

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Simpulan yang dapat penulis sampaikan berdasarkan hasil pembahasan dalam bab IV adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan pelaksanaan rekrutasi dan seleksi calon pemegang terdiri dari sebagai berikut :
 - a. Sistem perekrutan menurut respon dari peserta sudah cukup baik
 - b. Seleksi Peserta menurut respon yang didapatkan dari peserta yaitu cukup sulit untuk seleksi fisik.
2. Kegiatan pelatihan yang dipersiapkan untuk calon pemegang terdiri dari :
 - a. Pelatihan Bahasa menurut respon dari anggota sudah cukup baik
 - b. Pelatihan Fisik menurut respon dari anggota sudah cukup baik
 - c. Pelatihan Keterampilan menurut respon dari anggota sudah cukup baik
 - d. Pelatihan Karakter menurut respon dari anggota sudah cukup baik

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi sedikitnya jumlah anggota pemegang di Koperasi Kulak Mitra Pakuan Ardin yang diberangkatkan ke Jepang terdiri dari faktor *eksternal* dan *internal*.
 - a. Faktor *Eksternal* (EFAS) yang menyebabkan sedikitnya jumlah anggota yang diberangkatkan ke Jepang adalah tes yang terlalu sulit bagi peserta.
 - b. Faktor *Internal* (IFAS) yang menyebabkan sedikitnya jumlah anggota yang diberangkatkan ke Jepang adalah program pelatihan yang belum sesuai dengan kriteria dari pihak Sento Cooperative.
4. Upaya-upaya yang harus dilakukan pihak koperasi untuk memperbaiki pelaksanaan kegiatan pelatihan dan rekrutasi dalam upaya meningkatkan jumlah anggota yang bisa dikirim ke Jepang yaitu dengan strategi sebagai berikut :
 - a. Strategi SO : Strategi ini dilaksanakan dengan cara melakukan kerjasama dengan pihak Sento Cooperative, Lpk. Bahasa Inspirasi Muda (Al-ihsan Center), serta Dinas Koperasi dan UMKM untuk mencari pelatih yang kompeten dan untuk memperbaiki fasilitas ruangan kelas.
 - b. Strategi WO : Strategi ini dilaksanakan dengan cara melakukan kerjasama dengan kantor periklanan untuk membuat baligho, poster dan iklan di koran-koran untuk promosi program pemagangan ke Jepang, untuk sosialisasi media elektronik pihak koperasi harus mempunyai karyawan khusus dibidang teknologi

pemasaran, dan melaksanakan sosialisasi ke SMA/ sederajat, SMK dan Perguruan Tinggi.

- c. Strategi ST : Strategi ini dilaksanakan dengan cara koperasi harus melakukan kerjasama dengan pihak IM Japan (perusahaan swasta yang mengelola SDM untuk bekerja di Jepang) dan Dinas Ketenagakerjaan hal ini dilakukan agar koperasi mendapatkan lapangan pekerjaan di Jepang lebih banyak dan tidak menunggu lowongan pekerjaan dari pihak Sento Cooperative.
- d. Strategi WT : Strategi ini dilaksanakan dengan cara Koperasi Kulak Mitra Pakuan Ardin harus melakukan kerjasama dengan pihak Sento Cooperative agar tes yang diberikan kepada peserta diringankan dengan begitu dapat meningkatkan jumlah peserta yang diberangkatkan ke Jepang..

IKOPIN

5.2 Saran

Saran yang dapat penulis sampaikan kepada unit usaha pelatihan pemagangan ke Jepang Koperasi Kulak Mitra Pakuan Ardin, serta evaluasi yang harus dilaksanakan oleh Koperasi adalah sebagai berikut :

Tabel 5.1 Saran

Nomor	Saran	Keterangan
1.	Kegiatan Rekrutasi	Sosialisasi program pemagangan yang harus ditingkatkan kembali
2.	Kegiatan Seleksi	Standar kelulusan yang lebih ditingkatkan.
3.	Faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya peserta yang sudah berangkat	- Melakukan pemberangkatan ke Jepang lebih awal bagi peserta yang memenuhi 80 % standar kelulusan. - Peserta yang sudah pulang dari Jepang lebih dibimbing lagi dan diberikan pelatihan berwirausaha dan mengatur uang dengan baik. - Mekanisme evaluasi dilakukan bukan saja hanya dari pihak Sento Cooperative tapi pihak koperasi juga ikut melakukan evaluasi. - Memberikan materi sesuai dengan pihak yang bekerjasama

		• Materi harus diperbarui agar tiap melakukan evaluasi berbeda • Materi/kurikulum lebih ditingkatkan.
4.	Upaya-upaya yang harus dilakukan untuk meningkatkan jumlah anggota yang diberangkatkan	• Melakukan banyak kerjasama dengan pihak luar. • Melakukan pemberangkatan ke Jepang lebih awal bagi peserta yang memenuhi 80 % standar kelulusan. • Peserta yang sudah pulang dari Jepang lebih dibimbing lagi dan diberikan pelatihan berwirausaha dan mengatur uang dengan baik. • Sosialisasi program pemagangan yang harus ditingkatkan kembali. • Pengelolaan keuangan Koperasi harus diperbaiki • Jati diri koperasi yang harus diperbaiki