

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis swot dalam menentukan strategi untuk meningkatkan volume pendapatan koperasi di KUD Karya Mandiri Ciparay pada unit PPOB yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis faktor internal (*Strength, Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunity Threat*) di Koperasi Unit Desa (KUD) Karya Mandiri Ciparay terdapat enam faktor kekuatan, lima faktor kelemahan, tujuh faktor peluang, dan lima faktor ancaman yang dianggap paling berpengaruh terhadap perumusan strategi koperasi. Serta berdasarkan hasil dari analisis SWOT KUD Karya Mandiri Ciparay berada pada kuadran I dan strategi yang digunakan yaitu strategi agresif atau SO (*Strength, Opportunity*) yang dimana koperasi menggunakan kekuatannya dengan memanfaatkan peluang untuk meningkatkan volume pendapatan.
2. Upaya manajemen untuk meningkatkan volume penjualan di KUD Karya Mandiri Ciparay pada unit PPOB yaitu dengan menerapkan beberapa strategi diantaranya yaitu strategi korporat, strategi unit usaha, dan strategi fungsional yang kemudian dapat memberikan manfaat bagi perkembangan koperasi.

## 5.2 Saran-Saran

Adapun usulan atau saran yang bersifat operasional berdasarkan hasil penelitian untuk dapat menjadi suatu perbaikan atau peningkatan melalui adanya saran teoritis dan saran praktis.

### 5.2.1 Saran Teoritis

Adapun saran teoritis yang dapat menjadi suatu pengembangan bagi peneliti selanjutnya mengenai analisis SWOT kaitannya dengan strategi untuk meningkatkan volume pendapatan antara lain:

1. Bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian lebih mendalam mengenai analisis SWOT dalam menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan volume pendapatan.
2. Bagi peneliti selanjutnya dapat memperkaya studi literatur yang berhubungan dengan analisis SWOT dalam menentukan strategi untuk meningkatkan volume pendapatan.
3. Bagi peneliti selanjutnya berkaitan dengan penelitian ini diharapkan untuk menambah alat ukur agar diperoleh hasil yang lebih akurat

### 5.2.2 Saran Praktis

Adapun saran praktis yang dapat memberikan suatu informasi tambahan atau dapat dijadikan suatu referensi bagi KUD Karya Mandiri Ciparay mengenai penerapan strategi yang tepat untuk meningkatkan volume pendapatan antara lain:

1. Sebaiknya KUD Karya Mandiri Ciparay Lebih meningkatkan integrasi dan optimalisasi sistem teknologi informasi yang modern. Pastikan sistem dapat terus diperbarui untuk mempertahankan keunggulan dalam layanan perbankan dan pembayaran online. Ini akan membantu memperluas jangkauan layanan PPOB ke lebih banyak daerah, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat kepercayaan pelanggan.
2. Sebaiknya KUD tingkatkan promosi aktif di pasar yang sudah ada dengan menawarkan diskon atau promo khusus untuk menarik lebih banyak pelanggan. Kemudian identifikasi dan masuki pasar baru dengan menyediakan layanan PPOB di daerah-daerah yang belum terjangkau oleh pesaing. Dan kembangkan layanan baru seperti pembayaran untuk sektor e-commerce atau asuransi, sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar yang berkembang.
3. Sebaiknya KUD fokus pada pencapaian peningkatan pendapatan dan peningkatan loyalitas pelanggan sebagai prioritas utama. Koperasi harus mulai aktif mencari peluang untuk bermitra dengan pihak lain seperti pemerintah atau lembaga keuangan untuk meningkatkan keberlanjutan operasional. Dan koperasi juga dapat berkontribusi positif terhadap masyarakat sekitar dengan memberikan layanan yang bermanfaat