



## BAB 5

### SARAN DAN KESIMPULAN

#### 5.1 Kesimpulan

1. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, penerapan analisis *value chain* pada Sasi Kirana Butik sebagai dasar strategi keunggulan bersaing didasarkan pada dua aktivitas yaitu *primary activities* dan *support activities*, dimana *primary activities* mencakup *inbound logistic, operations, outbond logistic, marketing and sales dan service*. Kelima aktivitas tersebut dijabarkan lebih rinci sebagai berikut:
  - a. *Inbound Logistic*: berkaitan dengan penerimaan bahan baku, penyimpanan bahan baku dan pendistribusian bahan baku.
  - b. *Operations*: berkaitan dengan mengubah bahan baku menjadi barang jadi, penggunaan tenaga kerja dan alat jahit.
  - c. *Outbond Logistic*: berkaitan dengan pendistribusian barang jadi, penyimpanan barang jadi, pengendalian persediaan barang jadi dan pendistribusian barang jadi ke konsumen.
  - d. *Marketing and Sales*: berkaitan dengan menyangkut pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh Sasi Kirana Butik baik secara online maupun offline.
  - e. *Service*: berkaitan dengan pelayanan tambahan yang diberikan oleh Sasi Kirana Butik kepada konsumen yang telah membeli produknya.

Sedangkan *support activities* mencakup *procurement, human resource management dan firm infrastructure*. Ketiga aktivitas tersebut dijabarkan lebih rinci sebagai berikut:

- a. *Procurement*: berkaitan dengan pembelian input.
- b. *Human Resource Management*: berkaitan dengan perekrutan, pelatihan dan kompensasi.
- c. *Firm Infrastructure*: berkaitan dengan administrasi dan keuangan&akuntansi.

2. Analisis keunggulan dan kelemahan terhadap aktivitas *value chain* Sasi Kirana Butik selanjutnya dihubungkan dengan strategi keunggulan bersaing yang dalam hal ini adalah strategi *cost advantage*. Strategi tersebut dapat dihasilkan apabila perusahaan mampu mencapai biaya kumulatif yang rendah dalam melakukan setiap aktivitas yang memberikan nilai. Dalam penelitian yang dilakukan penulis yang menjadi fokus nya adalah *marketing dan sales*. Pemasaran dan penjualan yang dilakukan secara *offline* lebih menguntungkan dibandingkan penjualan secara *online*. Sasi Kirana Butik memiliki konsumen tetap yang didapat dari mengikuti pameran-pameran yang pernah diikutinya. Konsumen yang puas akan produk Sasi Kirana

Butik pasti akan melakukan pembelian ulang dan secara tidak langsung akan melakukan *word of mouth*. Oleh karena itu, tanpa mengeluarkan biaya pemasaran pameran secara berkala, Sasi Kirana Butik tetap kedatangan konsumen.

3. Strategi keunggulan bersaing yang perlu Sasi Kirana Butik lakukan adalah:

a. Dalam *Primary Activities*

- *Inbound Logistic*

Sasi Kirana Butik melakukan pengendalian persediaan yang dilakukan secara rutin dalam jangka waktu seminggu sekali sesuai dengan pembelian bahan baku yang dilakukan seminggu sekali juga. Sehingga dapat diketahui berapa banyak persediaan yang tersisa, yang baru dibeli dan masuk dalam tempat persediaan bahan baku

- *Operations*

Sasi Kirana Butik sebaiknya melakukan inovasi terhadap desainnya agar lebih variatif, pemilihan warna dan coraknya pun disesuaikan dengan keinginan pasar. Selanjutnya dalah dengan merekrut tenaga kerja makloon yang memiliki skill diatas tenaga kerja yang ada saat ini.

- *Marketing dan Sales*

Dilihat dari penjualan *online*, strategi yang harus dilakukan Sasi Kirana Butik adalah dengan mengaktifkan kembali akun media sosial dan *webstore* yang dimiliki Sasi Kirana Butik serta memakai jasa endorse untuk menarik konsumen. Sedangkan dari penjualan *offline*, sebaiknya apabila Sasi Kirana Butik mengikuti pameran harus dipersiapkan dengan matang sehingga menghasilkan keuntungan.

- *Outbond Logistic*

Sasi Kirana Butik melakukan pengendalian persediaan produk jadi yang dilakukan secara rutin dalam jangka waktu seminggu sekali sesuai dengan produk jadi yang telah dikirim oleh penjahit.

b. Dalam *Supporting Activities*

- *Procurement*

Sasi Kirana Butik sebaiknya tidak hanya memiliki satu pemasok tetap, karena apabila pemasok tersebut tidak memiliki bahan yang Sasi Kirana Butik butuhkan, mereka harus mencari ke toko lain dan mungkin membutuhkan waktu dan belum tentu kualitas kainnya sesuai dengan standar Sasi Kirana Butik. Apabila Sasi Kirana Butik memiliki pemasok lain, Sasi Kirana Butik memiliki lebih banyak pilihan yang lebih bervariasi selain itu ketersediaan bahan baku akan lebih terjamin.

- *Firm Infrastructure*

Sasi Kirana Butik sebaiknya membuat pembukuan yang nantinya dibutuhkan untuk membuat laporan keuangan. Cukup laporan keuangan sederhana yang mencakup arus kas agar Sasi Kirana Butik bisa mengetahui dengan pasti apakah mereka mendapatkan keuntungan ataupun kerugian. Didalam laporan arus kas terdapat pendapatan yang diterima, biaya yang dikeluarkan untuk bahan baku , biaya produksi dan seluruh kegiatan operasional Sasi Kirana Butik yang mengeluarkan biaya.

## 5.2 Saran

Sasi Kirana Butik sebaiknya mulai mengaktifkan kembali pemasaran dan penjualannya secara *online*. Karena persaingan dalam dunia bisnis tidak lagi hanya berhadapan dengan konsumen secara langsung (*market place*) tetapi sudah meluas, perusahaan dapat memperoleh informasi mengenai apa yang dibutuhkan oleh konsumen melalui dunia *virtual (marketspace)*. Makadari itu untuk mendapatkan pasar yang lebih besar, Sasi Kirana Butik harus mau untuk memaksimalkan media *online* yang sudah ada yaitu *Instagram, Twitter, Facebook* dan *WebStore* dengan cara merekrut admin yang aktif untuk memegang media sosial. Karena dengan adanya admin untuk media sosial fokus Ibu Metty pun tidak akan terbagi.

Untuk pemasaran dan penjualan secara *offline*, Sasi Kirana Butik dapat meningkatkan penjualannya dengan cara mengikuti pameran secara berkala agar semakin banyak masyarakat yang mengetahui produk Sasi Kirana Butik. Apabila Sasi Kirana Butik mengikuti pameran, mereka harus dapat mempersiapkannya secara matang, yaitu dengan mengetahui pameran yang diikutinya itu target sasaran nya siapa, dengan begitu Ibu Metty dapat memproduksi pakaian sesuai dengan target pasar dalam pameran tersebut. Hal-hal seperti pembuatan *pamflet/brosur/standing banner* pun harus di perhatikan agar dapat menarik konsumen untuk mendatangi *booth* dan menyadari keberadaan Sasi Kirana Butik. Selain itu mendekor stand juga bisa menjadi daya tarik untuk konsumen. Selain itu Sasi Kirana Butik harus membuat target penjualan agar mengetahui harus menjual produk berapa banyak sehingga biaya sewa stand dan biaya produksi tertutupi.



## DAFTAR PUSTAKA

- Carpenter, M.A. dan Wm.G. Sanders. (2007). *Strategic Management: A Dynamic Perspective*. New Jersey: Pearson Education.
- David, F. (2011). 13<sup>th</sup> edition. *Strategic Management: Concept*. New Jersey: Pearson Education.
- Dess/Lumpkin/eisner. (2010). *Strategic Management: Creating Competitive Advantages*. New York: Mc-Graw-Hill.
- Fitzsimmons, J.A. dan M. J. Fitzsimmons. (2011). 7<sup>th</sup> edition. *Service Management: Operations, Strategy, Information Technology*. Boston: Mc-Graw-Hill.
- Pearce, J., & Robinson, R. (2011). 12<sup>th</sup> edition. *Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control*. New York: McGraw-Hill.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Porter, M. (2008). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- Sekaran, U. dan R. Bougie. (2010). *Research Methods for Business – a Skill Building Approach*. 5th Edition .West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Walker, G. (2004). *Modern Competitive Strategy*. New York: Mc-Graw-Hill.

### Referensi dari Internet:

(<http://id.wikipedia.org/wiki/Pakaian>). Dikutip pada 15/09/2016 (18.45WIB)

(<http://www.merdeka.com/uang/turis-asing-lebih-tertarik-ke-pasar-baru-bandung-dibanding-kuta.html>). Mohamad, A. "Turis Asing Lebih Tertarik ke Pasar Baru Bandung dibanding Kuta". Dikutip pada 15/09/2016 (19.20WIB)

(<http://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20150227093258-277-35288/dunia-fesyen-menyumbang-rp-200-triliun-bagi-pendapatan-negara/>). Wahyuni, T. "Dunia Fesyen Menyumbang Rp 200 Triliun BAGI Pendapatan Negara". Dikutip pada 15/09/2016 (20.15WIB)