

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis terhadap lingkungan eksternal dan internal yang dilakukan terhadap CV DBT telah menghasilkan faktor-faktor strategik, baik factor strategik eksternal (factor peluang dan ancaman) maupun factor strategic internal (faktor kekuatan dan kelemahan) . atas dasar faktor-faktor strategik tersebut telah diperoleh hasil analisis EFE matriks dengan nilai 3.43 dan IFE matriks dengan nilai 2.64, skor ini berada di atas skor 2.50, yang merupakan batas tengah antara skor outstanding (4.0) dengan skor poor (1,0). Berarti menunjukkan bahwa CV DBT telah mampu menjalankan perusahaannya dengan baik dan mampu memanfaatkan peluang yang ada serta meminimalkan ancaman yang timbul.
2. Dari analisis Matriks IE dihasilkan bahwa CV DBT berada sel strategi 2 (growth), yang didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan asset, profit, maupun kombinasi ketiganya. Alternative-alternatif strategi yang ada pada sel 2 ini adalah alternative strategi intensi dan atau strategi terintegrasi yaitu market penetration, market development , product development, forward integration, horizontal integration.
3. Dari alat analisis matriks SWOT didapat beberapa alternative strategi yang memungkinkan untuk diimplementasikan di CV. DBT :
 - a. Mempertahankan harga yang kompetitif.
 - b. Memperluas jaringan pemasaran ke daerah-daerah dan meningkatkan promosi untuk meningkatkan penjualan reseller di daerah.
 - c. Memperbaiki kualitas SDM, guna meningkatkan pelayanan dan operasional perusahaan.
 - d. Meningkatkan pemasaran dengan membidik ceruk-ceruk yang tidak diisi oleh competitor.

- e. Meningkatkan dan mengembangkan pemasaran, dengan menyesuaikan dengan perkembangan teknologi informasi saat ini.
4. Kesesuaian hasil dari hasil analisis Matriks IE dengan Matriks SWOT diperoleh alternatif- alternatif strategi sebagai berikut adalah:
- a. Strategi Pengembangan Pasar (Market Development Strategy)
 - b. Strategi Integrasi Horisontal (Horizontal Integration Strategy)
 - c. Strategi Integrasi Ke Depan (Forward Integration Strategy)

Dari alternatif-alternatif strategi yang dihasilkan tersebut diatas, untuk menetapkan prioritas strategi dilakukan dengan matriks QSPM (Quantitative Strategic Planning Matriks) dengan hasil analisis sebagai berikut:

- Market Development : 5.567
- Horizontal Integation : 5.329
- Forward Integration : 5.172

Prioritas strategi pertama bagi CV DBT adalah konsentrasi melalui Market Development, dengan mendapatkan pangsa pasar yang baru dengan meningkatkan variasi produk, pelayanan pada konsumen dan dengan menjalin kerjasama serta melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih gencar. Strategi Pengembangan pasar adalah dengan memperkenalkan produk yang ada saat ini pada pasar baru (*new market*).Pengembangan pasar ke *new market* ini dijalankan dengan memperluas area geografi baru, menambah segmen baru, mengubah dari bukan pemakai menjadi pemakai, menarik pelanggannya pesaing.Dengan meningkatnya teknologi informasi saat ini, CV DBT harus berani dan mulai memasuki pangsa pasar online, yang memiliki konsumen yang tidak terbatas wilayah.

Strategi kedua adalah Strategi integrasi horizontal merupakan suatu strategi yang berusaha agar CV. DBT dapat meningkatkan kendali atas perusahaan merk pesaing.Saat ini CV. DBT lebih banyak terkonsentrasi pada penjualan di ibukota provinsi. Adapun langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk memperluas pemasaran adalah dengan membangun kerja sama yang baik dan sekaligus

meningkatkan tenaga SDM yang ada saat ini. Memperkuat modal untuk mengurangi persaingan guna memperluas kegiatan –kegiatan perusahaan lainnya.

Strategi ketiga adalah Strategi integrasi ke depan adalah strategi yang dijalankan dengan meraih kendali atas jalur distribusi, mulai dari distributor hingga retailer. Wujud dari kendali atas jalur distribusi adalah mendirikan sendiri jalur distribusi, memperoleh kepemilikan atas jalur distribusi, atau memperoleh kendali. Dengan kondisi pasar yang semakin beragam serta persaingan yang semakin ketat, CV DBT dalam hal ini perlu meningkatkan distribusi barang ke reseller-reseller di berbagai daerah dengan sistem yang lebih baik lagi, sehingga distribusi penjualan bisa meningkat dan mulai memasuki pangsa pasar online yang menasar konsumen lebih luas dan tanpa batas.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, Peneliti menyarankan CV DBT untuk:

1. Memperluas pangsa pasar serta meningkatkan penjualan dengan menasar konsumen-konsumen yang belanja via *online (E-Commerce)*.
2. Memperbaiki kualitas dan kemampuan SDM guna meningkatkan pelayanan dan operasional perusahaan.
3. Meningkatkan dan memperbaiki sistem reseller yang selama ini telah dijalankan.
4. Meningkatkan promosi di beberapa tempat dan/atau ikut serta dalam event-event daerah untuk memperkenalkan produk dan meningkatkan penjualan.
5. Memperluas pasar dengan membuka jasa penyewaan alat outdoor, dengan berkerjasama dengan EO (Event Organizer).