

BAB 4

KESIMPULAN, REKOMENDASI, DAN IMPLIKASI

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, berikut merupakan kesimpulan yang didapatkan untuk menjawab pertanyaan dari identifikasi masalah dalam penelitian ini:

1. Berdasarkan analisis PESTEL yang telah dilakukan untuk perusahaan-perusahaan dalam industri rokok elektrik, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil:
 - **Aspek Politik:** Perusahaan harus memperhatikan pemberian izin untuk melakukan kegiatan industri serta kebijakan terkait tarif pajak dan upah minimum. Mengikuti regulasi dan kepatuhan hukum akan membantu perusahaan menjaga stabilitas operasional dan menghindari sanksi yang dapat mempengaruhi reputasi perusahaan.
 - **Aspek Ekonomi:** Ketidakstabilan nilai tukar rupiah terhadap dolar memiliki dampak langsung pada harga jual produk. Perusahaan perlu memonitor perubahan ekonomi dan mengelola risiko yang terkait dengan fluktuasi mata uang untuk menjaga profitabilitas dan daya saing.
 - **Aspek Sosial:** Perusahaan harus memperhatikan perubahan dalam pola hidup masyarakat, perubahan sosial budaya, dan tren standar hidup. Dengan memahami preferensi dan kebutuhan konsumen, perusahaan

dapat mengembangkan produk atau layanan yang relevan dan sesuai dengan tuntutan pasar.

- **Aspek Teknologi:** Pemanfaatan teknologi dalam proses produksi dan distribusi, serta penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran, menjadi kunci untuk meningkatkan efisiensi dan mencapai target audiens yang lebih luas. Perusahaan perlu mengikuti perkembangan teknologi dan memanfaatkannya secara optimal untuk mempertahankan keunggulan kompetitif.
- **Aspek Lingkungan:** Perusahaan harus memperhatikan bahan baku yang digunakan, tingkat pencemaran, dan pengolahan limbah hasil produksi. Dengan mengadopsi praktik yang ramah lingkungan dan bertanggung jawab, perusahaan dapat menjaga hubungan baik dengan masyarakat, serta menciptakan keberlanjutan jangka panjang dan memenuhi tuntutan konsumen yang semakin peduli terhadap lingkungan.
- **Aspek Legal:** Perusahaan perlu memperhatikan kebijakan UMR (Upah Minimum Regional), jaminan keselamatan dalam proses produksi, SOP (Standar Operasional Prosedur), standar kualitas produk, dan standar periklanan. Dengan mematuhi peraturan dan regulasi terkait ketenagakerjaan, keselamatan kerja, serta standar kualitas dan periklanan yang berlaku, perusahaan dapat menghindari konflik

hukum, menjaga reputasi perusahaan, dan membangun kepercayaan dengan konsumen dan pemangku kepentingan lainnya.

2. Berdasarkan analisis *Porter Five Forces* yang telah dilakukan untuk perusahaan-perusahaan dalam industri rokok elektrik, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil:

- *Threat of New Entrants*: Industri tempat perusahaan beroperasi memiliki tingkat persaingan yang tinggi dengan adanya beberapa pesaing yang kuat. Persaingan ini mendorong perusahaan untuk terus meningkatkan kualitas produk, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, dan memberikan keunggulan kompetitif yang membedakan mereka dari pesaing.
- *Bargaining power of Supplier*: Pemasok memiliki kekuatan tawar yang cukup besar dalam hal jumlah pemasok, tingkat kerjasama, harga bahan baku, tingkat kepentingan dan kelangkaan bahan baku, serta informasi produk spesifik yang diperoleh. Perusahaan perlu menjaga hubungan yang baik dengan pemasok, melakukan negosiasi harga yang menguntungkan, dan beragam strategi untuk mengurangi risiko ketergantungan pada pemasok tunggal.
- *Bargaining Power of Buyers*: Pembeli memiliki kekuatan tawar yang signifikan dalam hal kisaran penghasilan, gaya hidup, dan profesi konsumen. Permintaan konsumen dapat dipengaruhi oleh preferensi dan kebutuhan yang berubah, sehingga perusahaan perlu beradaptasi

dengan cepat untuk memenuhi permintaan pasar dan memberikan nilai tambah yang diinginkan oleh pembeli.

- *Threat of Substitutes*: Adanya produk pengganti dapat mempengaruhi permintaan dan membatasi daya tarik pasar perusahaan. Faktor-faktor seperti jumlah produk pengganti, harga yang ditawarkan, dan kualitas produk perlu diperhatikan. Perusahaan perlu membangun keunggulan kompetitif, mempertahankan kualitas produk yang unggul, serta menyediakan nilai tambah bagi konsumen untuk mengurangi ancaman dari produk pengganti.
- *Industry Rivalry*: Industri di mana perusahaan beroperasi memiliki tingkat persaingan yang signifikan. Perusahaan perlu mengembangkan strategi diferensiasi, menciptakan keunggulan kompetitif, dan terus melakukan inovasi untuk mempertahankan posisi mereka di pasar dan menghadapi persaingan dari pesaing lainnya.

4.2 Rekomendasi

Berdasarkan penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat merumuskan beberapa rekomendasi. Berikut adalah beberapa rekomendasi yang dapat diberikan:

1. Perusahaan perlu terus mengembangkan dan mempertahankan keunggulan kompetitif yang membedakan mereka dari pesaing. Hal ini dapat dilakukan

melalui inovasi produk, peningkatan kualitas, pelayanan pelanggan yang superior, dan diferensiasi dalam strategi pemasaran.

2. Mengingat kekuatan tawar pemasok yang signifikan, perusahaan perlu menjalin hubungan yang baik dengan pemasok utama. Melakukan negosiasi harga yang menguntungkan, menjaga kerjasama yang erat, dan mencari alternatif pemasok dapat membantu mengurangi risiko ketergantungan pada pemasok tunggal.
3. Dalam menghadapi kekuatan tawar pembeli, perusahaan perlu memahami secara mendalam kebutuhan, preferensi, dan perilaku konsumen. Melakukan riset pasar yang terus-menerus, memberikan nilai tambah, dan mengadopsi strategi pemasaran yang efektif dapat membantu mempertahankan pangsa pasar dan memenangkan kepercayaan pelanggan.
4. Perusahaan harus tetap waspada terhadap perubahan tren dalam industri dan lingkungan bisnis secara keseluruhan. Memantau perkembangan teknologi, perubahan regulasi, serta perubahan sosial dan budaya dapat membantu perusahaan untuk mengambil tindakan yang cepat dan tepat dalam menghadapi tantangan dan peluang yang muncul.
5. Dalam menghadapi persaingan industri yang ketat, perusahaan dapat mencari peluang untuk bekerja sama dengan pihak lain dalam bentuk kemitraan strategis. Kolaborasi dengan mitra yang memiliki keahlian atau sumber daya yang saling melengkapi dapat membantu perusahaan untuk mencapai pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang.

6. Legalitas perusahaan sangat penting dalam membangun reputasi yang baik dan menghindari masalah hukum yang berpotensi merugikan. Perusahaan perlu memperhatikan kepatuhan terhadap kebijakan upah minimum, standar kualitas produk, peraturan periklanan, dan SOP yang berlaku untuk menjaga kepercayaan konsumen dan mencegah sanksi hukum.

4.3 Implikasi

Berdasarkan rekomendasi yang telah dijelaskan diatas, terdapat implikasi yang mampu untuk timbul jika rekomendasi tersebut diimplementasikan, berikut implikasi tersebut:

1. Untuk mempertahankan keunggulan kompetitif, perusahaan perlu mengembangkan sumber daya dan kemampuan yang diperlukan. Ini mungkin melibatkan investasi dalam penelitian dan pengembangan, pelatihan karyawan, atau pengadaan teknologi yang lebih canggih. Implikasinya adalah perusahaan harus siap mengalokasikan sumber daya dan waktu yang cukup untuk pengembangan tersebut.
2. Perusahaan perlu membangun hubungan yang kuat dengan pemasok utama. Hal ini memerlukan komunikasi yang efektif, negosiasi yang cerdas, dan upaya untuk menjaga hubungan yang saling menguntungkan. Implikasinya adalah perusahaan harus siap menghabiskan waktu dan upaya untuk menjalin dan memelihara hubungan yang erat dengan pemasok.
3. Perusahaan perlu terus memperhatikan kebutuhan dan preferensi pelanggan. Meningkatkan kualitas produk, memberikan layanan pelanggan yang unggul,

dan merespons umpan balik pelanggan dengan cepat adalah beberapa langkah yang perlu diambil. Implikasinya adalah perusahaan harus memiliki mekanisme yang efektif untuk memantau dan mengevaluasi kepuasan pelanggan serta mengadopsi perubahan yang diperlukan.

4. Perusahaan perlu mengembangkan ketangguhan dalam menghadapi perubahan tren industri, teknologi, dan lingkungan bisnis. Hal ini melibatkan pemantauan terus-menerus terhadap perubahan dan keberanian untuk beradaptasi dan mengambil langkah-langkah strategis yang diperlukan. Implikasinya adalah perusahaan harus memiliki fleksibilitas dan kesiapan untuk mengubah strategi dan taktik mereka sesuai dengan kebutuhan yang muncul.
5. Perusahaan perlu mengutamakan kepatuhan terhadap aturan dan regulasi yang berlaku. Ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang peraturan perundang-undangan terkait, implementasi kebijakan yang sesuai, dan pemantauan yang berkelanjutan terhadap perubahan dalam regulasi tersebut. Implikasinya adalah perusahaan harus mengalokasikan sumber daya yang cukup untuk memastikan kepatuhan dan memastikan keberlanjutan operasional mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- A., J. P., & Richard B, J. R. (2011). *Manajemen Strategis (10 ed)*. Salemba Empat.
- Assifa, F. (2022, July 1). Profil Singkat PT Smoore Technology Indonesia, Pabrik Rokok Elektrik yang Diresmikan Menteri Investasi. *Kompas Regional*.
<https://regional.kompas.com/read/2022/07/01/151418578/profil-singkat-pt-smoore-technology-indonesia-pabrik-rokok-elektrik-yang>
- Badan Pusat Statistik. (2017). Survei Sosial Ekonomi Nasional 2017. *SocioEconomic/Monitoring Survey*.
- Barlian, J. K. (2022, November 25). BAT Indonesia, Bertransformasi untuk Menjadi Enterprise of the Future. *SWA*. <https://swa.co.id/business-champions/bat-indonesia-bertransformasi-untuk-menjadi-enterprise-of-the-future>
- Bea Cukai Jawa Timur. (2018, July 1). *Potensi Penerimaan Negara Dibalik Asap Vape (oleh Hidayat*)*. Bea Cukai Jawa Timur. Retrieved June 7, 2023, from <https://kwbcjatim1.beacukai.go.id/opini/potensi-penerimaan-negara-dibalik-asap-vape-oleh-hidayat>
- British American Tobacco. (2019, June 19). *About us*. British American Tobacco. Retrieved June 20, 2023, from https://www.bat.com/group/sites/uk__9D9KCY.nsf/vwPagesWebLive/DO52AD6H
- David, F. R. (2011). *Strategic Management*. Pearson Education inc.
- Fahri, M. (2021). *Hubungan Stres dengan Perilaku Penggunaan Rokok Elektrik di Era New Normal pada Mahasiswa Kesehatan Masyarakat UMKT*.

- Fikriyah, S., & Febriyanto, Y. (2012). Jurnal STIKES. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Merokok pada Mahasiswa Laki-Laki di Asrama Putra*, 5 (1), 99-109.
- Global Youth Tobacco Survey. (2020, Mei 26). Lembar Informasi Indonesia. *Lembar Informasi Indonesia*. [https://www.who.int/docs/default-source/searo/indonesia/indonesia-gyts-2019-factsheet-%20\(ages-13-15\)-\(final\)-indonesian-final.pdf?sfvrsn=b99e597b_2](https://www.who.int/docs/default-source/searo/indonesia/indonesia-gyts-2019-factsheet-%20(ages-13-15)-(final)-indonesian-final.pdf?sfvrsn=b99e597b_2)
- John A., P. I., & Richard B. Robinson, J. (2011). *Strategic Management : Manajemen Strategis - Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Salemba Empat.
- Kurniawan, G. (2019, July 15). *Juul Labs Pertimbangkan Produksi Rokok Elektrik di Indonesia*. Ekonomi-bisnis. Retrieved June 9, 2023, from <https://ekonomi.bisnis.com/read/20190715/257/1124113/juul-labs-pertimbangkan-produksi-rokok-elektrik-di-indonesia>
- Levy, D. T. (2019). Open Access. *Altria-Juul Labs deal: why did it occur and what does it mean for the US nicotine delivery product market*. <https://tobaccocontrol.bmj.com/content/tobaccocontrol/29/e1/e171.full.pdf>
- Permatasari, E. D., Hamid, D., & Wilopo. (2015). Penentuan Strategi Bisnis Manajemen Hotel dalam Menghadapi Persaingan (Studi Kasus di Quds Royal Hotel Surabaya). *Jurnal Administrasi Bisnis*.
- Philip Morris International Inc. (2022, December 31). Philip Morris International | Delivering a Smoke-Free Future. Retrieved June 20, 2023, from <https://www.pmi.com/>

- Rahayu, E. M. (2019, September 27). *Relx Ramaikan Pasar Rokok Elektrik di Indonesia*. SWA. Retrieved June 9, 2023, from <https://swa.co.id/swa/trends/relx-ramaikan-pasar-rokok-elektrik-di-indonesia>
- RELX International Enterprise HK Limited. (2019, March 12). Online Shop for Pods & Vape Device & Disposable Vapes | RELX Official. Retrieved June 20, 2023, from <https://relxnow.com/>
- Shenzhen Smoore Technology Limited. (2019, 09 20). *Introduction*. Smoore. Retrieved June 20, 2023, from <https://en.smooreholdings.com/about/>
- Siloam Hospitals. (2023, March 28). *Hati-Hati! Ini Bahaya Vape bagi Kesehatan Tubuh*. Siloam Hospitals. Retrieved July 17, 2023, from <https://www.siloamhospitals.com/informasi-siloam/artikel/bahaya-vape-bagi-kesehatan>
- Thompson, A. A., Peteraf, A. M., Gamble, E. J., & Strickland III, J. A. (2016). *Crafting and executing strategy : the quest for competitive advantage : concepts and cases*. McGraw Hill Education.
- VapeBoss Indonesia. (2022, September 15). Beberapa Manfaat Vaping yang Perlu Kamu Ketahui! Vapeboss Indonesia. Retrieved July 17, 2023, from <https://vapeboss.co.id/all-news/news-read/read/beberapa-manfaat-vaping-yang-perlu-kamu-ketahui->