadikusumah Kabupaten Sumedang dalam meningkatkan efektivitas kerja sama pengadaan obat-obatan serta peningkatan penjualan, di antaranya sebagai berikut:

1) Pengurus koperasi diharapkan melakukan evaluasi kerja sama secara berkala bersama pihak rumah sakit untuk mengidentifikasi hambatan yang terjadi selama proses pengadaan obat-obatan, sehingga setiap permasalahan dapat segera ditindaklanjuti dan tidak menghambat pelayanan maupun aktivitas penjualan.

2) Pengurus koperasi disarankan untuk memperluas jaringan kerja sama dengan distributor atau pemasok obat yang memiliki harga kompetitif dan kualitas yang

terjamin, sehingga koperasi mampu bersaing dengan Pedagang Besar Farmasi (PBF) dalam memenuhi kebutuhan obat-obatan rumah sakit.

3) Koperasi bersama pihak rumah sakit diharapkan dapat meningkatkan koordinasi dan komunikasi, terutama dalam penyampaian informasi kebutuhan obat, proses persetujuan pengadaan, serta pengendalian persediaan agar proses pengadaan dapat berlangsung lebih cepat, tepat, dan efisien.

4) Pengurus koperasi diharapkan menyusun strategi pengembangan usaha secara berkelanjutan melalui evaluasi kinerja penjualan, peningkatan kualitas pelayanan kepada rumah sakit, serta penyusunan program kerja yang mampu meningkatkan daya saing koperasi sehingga keberlangsungan kerja sama dan pertumbuhan penjualan dapat terus terjaga.

5) Koperasi Konsumen Tandang Husada RSU Sumedang perlu meningkatkan efektivitas pengelolaan persediaan obat melalui penerapan perencanaan kebutuhan stok yang mengacu pada data permintaan historis (historical demand). Analisis pola permintaan tersebut dapat dijadikan landasan dalam menetapkan jumlah persediaan yang ideal, sehingga koperasi lebih mampu mengantisipasi kebutuhan rumah sakit secara akurat. Melalui pengelolaan persediaan yang lebih terencana, risiko kekurangan maupun kelebihan stok dapat ditekan, proses pengadaan berjalan lebih efisien, kualitas pelayanan kepada rumah sakit meningkat, serta peluang peningkatan volume penjualan dan daya saing koperasi terhadap Pedagang Besar Farmasi (PBF) menjadi semakin terbuka.