

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dalam mencari strategi yang tepat sebagai pengembangan unit usaha toko di Koperasi Keluarga Besar RS Al-Islam “Amanah” Bandung, maka penurlus dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam melaksanakan kegiatan usaha baik perusahaan maupun koperasi penting untuk selalu memperhatikan lingkungan internal dan eksternal yang ada disekitar lokasi usaha. Mengetahui kondisi dari para pesaing, baik kekuatan ataupun kelemahan merupakan hal yang penting bagi unit usaha agar dapat bersaing dengan pesaing. Dalam penelitian ini ditemukan faktot-faktor yang terjadi dilingkungan internal dan eksternal Koperasi keluarga Besar RS Al-Islam “Amanah” Bandung diantaranya:

- a. Faktor Internal

- 1.) Kekuatan

- Lokasi toko yang strategis
- Keramahan pelayanan
- Kelengkapan produk yang dijual
- Waktu buka toko
- Kebersihan toko

- 2.) Kelemahan

- Tata letak toko
- Harga lebih tinggi dari pesaing
- Pelayanan kurang cepat
- Penerangan toko yang kurang

## b. Faktor Eksternal

### 1.) Indikator Peluang

- Permintaan pelanggan yang meningkat
- Media sosial sebagai media promosi
- Pemanfaatan layanan belanja online

### 2.) Indikator Ancaman

- Harga Pesaing lebih rendah
- Pertumbuhan pesaing
- Kualitas pelayanan pesaing

2. Alternatif strategi yang dilakukan oleh Koperasi Keluarga Besar RS Al-Islam “Amanah” adalah *alternative* diversifikasi agar dapat untuk meningkatkan atau mengembangkan unit usaha toko dengan dengan konsep misalnya meningkatkan bangunan unit toko.
3. Upaya yang dilakukan dalam mengembangkan unit toko di Koperasi Keluarga Besar RS Al-Islam “Amanah” yaitu menggunakan strategi W-O yaitu untuk memperbaiki kelemahan dan merubahnya menjadi kekuatan untuk dapat memaksimalkan peluang yang ada pada lingkungan sekitar.

## 5.2. Saran-Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat berguna untuk meningkatkan kinerja dimasa yang akan datang.

1. Disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk dapat memperhatikan faktor lain seperti manajemen bisnis, kondisi persaingan pada usaha yang dijalani dan memahami strategi bisnis.
2. Selain kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, serta strategi yang telah dikemukakan pada hasil dan pembahasasn, peneliti juga menyarankan agar Koperasi

mengadakan pelatihan secara berkala untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia pada unit toko terutama untuk pegawai toko, karena masih kurang dan butuh pengembangan untuk pelayanannya.

2. Melakukan pelatihan kepada karyawan unit toko agar tidak hanya fokus pelatihan kepada pengurus saja agar karyawan toko memahami bagaimana perbaikan unit toko dengan mengacu pada strategi-strategi pemasaran dengan acuan strategi SO,ST,WO dan WT.
3. Untuk dapat mengembangkan Unit Usaha Toko Koperasi Keluarga Besar RS Al-Islam secara optimal dalam strategi diversifikasi dengan menerapkan konsep kedalaman misalnya dengan meningkatkan unit toko agar konsumen leluasa dalam bertransaksi sehingga dapat meningkatkan nilai tambah pada unit toko.