

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. UD. Via Lestari mempunyai visi adalah; menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, mengadakan perluasan perusahaan mengadakan perluasan pemasaran, sedangkan misi adalah; meningkatkan volume penjualan, mempertahankan serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk perusahaan, meningkatkan keuntungan yang diperoleh.
2. Hasil analisis IFAS mempunyai kekuatan yaitu merupakan snack yang mengangkat jajanan tradisional, tenaga kerja yang siap melayani dengan baik dan pada aspek, merek jenang dan geti sudah dikenal oleh konsumen. Fakta menunjukkan kelemahan umum yang dimiliki UD. Via Lestari adalah memerlukan dana untuk membeli mesin moderen dan tenaga penjualan yang masih belum tetap serta bahan baku yang semakin naik tapi harga masih tetap.
3. Hasil analisis EFAS mempunyai peluang bagi organisasi adalah semakin banyaknya masyarakat yang suka jajan tradisional, semakin banyak dijual jajanan tradisional di supermarket, penjualan dapat dilakukan dengan cara online dan adanya pelatihan dan pembinaan dari pemerintah daerah. Tantangan yang dihadapi adalah semakin maraknya jajanan import dengan harga terjangkau, persaingan tidak hanya datang dari dalam negeri juga

luar negeri, adanya internet dengan pilihan yang semakin banyak dan harga di pasar yang semakin bersaing sehingga sulit dinaikkan.

4. Hasil analisis UD. Via Lestari IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) menunjukkan hasil $W > S$ ($1,91 > 1,81$), bahwa kelemahan lebih besar dari pada kekuatan perusahaan. Hasil analisisn EFAS (*External Factor Analysis Summary*) bahwa $T > O$ ($1,93 > 1,89$) hal ini menunjukkan bahwa ancaman lebih besar daripada kesempatan. Pilihan strategis adalah W dan T , strategi W dan T terletak pada kuadran IV yaitu strategi bertahan.

B. Saran

1. UD. Via Lestari harus mempertahankan pasar yang sudah ada sehingga mampu bertahan dalam kondisi yang paling buruk yaitu dengan tetap mempertahankan kualitas dan harga karena kedua hal tersebut yang merupakan kekuatan perusahaan yang harus ditumbuhkan lagi.
2. UD. Via Lestari harus sedikit demi sedikit meningkatkan promosi jajan tradisional supaya lebih dikenal lagi, dengan tidak lupa tetap berpegang pada hasil yang efektif dan hemat biaya, selain itu perusahaan harus tetap fokus pada perbaikan manajerial dari dalam.