

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi bisnis Unit Sarana Produksi Pertanian dalam upaya meningkatkan penjualan yang didapatkan dari hasil keusioner dan wawancara yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, maka ditemukan kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis SWOT yang melihat keadaan kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman pada Unit Sarana produksi Pertanian Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri diketahui memiliki posisi strategis untuk berkembang berkat kualitas produk pupuk non-subsidi yang baik, harga kompetitif, lokasi saat ini yang strategis, serta hubungan yang erat dengan pelanggan. Loyalitas pelanggan menjadi modal penting untuk meningkatkan penjualan, terutama di tengah tingginya permintaan pupuk non-subsidi dan potensi pasar saprotan yang masih luas. Namun, terdapat kelemahan yang perlu segera diatasi, seperti rendahnya pemahaman SDM terhadap teknologi informasi, pencatatan keuangan yang masih manual, promosi yang terbatas, dan pemanfaatan media digital yang rendah. Dari sisi eksternal, peluang besar seperti kebutuhan pupuk yang terus meningkat, kemudahan pasokan, serta dukungan kebijakan subsidi pemerintah. Meski demikian, koperasi menghadapi ancaman berupa persaingan yang semakin ketat, ketergantungan pada satu pemasok utama, fluktuasi harga bahan baku, dan regulasi pemerintah.

2. Tingkat penjualan yang terjadi tahun 2024 pada Unit Sarana produksi Pertanian Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri mengalami fluktuasi, baik produk pupuk maupun produk obat tanaman. Total penjualan pupuk mencapai Rp 2.877.824.250 atau 1.259.153 kg, dengan puncak penjualan pada bulan November dan terendah pada bulan Agustus, dipengaruhi oleh musim tanam, cuaca, dan kondisi ekonomi petani. Penjualan obat tanaman mencapai Rp 93.116.500 atau 3.139 unit, dengan penjualan tertinggi pada bulan Maret dan terendah pada bulan Juni, yang sangat bergantung pada kondisi tanaman dan serangan hama/penyakit. Secara umum, pupuk memiliki volume dan nilai penjualan lebih tinggi dibandingkan obat tanaman, menegaskan perannya sebagai kebutuhan utama dalam kegiatan pertanian.
3. Berdasarkan hasil perhitungan analisis IFAS dan EFAS maka koordinat posisi untuk Unit Sarana produksi Pertanian berada pada posisi kuadran I (agresif) dengan koordinat (1,25 : 0,92), hal tersebut menunjukkan koperasi memiliki kekuatan internal besar dan peluang eksternal luas untuk mendukung pertumbuhan. Strategi efektif yang dapat diterapkan adalah strategi S-O (Strength–Opportunity), yaitu memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang. Strategi tersebut mencakup peningkatan penjualan pupuk non-subsidi dengan menjaga kualitas dan loyalitas pelanggan, memperluas jangkauan pasar dengan harga bersaing, menjalin kemitraan distribusi dengan berbagai pihak, serta menjadikan koperasi sebagai pusat distribusi pupuk yang mudah diakses oleh petani.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah di sampaikan, penulis memberikan saran berikut yang terbagi dalam dua kategori yaitu:

1. Saran Pengembangan Ilmu

- 1) Disarankan kepada peneliti lain untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai strategi bisnis dan analisis SWOT di koperasi koperasi lain.
- 2) Penelitian ini diharapkan bisa menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya namun dengan lebih banyak sampel atau studi kasus tambahan. Penambahan banyaknya data akan lebih membantu memvalidasi temuan selanjutnya.

2. Saran Guna Laksana

- 1) Unit Sarana produksi Pertanian Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri sebaiknya memanfaatkan dengan baik keunggulan produk yang dimiliki, terutama kualitas produk pupuk non subsidi supaya loyalitas pelanggan dan penjualan dapat terus menerus meningkat.
- 2) Unit Sarana produksi Pertanian Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri perlu mengembangkan jangkauan pasar dengan mengidentifikasi desa atau kecamatan sekitar yang belum memanfaatkan pelayanan koperasi saat ini. Koperasi juga dapat membuat paket ekonomis seperti paket hemat pupuk dan obat. Unit Sarana produksi Pertanian Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri juga dapat menyediakan layanan antar produk jika memungkinkan.

- 3) Unit Sarana produksi Pertanian Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri, perlu memperkuat dan menambah kemitraan, bisa dimulai dengan menetapkan skema penitipan barang ke kios tani lokal. Menjalin kerja sama langsung dengan produsen atau distributor besar untuk mendapat harga beli yang lebih kompetitif dan dukungan promosi.
- 4) Unit Sarana produksi Pertanian Koperasi Pertanian Sumber Tani Mandiri, perlu memberikan kemudahan akses dan layanan seperti jam operasional diperluas dan layanan yang diberikan cepat.



IKOPIN
UNIVERSITY