

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Dari hasil penelitian diketahui bahwa sumber kekuatan pada *internal strategic faktor summary* diperoleh hasil $S > W$ ($1,50 > 1,11$) hal ini berarti bahwa faktor kekuatan perusahaan lebih besar dari kelemahan perusahaan. Adapun dari faktor internal perusahaan yang bersumber pada kekuatan, diketahui bahwa faktor kekuatan yang ada adalah: memiliki pangsa pasar yang fanatik, memiliki jaringan distribusi yang kuat, orientasi pelayanan pada pelanggan, sistem pengendalian persediaan yang baik, memiliki tim kerja yang terampil dan berdidikasi, menjadi leader untuk pasar produk yang ditawarkan, memiliki kerjasama yang baik dengan pemasok dan konsumen, serta lokasi perusahaan yang strategis.
2. Dari hasil penelitian faktor eksternal diperoleh hasil $O < T$ ($1,38 < 1,45$) hal tersebut menunjukkan bahwa ancaman lebih besar dari peluang yang ada, adapun faktor ancamannya adalah: ketidakstabilan nilai tukar rupiah, melemahnya daya beli konsumen, harga produk pesaing lebih murah, maraknya aksi pemalsuan, penghapusan subsidi BBM, tren gaya hidup masyarakat yang beralih ke produk luar negeri, kompetitor lebih Baik.
3. Dari hasil penelitian diketahui bahwa **S** memiliki kelebihan dari faktor-faktor yang lain, sedangkan **T** merupakan ancaman, **S** berupa kekuatan sebesar 1,50 sedangkan **T** berupa ancaman bernilai 1,45 sehingga pada diagram SWOT strategi **S** dan **O** terletak pada kuadran II diversifikasi

4. Berdasarkan hasil penelitian diketahui strategi yang dihasilkan dari diagram SWOT adalah diversifikasi artinya kekuatan perusahaan dalam kondisi prima namun dilain sisi faktor ancaman juga besar. Sehingga untuk dapat menguasai pasar seperti pada waktu-waktu yang lalu, mau tidak mau perusahaan harus segera merubah strategi, agar volume penjualan dapat meningkat seperti yang diharapkan dan perusahaan dapat bertahan hidup dan berkembang di waktu yang akan datang.

B. Saran

1. Mengingat besarnya ancaman maka perusahaan harus benar-benar serius dalam menanggulangi ancaman tersebut bila ingin bertahan hidup dan berkembang untuk itu disarankan agar perusahaan merubah strategi dengan
 - a. Menambah biaya promosi
 - b. Memanfaatkan media internet sebagai sarana promosi
 - c. Mengingat bahwa tenaga pemasaran yang ada terdiri dari tenaga sarjana dari berbagai disiplin ilmu maka disarankan agar diadakannya pelatihan sehingga hasilnya diperoleh tenaga pemasaran yang handal dan tangguh
 - d. Meningkatkan kerjasama yang sudah terjalin dengan para medis dirumah sakit-rumah sakit
 - e. Melakukan inovasi terhadap produk yang berkualitas dengan harga murah
 - f. Memberikan potongan harga
 - g. Memperkuat jaringan distribusi
2. Mengenai tentang maraknya aksi pemalsuan oleh oknum tidak bertanggung

jawab, maka disarankan agar perusahaan menghentikan distribusi produk kewilayah produk palsu.

3. Semoga saran-saran tersebut bermanfaat bagi PT. Hikmah Cipta Perkasa Jakarta dalam upaya merebut pasar guna meningkatkan volume penjualannya, dan selanjutnya dapat berkembang seperti yang diinginkan.