

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari penelitian dan saran yang diberikan untuk penelitian sejenis dan pengembangan penelitian selanjutnya.

5.1. Kesimpulan

Berikut adalah kesimpulan dari penelitian ini.

1. Dari hasil kuisioner kepuasan konsumen terdapat 8 pernyataan yang menjadi kekuatan perusahaan karena memiliki skor di atas 2.6 dan 5 pernyataan yang menjadi kelemahan perusahaan karena memiliki skor di bawah 2.5, antara lain:

a. Kekuatan

- 1) Bahan Baku Produk Yang Tahan Lama, Kuat dan Tidak Mudah Keropos
- 2) Produk Memiliki Berat Dan Ukuran Yang Mudah Untuk Dipindahkan
- 3) Desain Produk Yang Inovatif Serta Memiliki Banyak Variasi
- 4) Produk Memiliki Kepresisian Yang Rapi Dan Lapisan Laminasi Yang Tidak Mudah Mengelupas
- 5) Dimensi Produk Yang Mudah Disesuaikan Dengan Ruang Yang Tersedia
- 6) Harga Produk Sesuai Dengan Kualitas Produk Dan Cukup Bersaing Dengan Merek Lainnya
- 7) Memiliki Layanan Purna Jual Serta *Service Center* Yang Baik
- 8) Memiliki Sertifikat Penghargaan Dalam Bidang Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2000.

b. Kelemahan

- 1) Alternatif Pilihan Warna Produk Yang Masih Sedikit
 - 2) Sulitnya Proses Perakitan Dan Perbaikan Produk
 - 3) Terbatasnya Pendistribusian Produk
 - 4) Belum Terkenalnya Merek Melody
 - 5) Produk Sulit Dibersihkan Dari Kotoran
2. Untuk penentuan peluang dan ancaman didapatkan dari hasil *brainstorming* dengan pihak manajemen perusahaan. Sehingga di dapatkan 5 peluang dan 5 ancaman antara lain:

a. Peluang

- 1) Ketersediaan Proses Kredit Untuk Pembelian Produk Melody
- 2) Memiliki Pasar Potensial Untuk Berkembang di Kota Malang
- 3) Pesatnya Perkembangan Teknologi
- 4) Meningkatnya Jumlah Penduduk
- 5) Hubungan Dengan Pemasok Berjalan Baik

b. Ancaman

- 1) Adanya Competitor Sejenis
- 2) Aktifitas Promosi Competitor Yang Lebih Aktif
- 3) Adanya Kemungkinan Terjadinya Lonjakan Harga Bahan Baku
- 4) Semakin Banyaknya Produk Substitusi
- 5) Terjadinya Krisis Ekonomi Global

3. Dari hasil penyusunan matrik SWOT maka berikut ini 6 strategi yang dapat dirumuskan.

Berikut ini strategi yang dapat dirumuskan:

a. Meningkatkan kualitas produk

b. Meningkatkan kuantitas atau volume penjualan

c. Menjalin kerja sama dengan mitra usaha untuk pengembangan perusahaan.

d. Menjaga hubungan baik dengan pemasok dengan terus melakukan pengawasan terhadap bahan baku yang dikirim.

e. Melakukan kegiatan promosi dengan cara pemanfaatan teknologi dan promo pemberian diskon untuk menarik minat konsumen dengan pemanfaatan tenaga kerja.

f. Meningkatkan inovasi produk untuk mengatasi banyaknya produk substitusi.

4. Berdasarkan hasil matrik IE diketahui bahwa posisi perusahaan pada kuadran I yaitu *GROW And BUILD* tumbuh dan membangun. strategi-strategi yang cocok bagi ketiga divisi tersebut adalah strategi intensif (*market penetrastion, market development* dan *product development*) atau strategi integrasi (integrasi ke depan, integrasi ke belakang, dan integrasi horizontal).

4.2. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini dan dapat digunakan untuk perbaikan dalam penelitian selanjutnya adalah:

1. Diharapkan perusahaan dapat mengetahui dan mengukur kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman secara berkala agar perusahaan dapat mengetahui dengan pasti kondisi dan posisi perusahaan dalam persaingan agar tetap mampu meningkatkan volume penjualannya dan tidak sampai mencapai tahap *decline*.
2. Sebaiknya pihak perusahaan meningkatkan kegiatan promosi, baik dengan mengadakan pameran, atau pemasangan iklan di media masa agar masyarakat lebih mengenal produk merek melody, serta lebih memanfaatkan teknologi untuk kegiatan bisnisnya seperti pembuatan website untuk penjualan secara *online*, dengan demikian diharapkan mampu membantu meningkatkan penjualan.

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

