

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai analisis studi kelayakan bisnis pada Koperasi Unit Desa Setia Manggung dalam upaya untuk meningkat pelayanan kepada anggota maka dapat ditarik simpulan dari pembahasan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis SWOT pada matriks SPACE, bahwa posisi Koperasi Unit Desa Setia Manggung menunjukkan berada pada titik Kuadran I yaitu Strategi Agresif yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi Koperasi Unit Desa Setia Manggung. Artinya Koperasi Unit Desa Setia Manggung memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang harus diimplementasikan dalam kondisi seperti ini adalah dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) bagi koperasi.
2. Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis pada berbagai aspek diantaranya aspek pasar, aspek SDM dan aspek teknis menggunakan metode *market build-up* diketahui bahwa memang Koperasi Unit Desa Setia Manggung masih memiliki beberapa masalah dan tantangan yang harus dihadapi dari setiap aspeknya namun Koperasi Unit Desa Setia Manggung telah berupaya melakukan perencanaan dan strategi dalam penanggulangan

masalahnya, seperti yang telah ditetapkan pada Rencana Anggaran Pendapatan dan Biaya (RAPB) tahun 2021 Koperasi Unit Desa Setia Manggung akan melakukan pengembangan dari setiap aspek dalam kegiatan usahanya guna untuk meningkatkan pelayanan terhadap anggota.

3. Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis pada aspek keuangan Koperasi Unit Desa Setia Manggung didapati kesimpulan kriteria investasi sebagai berikut:

*a. Payback Period*

Berdasarkan hasil analisis waktu pengembalian investasi pada Koperasi Unit Desa Setia Manggung adalah 3 tahun 10 bulan 16 hari, jangka waktu pengembalian investasi tersebut selama 4 tahun, maka investasi ini layak untuk dijalankan.

*b. Net Present Value*

Berdasarkan hasil analisis perhitungan kriteria investasi nilai NPV adalah sebesar Rp. 54.939.703.- nilai tersebut memiliki nilai positif atau lebih besar dari 0,  $NVP > 0$  sehingga investasi tersebut dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

*c. Internal Rate of Return*

Hasil Perhitungan kriteria investasi IRR pada Koperasi Unit Desa Setia Manggung diketahui sebesar 10%, nilai tersebut melebihi dari nilai yang telah ditetapkan, maka proyek bisnis pada Koperasi Unit Desa Setia Manggung dapat dikatakan layak untuk pengembangan bisnis.

## 5.2 Saran-Saran

Berdasarkan hasil simpulan di atas, penulis mencoba untuk menyampaikan beberapa saran kepada Koperasi Unit Desa Setia Manggung yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis yang sekiranya dapat menjadi masukan dalam evaluasi dan pengembangan terutama dalam upaya untuk meningkatkan pelayanan khususnya kepada anggota, adapun saran yang bisa menjadi bahan pertimbangan adalah sebagai berikut:

### A. Aspek Teoritis

Bagi kalangan akademis yang akan membuat atau melanjutkan penelitian yang berkaitan dengan studi kelayakan bisnis terutama dalam upaya meningkatkan pelayanan kepada anggota diharapkan dapat menyempurnakan data-data yang ada sehingga penelitian ini lebih sempurna dan memperluas wawasan penulis.

### B. Aspek Praktis

1. Dalam upaya untuk meningkatkan pelayanan anggota Koperasi Unit Desa Setia Manggung harus membenahi kelembagaan terkait infrastruktur kantor tempat usaha koperasi yang dirasa sudah usang atau belum maksimal, dengan infrastruktur yang aman dan nyaman selama pelayanan di lakukan, anggota mendapatkan kepuasan atas layanan sehingga dapat membuat anggota maupun non anggota akan bertransaksi kembali dikemudian hari.

2. Koperasi harus bisa memanfaatkan dan memaksimalkan sarana pra-sarana yang ada sesuai dengan strategi agresif pada Koperasi Unit Desa Setia Manggung untuk meningkatkan pendapatan koperasi.
3. Pihak koperasi diharapkan dapat melakukan inovasi dalam pengembangan dengan melakukan penjualan produk sarana pertanian yang sekiranya bisa dijual secara online melalui *e-commerce* seperti Shopee, Lazada, Tokopedia, Bukalapak dan platform lainnya sehingga dapat meluas pasar koperasi tidak hanya terpaku pada toko *offline* saja.
4. Mengingat aspek SDM pengelola menjadi salah satu masalah dalam operasional koperasi, diharapkan koperasi dapat merekrut karyawan baru yang kompeten sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan koperasi, selain itu melakukan pembinaan dan memberikan pelatihan kepada SDM yang ada sehingga pengelola dapat menjalankan tugasnya dengan baik dan sesuai kemampuan untuk meningkatkan dedikasinya dengan tujuan memberikan pelayanan yang prima kepada anggota.