

BAB V PENUTUP

Bab penutup berisi tentang kesimpulan dan saran dari penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan menjawab pertanyaan dari rumusan masalah yang telah dirumuskan pada bab pendahuluan. Sedangkan untuk saran berisi tentang masukan hasil penelitian yang telah dilakukan, saran ini dapat digunakan oleh pihak perusahaan dan pihak peneliti selanjutnya.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis oleh peneliti yang telah dilakukan maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut.

1. Visi yang tepat dan perlu diterapkan dalam PT. Diamond Emas Sentosa, berdasarkan hasil *brainstorming* dengan pihak *General Manager* perusahaan adalah “PT. Diamond Emas Sentosa menjadi perusahaan karoseri terkemuka di Pulau Jawa yang dapat memenuhi kebutuhan dengan kualitas melebihi harapan pelanggan, serta dapat memenuhi kebutuhan pasar”. Sedangkan misi dari PT. Diamond Emas Sentosa pertama, terwujudnya efisiensi dan produktifitas dalam menjalankan produksi sehingga memberikan manfaat bagi pemilik usaha, karyawan, pemasok dan konsumen, kedua, melakukan harmonisasi dan sinergi antara kepentingan perusahaan dengan karyawan guna memupuk disiplin dalam bekerja, kesatuan dan persatuan, dan ketiga adalah terus berusaha dalam mengembangkan produk yang berkualitas dan berinovatif.
2. Menurut Analisis Rantai Nilai dan Michael Porter *Five Force's Model*, PT. Diamond Emas Sentosa memiliki 13 faktor internal dan 12 faktor eksternal yang dapat teridentifikasi. Faktor internalnya terdiri dari fasilitas mesin, kualitas tenaga kerja, kualitas produk, variasi produk, sumber daya manusia, kebutuhan modal, ketepatan waktu, armada pengiriman, alternatif pemasok, fungsi pemasaran, antrian dalam proses produksi, *miss* komunikasi antar karyawan, dan tingkat loyalitas pelanggan. Sedangkan PT. Diamond Emas Sentosa memiliki 12 faktor eksternal, terdiri dari jumlah pesaing, jumlah peningkatan pesaing, harga bahan baku, peningkatan harga bahan baku, permintaan konsumen terhadap bentuk produk, besarnya jumlah permintaan produk, konstannya jumlah permintaan produk, spesifikasi produk, kualitas bahan baku, pertambahannya bengkel usaha kecil, tingginya tingkat persaingan harga, dan banyaknya diferensiasi produk yang dihasilkan kompetitor.

3. Berdasarkan analisis QSPM, terdapat empat urutan prioritas strategi yang efektif terhadap peningkatan hasil penjualan PT. Diamond Emas Sentosa. Pertama, yaitu membuat diferensiasi produk seperti membuat pagar besi rumah dan tiang lampu penerangan jalan umum, kedua, yaitu melakukan pengembangan teknologi seperti menambahkan mesin *bending* hidrolis, mesin *press* hidrolis, dan mesin CNC *metalworks*, ketiga, yaitu mempertahankan harga yang terjangkau dan produk yang kompetitif seperti harga yang diberikan pada produk *metal box* PDAM dengan kualitas SNI, dan yang keempat, yaitu menambah jumlah karyawan dalam rantai produksi untuk menghilangkan *bottleneck* dan karyawan pemasaran yang bertugas untuk datang langsung ke konsumen seperti menghadiri *event* tender dan *door to door*.

5.2 Saran

Saran yang diberikan dari penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dan penelitian selanjutnya, sebagai berikut.

1. PT. Diamond Emas Sentosa dapat mengimplementasikan rekomendasi pembentukan visi dan misi, serta diharapkan untuk mempertimbangkan rekomendasi dari hasil manajemen strategi yang diberikan oleh peneliti dalam upaya peningkatan *profit* penjualan produk perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan penelitian lebih lanjut mengenai analisis kelayakan mesin terhadap penambahan mesin, terkait dengan penambahan mesin yang sebelumnya disarankan seperti mesin *bending* hidrolis, mesin *press* hidrolis, dan mesin CNC *Metalworks*.