

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan pada penelitian yang ada mengenai Strategi Pengembangan Usaha Koperasi Melalui Kemitraan dengan analisis SWOT, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan, strategi pengembangan usaha koperasi melalui kemitraan dapat disimpulkan sebagai suatu proses yang memerlukan pemanfaatan kekuatan internal secara maksimal, sembari meminimalkan kelemahan yang ada, agar mampu merespons peluang pasar dan menghadapi ancaman persaingan secara efektif. Kekuatan seperti infrastruktur yang memadai, penawaran khusus bagi anggota, adanya pendapatan pasif dari kemitraan, perluasan segmen produk, serta pengalaman positif dalam menjalin kerja sama, menjadi modal utama bagi koperasi untuk memperkuat daya saing.
2. Peluang yang tersedia, seperti aktivasi dan pemberdayaan anggota, perluasan jaringan kemitraan, meningkatnya akses pasar terhadap produk koperasi, serta peningkatan manajemen, dapat dioptimalkan untuk menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan. Namun, kelemahan seperti keterbatasan kompetensi karyawan, modal yang minim, daya saing produk yang masih rendah, potensi konflik internal, serta branding koperasi yang belum optimal perlu segera diatasi agar tidak menghambat proses pengembangan. Di sisi lain, koperasi juga perlu mengantisipasi ancaman

yang dapat mengganggu keberlangsungan usaha, antara lain persaingan ketat dengan lembaga non-koperasi, kecenderungan anggota yang lebih berperan sebagai konsumen daripada pemilik, ketergantungan finansial terhadap kemitraan, risiko ketidaksesuaian jati diri koperasi, serta terhambatnya inovasi internal. Oleh karena itu, strategi pengembangan yang dirancang harus berorientasi pada penguatan kapasitas internal, diversifikasi produk dan layanan, serta pembentukan kemitraan yang selaras dengan nilai dan prinsip koperasi, sehingga mampu menciptakan daya saing yang berkelanjutan di tengah dinamika pasar yang kompetitif.

3. Strategi yang dapat digunakan dan dapat dilakukan oleh koperasi dalam usahanya melalui kemitraan yaitu Strategi *Strength - Opportunities*, Strategi *Weakness - Opportunities*, Strategi *Strength - Threats* dan Strategi *Weakness - Threats*. Dari hasil perhitungan bobot dan rating letak usaha koperasi IU Coop melalui kemitraan berada pada Kuadran I yaitu strategi agresif dimana alternatif strategi yang berada di kuadran tersebut adalah strategi *Strength - Opportunities* yaitu, strategi ini diarahkan untuk memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal secara optimal guna memperluas jangkauan pasar, meningkatkan keragaman produk dan layanan, serta memperkuat posisi pada segmen yang telah dikuasai. Melalui kemitraan, IU Coop dapat memperluas akses terhadap sumber daya, teknologi, dan jaringan pemasaran yang lebih luas, sehingga mampu mendorong inovasi produk, pengembangan promosi yang efektif, dan penciptaan nilai tambah yang membedakan koperasi dari pesaing.

Keberhasilan strategi agresif memerlukan penguatan kapasitas internal koperasi agar dapat mendukung laju pertumbuhan yang diharapkan. Hal ini mencakup peningkatan kompetensi sumber daya manusia, penerapan sistem operasional yang efisien, serta pengelolaan keuangan yang profesional. Dengan mengoptimalkan potensi kemitraan yang dipadukan dengan pengelolaan internal yang solid, IU Coop memiliki peluang untuk mencapai pertumbuhan usaha yang berkelanjutan, memperkuat daya saing, dan memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi anggotanya.

4. Upaya-upaya yang perlu dilakukan oleh usaha koperasi melalui kemitraan yaitu berdasarkan uraian strategi yang telah disampaikan, pengembangan usaha koperasi melalui kemitraan menuntut pemanfaatan potensi internal secara optimal, baik dari segi sumber daya, infrastruktur, maupun jaringan kerja sama yang telah terbangun. Optimalisasi infrastruktur, penyediaan penawaran khusus bagi anggota, serta pemanfaatan pendapatan pasif dari kemitraan menjadi fondasi penting untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat loyalitas anggota, dan memastikan keberlanjutan pembiayaan. Langkah ini tidak hanya memperkuat posisi tawar koperasi di hadapan mitra strategis, tetapi juga menumbuhkan kemandirian dan stabilitas usaha jangka panjang. Selain itu, diversifikasi segmen produk yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar menjadi kunci untuk memperluas jangkauan dan membuka peluang kolaborasi baru. Upaya ini harus didukung oleh analisis pasar yang komprehensif, inovasi berkelanjutan, dan pengelolaan manajemen yang profesional. Dengan menggabungkan

optimalisasi potensi internal dan pemanfaatan kemitraan strategis, koperasi berpeluang mencapai pertumbuhan usaha yang berkelanjutan, memperkuat daya saing, serta memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi seluruh anggota.

5.2 Saran - Saran

Berdasarkan hasil pembahasan di atas maka terdapat beberapa saran baik saran teoritis atau saran praktis yaitu sebagai berikut:

1. Saran Teoritis

a) Pendalaman Kajian Teoritis dan Strategi Pertumbuhan Koperasi

Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperdalam kajian teoritis mengenai strategi pengembangan usaha koperasi melalui kemitraan, dengan fokus pada penerapan *Growth Oriented Strategy* dalam konteks koperasi di Indonesia. Kajian ini penting untuk memperkaya literatur mengenai strategi pertumbuhan koperasi yang adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis dan teknologi.

b) Analisis Hubungan Antarvariabel dan Inovasi Koperasi

Diperlukan penelitian lanjutan yang mengkaji hubungan antara kualitas kemitraan dan kinerja koperasi dengan memasukkan variabel tambahan seperti inovasi produk, digitalisasi layanan, serta loyalitas anggota. Pendekatan ini akan memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor penentu keberhasilan koperasi dalam meningkatkan daya saing dan partisipasi anggota.

c) Pengembangan Model Analisis Strategi dan Kontribusi Ilmiah

Peneliti berikutnya diharapkan mengembangkan model analisis strategi yang lebih terukur dan aplikatif dengan mengintegrasikan metode SWOT, *Balanced Scorecard*, dan *Business Model Canvas*. Selain menghasilkan rekomendasi praktis bagi koperasi, penelitian ini juga diharapkan berkontribusi terhadap pengembangan ilmu manajemen strategis dan perkoperasian di era transformasi digital.

2. Saran Praktis

- a) Koperasi perlu memaksimalkan pemanfaatan infrastruktur yang dimiliki, baik fisik maupun digital, untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan. Upaya ini harus diiringi dengan penguatan kompetensi sumber daya manusia melalui pelatihan terstruktur dan berkelanjutan, sehingga pengurus dan karyawan memiliki kemampuan manajerial, teknis, dan pelayanan yang sesuai dengan tuntutan perkembangan pasar.
- b) Kemitraan strategis perlu dimanfaatkan sebagai sarana perluasan pasar, peningkatan nilai tambah produk, dan akses terhadap sumber daya serta teknologi baru. Manajemen koperasi juga disarankan mengembangkan program penawaran khusus bagi anggota, seperti skema insentif atau promosi eksklusif, guna mendorong loyalitas dan partisipasi aktif yang berdampak positif terhadap citra koperasi di mata publik.
- c) Untuk menjaga daya saing, koperasi perlu melakukan diversifikasi produk yang relevan dengan kebutuhan pasar berdasarkan hasil riset yang komprehensif. Proses ini harus diselaraskan dengan prinsip-prinsip

koperasi, sehingga pertumbuhan usaha tidak hanya berorientasi pada profitabilitas, tetapi juga memberikan manfaat ekonomi dan sosial yang signifikan bagi seluruh anggota.