

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan juga analisis yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap Aneka Jasa Gypsum, maka kesimpulan yang dapat ditarik dan juga saran yang dapat dikemukakan mengenai strategi bersaing pada usaha Aneka Jasa Gypsum sebagai bahan pertimbangan bagi kemajuan usaha kedepannya.

6.1 Kesimpulan

Setelah peneliti melakukan penjabaran mulai dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, tujuan penelitian, kajian pustaka, metode penelitian, objek penelitian serta hasil dari pembahasan terkait analisis yang dilakukan terhadap Aneka Jasa Gypsum, maka berikut ini adalah kesimpulan yang dapat diketahui:

1. Strategi Bersaing yang Diterapkan Aneka Jasa Gypsum

Strategi bersaing yang diterapkan pada usaha Aneka Jasa Gypsum sampai saat ini adalah strategi fokus diferensiasi. Hal ini dikarenakan Aneka Jasa Gypsum telah memiliki target pasar yang jelas seperti kontraktor dan juga developer yang berada pada area jangkauannya yaitu perumahan sederhana.

2. Lingkungan Internal Aneka Jasa Gypsum

Dalam lingkungan usaha Aneka Jasa Gypsum tentunya terdapat kekuatan dan kelemahannya. Kekuatan dari lingkungan internal Aneka Jasa Gypsum antara lain adalah:

- Kualitas produk yang terjamin.
- Penggunaan bahan baku yang berkualitas dan ramah lingkungan.

- Sumber daya manusia yang memadai sehingga pegawai dapat melayani calon pembeli.

Kelemahan dari lingkungan internal Aneka Jasa Gypsum antara lain adalah:

- Kurangnya pemasaran yang dilakukan untuk menarik pelanggan.
- Kurangnya pemanfaatan terhadap teknologi yang dapat membantu proses pelaporan keuangan.

3. Lingkungan Eksternal Aneka Jasa Gypsum

Lingkungan eksternal dari Aneka Jasa Gypsum terdiri dari lingkungan industri dan juga lingkungan jauh. Pada Aneka Jasa Gypsum faktor yang paling berpengaruh dari lingkungan industri, yaitu:

- Persaingan yang tinggi, karena terdapat banyak usaha sejenis.
- Ancaman pendatang baru yang tinggi, karena pertumbuhan pesat pada sektor pembangunan dan modal yang besar untuk masuk dalam bidang ini.

Sedangkan untuk lingkungan jauh itu faktor yang paling berpengaruh pada Aneka Jasa Gypsum, yaitu:

- Ekonomi, laju ekonomi yang mengalami penurunan karena Covid-19.
- Teknologi, perkembangannya membantu proses pemasaran dan keuangan.

4. Strategi Bersaing yang Direkomendasikan kepada Aneka Jasa Gypsum

Hasil penelitian yang dilakukan terhadap Aneka Jasa Gypsum menunjukkan bahwa strategi yang dapat direkomendasikan untuk diterapkan dalam usaha ini adalah kepemimpinan biaya melalui salah satu tipenya yaitu strategi nilai terbaik (*best-value*). Strategi ini direkomendasikan kepada Aneka Jasa Gypsum untuk diterapkan karena strategi ini menawarkan harga terbaiknya di pasaran dan memberikan pelanggan nilai lebih untuk uang yang telah mereka berikan. Selain itu

penggunaan strategi ini dapat mendorong usaha untuk memperluas jangkauan area pasarnya agar menjadi lebih luas.

6.2 Saran

Saran yang dapat dikemukakan berdasarkan hasil penelitian dan juga pembahasan yang dilakukan oleh peneliti, maka secara keseluruhan peneliti memberikan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemilik usaha Aneka Jasa Gypsum adalah sebagai berikut:

1. Selama ini Aneka Jasa Gypsum ini hanya memfokuskan pembangunan yang terjadi di daerah sekitar tempat usaha dengan market pasar yang dibatasi. Sedangkan di Kota Bandung sendiri memiliki potensi pembangunan yang tinggi kearah timur. Hal ini dikatakan oleh Pemerintah Kota Bandung melalui Dinas Tata Ruang dan Cipta Karya. Peneliti menyarankan kepada Aneka Jasa Gypsum untuk memperluas jangkauan areanya. Maka dari itu strategi kepemimpinan biaya melalui salah satu tipenya yaitu strategi nilai terbaik sangat cocok untuk diterapkan untuk oleh usaha ini.
2. Kurangnya pemahaman mengenai penggunaan teknologi dapat menghambat pengembangan usaha. Maka dari itu peneliti menyarankan kepada pemilik usaha dan juga pegawainya agar harus dapat menggunakan atau mengoperasikan teknologi untuk membantu pencatatan dalam proses transaksi, *software* akuntansi yang digunakan untuk mencatat pelaporan keuangan, dan juga pada proses pemasaran digitalnya.

3. Aneka Jasa Gypsum diharapkan dapat terus menjaga dan juga meningkatkan kualitas dari produk dan juga layanan yang ditawarkannya serta meningkatkan kinerja dari pegawai yang dimilikinya. Tingkat turnover yang rendah dapat menjadi patokan bahwa tingkat loyalitas dalam Aneka Jasa Gypsum ini tinggi, maka dari itu pemilik usaha dapat terus memotivasi pegawainya untuk mengoptimalkan kinerjanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang, H. (2005). *Strategi Manajemen*. Jakarta: Bayumedia.
- Budhiman, I. (2020, Mei 06). *Ekonomi Bisnis*. Retrieved from Bisnis Terdampak Wabah Corona, Begini Siasat Jayaboard: <https://ekonomi.bisnis.com/read/20200506/47/1237409/bisnis-terdampak-wabah-corona-begini-siasat-jayaboard>
- CCI. (2019). *Reference Analysis for Business in Indonesia*. Retrieved from Perkembangan Pasar Gypsum di Indonesia: <https://cci-indonesia.com/perkembangan-pasar-gypsum-di-indonesia/>
- Chandra, D. S., & Mustamu, R. (2015). Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Kotak Karton Gelombang Menggunakan Porter's Five Force Analysis. *Agora Vol.3, No.1*, 686-690.
- David, F. (2013). *Strategic Management, Concepts and Cases, 14th Edition*. United State: Pearson Education.
- Janaprasetya, J. W. (2018). Analisis Strategi Bersaing Pada CV. Talaga Makmur Di Madiun. *Agora Vol.6, No.1*, 1-4.
- Kompas. (2015, April 05). *Kompas*. Retrieved from Aman dan Ramah Lingkungan dengan Gypsum: <https://properti.kompas.com/read/2015/04/05/15530059/Aman.dan.Ramah.Lingkungan.dengan.Gypsum.#:~:text=Pertama%2C%20aplikasi%20gypsum%20lebih%20mudah,dengan%20penggunaan%20triplek%20untuk%20plafon.&text=Gypsum%20juga%20lebih%20hemat%20energi>.
- Kompas. (2020, Juni 9). *Survei: 57,6 Persen Responden Anggap Ekonomi Indonesia Selama Pandemi Buruk*. Retrieved from Kompas.com: <https://money.kompas.com/read/2020/06/09/101230926/survei-576-persen-responden-anggap-ekonomi-indonesia-selama-pandemi-buruk?page=all>
- Ongkowijaya, M. (2019). Analisis Strategi Bersaing Pada PT. Makmur Bersama Properti. *Agora Vol.7, No.2*.
- Pitoy, C. V., Tumbel, A., & Tielung, m. (2016). Analisis Strategi Bersaing Dalam Persaingan Usaha Bisnis Document Solution (Studi Kasus Pada PT. Astragraphia, Tbk Manado). *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Vol.16 No.03*, 302-312.

- Putra, I. S. (2017). Analisis Strategi Bersaing Pada PT. Anugerah Dwi Abadi. *Agora Vol.5, No.1*.
- Rusli, K. M. (2016). Analisis Strategi Bersaing Pada PT. Basirih Industrial Banjarmasin. *Agora Vol.4, No.1*, 304.
- Ruslim, F. A., & Indriyani, R. (2015). Strategi Pengembangan Bisnis PT. ABC. *Agora Vol.3, No.2*, 439-446.
- Septiyorini, I. (2009). Analisis Penggunaan Strategi Generik Terhadap Kinerja Pada Lembaga Pendidikan Luar Sekolah Di Kota Malang. *Wacana*.
- Sinarta, A. I. (2017). Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Rafting Yang Ada Di Bali. *Agora Vol.5, No.3*.
- Sugiarto, F. F. (2016). Analisa Strategi Bersaing PT. Surya Cipta Mandiri. *Agora Vol.4, No.2*, 250.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, A. (2014). *Manajemen Strategik Komprehensif*. Jakarta: Erlangga.
- Umar, H. (2011). *Strategic Management in Action*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Utama, F. R. (2016, Februari 18). *Okefinance*. Retrieved from Gypsum, Bahan Material yang Populer di Kalangan Arsitektur: <https://economy.okezone.com/read/2016/02/18/470/1315270/gypsum-bahan-material-yang-populer-di-kalangan-arsitektur>