

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisa dari bab IV maka penulis akan mencoba untuk menarik kesimpulan dan memberikan saran untuk perusahaan sekoteng ABC. Kesimpulan yang didapat serta saran yang diberikan kepada perusahaan sekoteng ABC ini tidak terlepas dari hasil analisis lingkungan perusahaan baik eksternal maupun internal. Dimana dalam analisis tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai kesempatan dan kekuatan yang jauh lebih besar dibandingkan dengan ancaman dan kelemahan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan pada kondisi yang baik dan mempunyai kesempatan untuk berkembang.

5.1. Kesimpulan

Setelah diadakan penelitian pada perusahaan sekoteng ABC di Prambanan Yogyakarta maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Perusahaan sekoteng ABC dihadapkan oleh beberapa faktor Internal perusahaan yang dapat mempengaruhi keberadaan perusahaan tersebut dalam Industri. Faktor internal tersebut berupa kekuatan dan kelemahan dari perusahaan sekoteng ABC yang perlu diperhatikan dalam penentuan strategi perusahaan. Kekuatan tersebut adalah :
 - ✓ Loyalitas konsumen dan kualitas produk yang diakui dan brand image yang kuat.
 - ✓ Penguasaan *market share* yang cukup besar di D.I.Y.
 - ✓ Pengalaman dari pemilik perusahaan dalam pengembangan produk.
 - ✓ Tenaga kerja yang relatif murah.

- ✓ Rasa ikut memiliki dari para karyawannya.

Sedangkan kelemahan perusahaan sekoteng ABC adalah sebagai berikut :

- ✓ Lemahnya sistem akuntansi yang selama ini diterapkan.
- ✓ Kapasitas produksi yang terbatas.
- ✓ Kurangnya tenaga profesional.
- ✓ Semangat kerja karyawan rendah.

2. Selain faktor-faktor Internal perusahaan, perusahaan sekoteng ABC juga dihadapkan oleh faktor-faktor eksternal perusahaan yang memberikan peluang dan ancaman terhadap perusahaan. Peluang yang ada dalam lingkungan eksternal perusahaan sekoteng ABC adalah :

- ✓ Kemudahan ekspor (keringanan pajak).
- ✓ Perluasan daerah pemasaran dalam negeri.
- ✓ Kebiasaan masyarakat Indonesia.
- ✓ Kemudahan memperoleh bahan baku.
- ✓ Keaneka ragaman jenis minuman jahe

Sedangkan ancaman yang dihadapi perusahaan adalah :

- ✓ Menurunnya daya beli masyarakat akibat krisis ekonomi yang melanda Indonesia.
- ✓ Makin banyaknya pemain dalam industri mengakibatkan persaingan makin ketat.
- ✓ Ancaman jenis minuman lain.

3. Dari berbagai faktor yang mempengaruhi perusahaan baik dari lingkungan internal maupun eksternal dapat disusun suatu matriks SWOT, dimana matriks tersebut dapat membantu dalam penyusunan strategi yang akan

digunakan perusahaan. Dan dari analisa matriks SWOT perusahaan sekoteng ABC didapat beberapa alternatif strategi, yaitu :

- ✓ Melakukan penetrasi pasar yang intensif serta pengembangan daerah pemasaran domestik.
 - ✓ Mengembangkan produk baru minuman jahe.
 - ✓ Mengadakan pelatihan manajerial untuk meningkatkan kapabilitas sumber daya manusia yang ada diperusahaan.
 - ✓ Mempertimbangkan penggunaan teknologi dalam proses produksi tanpa harus meninggalkan proses produksi yang sudah ada.
 - ✓ Meningkatkan kualitas produk untuk dapat menembus pasar ekspor.
4. Pengalaman berkecimpung dalam industri minuman jahe, merupakan suatu faktor kelebihan dari perusahaan sekoteng ABC, sehingga dapat melindungi dirinya dari para pendatang baru.
 5. Dalam menghadapi ancaman masuknya pendatang baru, perusahaan sekoteng ABC menciptakan hambatan yang berupa skala ekonomis melalui pembelian bahan baku skala besar dan persediaan agar agar kering untuk mengantisipasi jika perubahan cuaca mengganggu proses pembuatannya.
 6. Diferensiasi produk dengan menjaga mutu dan ketradisional produk serta membina hubungan baik secara kekeluargaan dengan suplier dan pelanggan.
 7. Kebutuhan modal, biaya beralih pemasok dan kebijakan pemerintah bukanlah sebagai suatu hambatan bagi pendatang baru, namun akses ke saluran distribusi merupakan hambatan, karena saluran distribusi telah dikuasai oleh perusahaan sulit ditembus. Biaya tidak menguntungkan terlepas dari skala berupa penguasaan bahan baku, lokasi perusahaan yang strategis dan *Brand image* yang kuat.

8. Dalam menghadapi ancaman produk pengganti yang berupa minuman jahe lainnya, maka perusahaan menjaga kualitas dan mutu-mutu produk, ketersediaan produk dimana-mana, serta meningkatkan pelayanan untuk mempertahankan pelanggan.
9. Untuk menghadapi kekuatan tawar-menawar pembeli yang memaksa turunnya harga, perusahaan memproduksi sekoteng Asik dengan harga yang lebih murah dari sekoteng ABC. Serta tetap menjalin hubungan baik dengan pelanggan dengan peningkatan pelayanan dan jaminan yang berkaitan dengan produk.
10. Dalam menghadapi kekuatan tawar-menawar pemasok perusahaan melakukan pembelian terpecah sehingga tidak bergantung pada satu pemasok saja dan berusaha menjalin hubungan, serta meningkatkan kepercayaan kepada pemasok dengan cara tepat waktu dalam menyelesaikan kewajiban terhadap pemasok.
11. Dalam menghadapi persaingan diantara pesaing yang ada, perusahaan meningkatkan pelayanan serta membina hubungan kekeluargaan dengan supplier ataupun pembeli. Selain itu bagi konsumen yang menghendaki harga rendah perusahaan memproduksi produk sekoteng Asik. Dan bagi konsumen yang tidak menyukai buah-buahan dan agar agar kering perusahaan memproduksi serbat dan madu jahe.
12. Strategi bersaing generik yang dipilih oleh perusahaan adalah strategi bersaing diferensiasi dimana perusahaan telah menjadi berbeda dengan yang lain dengan melihat kemasan produk, hingga bahan baku yang berkualitas yang langsung diambil dari petani. Serta mempertahankan mutu, rasa serta tetap membina hubungan baik dengan pelanggan ataupun pemasok.

5.2. Saran-saran

Dari kesimpulan diatas, penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang mungkin dapat digunakan sebagai masukan bagi perusahaan.

1. Untuk memanfaatkan serta mengantisipasi faktor-faktor lingkungan perusahaan baik faktor-faktor eksternal maupun Internal yang ada, perusahaan sekoteng ABC dapat mengembangkan strategi yang didapat dari Matriks SWOT, berdasarkan prioritasnya. Adapun strategi-strategi tersebut adalah sebagai berikut :
 - 1). Melakukan penetrasi pasar yang intensif serta pengembangan daerah pemasaran domestik.
 - 2). Mengembangkan produk baru minuman jahe.
 - 3). Mengadakan pelatihan manajerial untuk meningkatkan kapabilitas sumber daya manusia yang ada diperusahaan.
 - 4). Mempertimbangkan penggunaan teknologi dalam proses produksi tanpa harus meninggalkan proses produksi yang sudah ada.
 - 5). Meningkatkan kualitas produk untuk dapat menembus pasar eksport.
2. Kekuatan yang ada dalam perusahaan, untuk menghadapi lima kekuatan yang mempengaruhi persaingan, sebaiknya tetap dipertahankan dan bahkan ditingkatkan. Mempertahankan pembuatan produk yang menggunakan proses tradisional yang juga mempertimbangkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan kapasitas produksi perusahaan. Penggunaan bahan-bahan baku alami yang bermutu, sehingga didapat produk yang bermutu dan berkualitas sama. Dengan menghasilkan produk yang berkualitas akan lebih mudah dikenal oleh konsumen melalui perluasan daerah pemasaran, menambah dan mengaktifkan tenaga penjualannya.

3. Selain itu perusahaan tetap mempertahankan strategi diferensiasi agar konsumen dapat membedakan dengan produk perusahaan lain. Disini diharapkan keunikan perusahaan sekoteng ABC akan memberikan kesan tersendiri terhadap produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan dimata konsumennya.
4. Dari sekian banyak strategi yang dapat digunakan, penulis menyarankan agar perusahaan untuk segera mengembangkan beberapa strategi, yaitu ;
 - 1). Melakukan penetrasi pasar yang intensif serta pengembangan daerah pemasaran domestik.
 - 2). Mengembangkan produk baru minuman jahe.
 - 3). Mengadakan pelatihan manajerial untuk meningkatkan kapabilitas sumber daya manusia yang ada diperusahaan.

Ketiga strategi tersebut direkomendasikan penulis mengingat pada saat ini masih banyak daerah pemasaran domestik yang masih belum tergarap, dan menurunnya daya beli masyarakat Indonesia akibat krisis moneter saat ini. Pengembangan produk baru minuman jahe diperlukan mengingat tingkat persaingan dalam industri yang semakin ketat dan munculnya ancaman dari produk minuman jenis lain. Pengadaan pelatihan manajerial dalam rangka meningkatkan kapabilitas sumberdaya manusia yang ada dalam perusahaan sekoteng ABC sangat diperlukan mengingat kondisi yang berkembang saat ini dan yang akan datang sangat menuntut tingkat profesionalisme yang tinggi, dan semakin kompleksnya permasalahan yang akan dihadapi dimasa-masa yang akan datang.

Daftar Pustaka

- David, Fred R, 1995, *Strategic Management*, Prentice–Hall, Inc.
- Faulkner, David dan Bowman, Cliff, 1995, *The Essence of Competitive Strategy*, Prentice Hall International Ltd, U.K.
- Handoko, T. Hani, 1992, *Manajemen*, Edisi kedua, BPFE, Yogyakarta.
- Hill, C.W.L. dan Jones, L.R., 1995, *Strategic Management Theory And Intergrated Approach*, Houghton Mifflin Company, USA.
- Hunger David, J. dan Wheelan, L., 1995, *Strategic Management*, Addison-Wesle Publishing Company.
- Jauch, Lawrence R. dan Glueck, William F., 1994, *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*, Edisi ketiga, Erlangga, Jakarta.
- Porter, Michael E., 1980, *Competitive Strategy, Techniques for Analysing Industries and Competitors*, The Free Press, New York.
- Porter, Michael, E., 1985, *Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior*, The Free Press, New York.
- Rangkuti, Freddy, 1999, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Reksohadiprodjo, Sukanto, 1993, *Manajemen Strategik*, Edisi kedua, BPFE, Yogyakarta.

serviens in lumine veritatis

