

BAB V

PENUTUP

Bab penutup merupakan bab terakhir dalam penulisan skripsi ini. Dalam bab ini penulis menyimpulkan dari apa yang telah di bahas dalam bab-bab sebelumnya. Disamping itu, penulis juga memberikan saran-saran yang nantinya dapat berguna bagi KOPEGTEL Semarang berkenaan dengan kemampuan unit-unit usaha koperasi dalam menghasilkan laba.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan apa yang diuraikan penulis dalam bab-bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. *Profitabilitas* pada unit-unit usaha pada Koperasi Pegawai Telkom Semarang periode 1996-1998 adalah :

a) Unit usaha simpan pinjam

Profitabilitas unit usaha simpan pinjam diukur dengan *return on investmentnya* sebesar 17,07% pada tahun 1996, 17,22% pada tahun 1997, dan 18,12% pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual incomenya* pada tahun 1996 sebesar Rp.99.437.161,00 , pada tahun 1997 sebesar Rp.106.645.698,00 , dan pada tahun 1998 sebesar Rp.85.460.092,00.

b) Unit usaha wartel dan telepon umum tunggu

Profitabilitas unit usaha wartel dan telepon umum tunggu diukur dengan *return on invesment* sebesar 68,81% pada tahun 1996, 63,72% pada tahun 1997, dan 63,77 pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan

residual income sebesar Rp.31.660.211,00 pada tahun 1996, Rp.46.888.962,00 pada tahun 1997, dan Rp.4.681.957,00 pada tahun 1998.

c) Unit usaha perdagangan kartu telepon umum

Profitabilitas pada unit usaha kartu telepon umum diukur dengan *return on investment* sebesar 37,98% pada tahun 1996, 23% pada tahun 1997, dan 19,02% pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual income* sebesar Rp.68.930.384,00 pada tahun 1996, Rp.46.096.322,00 pada tahun 1997, dan Rp.23.706.201,00 pada tahun 1998.

d) Unit usaha apotik

Profitabilitas untuk unit usaha apotik diukur dengan *return on investment* sebesar 55,40% pada tahun 1996, 57,05% pada tahun 1997, dan 62,89% pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual income* sebesar Rp.83.777.588,00 pada tahun 1996, Rp.116.793.327,00 pada tahun 1997, dan Rp.154.058.165,00 pada tahun 1998.

e) Unit usaha pengadaan barang dan jasa

Profitabilitas unit usaha pengadaan barang dan jasa diukur dengan *return on investment* sebesar 27,82% pada tahun 1996, 27,98% pada tahun 1997, dan 57,21% pada tahun 1998. Sedangkan diukur dengan *residual income* pada tahun 1996 sebesar minus Rp.8.337.619,00 , pada tahun 1997 sebesar Rp.16.577.940,00 , dan pada tahun 1998 sebesar Rp.92.593.817,00.

Adapun profitabilitas tiap unit usaha dapat dilihat secara keseluruhan sebagai berikut :

Tabel 5.01
Profitabilitas unit-unit usaha
Koperasi Pegawai Telkom Semarang
Periode 1996-1998

Unit usaha	ROI (%)			RI (dalam rupiah)		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998
Simpan pinjam	17,07	17,22	18,12	99.437.161	106.645.698	85.460.092
Wartel & TUT	68,81	63,72	63,77	31.660.211	46.888.962	4.681.957
KTU	37,98	23	19,02	68.930.384	46.096.322	23.706.201
Apotik	55,40	57,05	62,89	83.777.588	116.793.327	154.058.165
Pengadaan brg&jasa	27,82	27,98	57,21	(8.337.619)	16.577.940	92.593.817

Sumber : lampiran 1

2. Strategi Koperasi untuk unit-unit usaha dalam hubungannya dengan profitabilitas adalah sebagai berikut :

1) Unit usaha simpan pinjam

Strategi unit ini dipengaruhi oleh faktor eksternal dan faktor internal. Dalam hubungannya dengan profitabilitas, untuk tahun 1998 *residual incomenya* mengalami penurunan. Hal ini disebabkan adanya penambahan dana dari bank dan Kopegtel, sehingga memberikan kenaikan beban bunga modalnya yang kemudian menurunkan angka *residual income* tahun 1998. Sedangkan *return on investmentnya* mengalami kenaikan yang lebih tinggi dari kenaikan tahun 1997.

2) Unit usaha wartel dan telepon umum tunggu

Strategi yang diterapkan pada wartel sebagian besar dipusatkan pada mutu pelayanan yang diberikan pada konsumen. Dari strategi yang dijalankan, memberikan profitabilitas yang berbeda baik *return on investmentnya* maupun *residual incomenya*. Untuk *return on investment*

pada tahun 1997 mengalami penurunan yang diakibatkan oleh penambahan wartel dan Telepon Umum Tunggu. Sedangkan bagi *residual income*, bertambahnya beberapa peralatan pada wartel yang ada khususnya tahun 1998, menambah beban bunga modal yang pada akhirnya memperkecil angka *residual income*.

3) Unit usaha perdagangan kartu telepon umum

Unit usaha ini bergerak dalam penjualan kartu telepon umum (KTU) sebagai distributor yang langsung melayani konsumen. Pada awal tahun 1997 unit ini memiliki dua jenis kartu telepon umum yaitu kartu chip dan magnetic. Namun karena pengaruh krisis moneter, yang menjadikan kenaikan harga jual kartu telepon umum mengakibatkan konsumen beralih pada jasa telekomunikasi lainnya.

Dalam kondisi semacam ini, pihak manajemen unit ini seolah tidak mendapat peluang guna memajukan unitnya. Sampai pada akhir tahun 1998 keadaan ini tidak berubah sehingga mengakibatkan penurunan profitabilitas selama tahun 1996-1998.

4) Unit usaha apotik Telefarma

Usaha apotik sebagian besar pelayanannya ditujukan kepada karyawan/ pensiunan PT.Telkom Semarang beserta keluarganya melalui tunjangan kesehatan. Sedangkan pelayanan kepada masyarakat umum belum mendapatkan prioritas. Dalam pemasaran obat, unit ini tidak mengalami kendala karena merupakan mitra kerja tunggal dengan PT.Telkom serta memiliki keunggulan terhadap letak apotik yang menyatu dengan poliklinik

PT.Telkom. Dan untuk mempertahankan kondisi ini, pihak manajemen telah menandatangani perjanjian kerjasama dengan PT.Telkom untuk satu tahun mendatang dalam hubungannya dengan pelayanan kesehatan ini. Kondisi di atas terus dapat dipertahankan oleh unit usaha ini, hingga pada akhir tahun 1998, *profitabilitas* unit ini terus mengalami kenaikan.

5) Unit usaha pengadaan barang dan jasa

Unit usaha ini dalam usahanya memiliki banyak pesaing, dan untuk mempertahankan kelangsungan usaha unit ini, pihak manajemen unit ini terus melakukan penambahan sejumlah peralatan serta memperluas pangsa pasar sebagai upaya meningkatkan pendapatan sepanjang tahun 1996 hingga 1998. *Profitabilitas* unit usaha pengadaan barang dan jasa ini mengalami peningkatan baik *return on investment* maupun *residual incomenya* dari tahun 1997 sampai 1998.

5.2 Saran

Adapun saran-saran yang penulis sampaikan khususnya kepada Koperasi Pegawai Telekomunikasi Semarang berkenaan dengan *profitabilitas* unit-unit usaha periode tahun 1996-1998 adalah sebagai berikut :

1. Unit usaha simpan pinjam

Unit ini boleh dikatakan merupakan unit pengumpulan modal berupa uang yang kemudian disalurkan pada anggota sebagai pinjaman. Oleh karena itu saran untuk unit ini adalah menambah modal dari koperasi lain yang memiliki dana pinjaman yang besar dengan harapan bunga pinjaman yang akan dibayarkan

lebih rendah dari pada bunga pinjaman bank. Selain itu dapat juga dilakukan penambahan modal dari para anggota sendiri, yaitu melalui simpanan anggota dan simpanan sukarela dengan menambah jumlah simpanan tiap anggota. Apabila semua modal simpan pinjam dibiayai dari anggota, maka bunga pinjaman yang dibebankan pada anggota akan lebih rendah. Dengan demikian diharapkan profitabilitas unit ini akan mengalami kenaikan.

2. Unit usaha wartel dan telepon umum tunggu

Dengan melihat kondisi sekarang ini, banyaknya wartel dan telepon umum tunggu memberikan daya saing tersendiri. Penulis menyarankan agar peningkatan mutu pelayanan terus dilakukan, baik dari segi sumber daya manusianya, maupun penambahan peralatan serta sarana pendukung lainnya yang lebih baik, seperti desain interior wartel, dan fasilitas ruang tunggu yang lebih nyaman. Hal ini dilakukan semata-mata untuk mempertahankan pelanggan agar tetap menggunakan wartel dan telepon umum tunggu sebagai kebutuhan jasa telekomunikasi. Di samping itu, disarankan agar unit usaha ini terus mengembangkan *system on line payment point (SOPP)* yang merupakan jenis usaha baru pada akhir tahun 1998. SOPP ini dapat dikembangkan pada wartel-wartel yang sudah ada. Dalam usaha memperluas pangsa pasar dan menambah pendapatan unit ini, jika kondisi keuangan memungkinkan dapat dilakukan penambahan kamar telepon bagi wartel yang ramai dengan pelanggan agar mempercepat proses pelayanan guna kepentingan kepuasan pelanggan, serta dapat juga melakukan penambahan lokasi wartel baru ke beberapa tempat umum seperti rumah sakit, kampus perguruan tinggi dan ke tempat strategis lainnya

yang belum terjangkau. Hal ini dapat menjadi acuan, dengan melihat banyak telepon umum yang rusak akibat ulah tangan tak bertanggungjawab. Oleh karena itu, kesempatan ini dapat dimanfaatkan sebagai peluang perluasan pangsa pasar.

3. Unit usaha kartu telepon umum

Saran yang dapat diberikan untuk unit ini adalah memperluas pasar kartu telepon umum ini, yaitu pada tempat-tempat yang memiliki banyak telepon umum kartu. Kemudian dapat juga mengadakan pendekatan dengan pihak PT. Telkom dalam upaya membenahi dan memfungsikan kembali telepon-telepon umum kartu yang rusak, serta mengadakan penambahan pemasangan telepon umum kartu baru di tempat-tempat yang belum terjangkau. Hal ini akan menolong konsumen atau masyarakat dalam pemakaian kartu telepon umum yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan KTU di kemudian hari. Selain itu, unit ini juga dapat memberikan diskon pada konsumen dengan cara mengurangi laba per unit kartu. Dengan harapan bahwa diskon yang diberikan ini mampu menaikkan pendapatan dan merangsang konsumen untuk membeli dari harga KTU yang semula sudah mengalami kenaikan.

4. Unit usaha apotik

Untuk unit ini, saran yang dapat diberikan yaitu lebih mencoba memprioritaskan pelayanan pada masyarakat umum, alternatif cara yang dapat dilakukan yaitu dengan membuka cabang apotik di tempat lain. Diharapkan upaya ini akan lebih meningkatkan pendapatan.

5. Unit usaha pengadaan barang dan jasa.

Disarankan agar pelayanan pada konsumen diperluas bukan hanya pada anggota, namun juga pada masyarakat umum. Selain meningkatkan mutu pelayanan terhadap konsumen juga harus melakukan sponsor atau publikasi kepada masyarakat umum, sehingga semakin sering dikenal maka kemungkinan untuk melakukan kerjasama dengan pihak yang membutuhkanpun semakin besar sehingga akan mampu meningkatkan pendapatan.



