

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap perusahaan dagang Surya Abadi mengenai formulasi strategi, dapat disimpulkan bahwa:

- a. Meskipun kinerja pemasaran baik namun secara keseluruhan kinerja perusahaan tidak sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik modal. Kekurangan terbesar yang dimiliki perusahaan terletak pada manajer yang tidak berkompeten dalam mengatur perusahaan. Dampaknya sumber daya manusianya tidak terdidik dan mempengaruhi kinerja aspek-aspek lain dalam perusahaan.
- b. Surya Abadi memiliki *strenght*: reputasi pemilik yang baik dimata masyarakat; *weakness*: kemampuan manajemen perusahaan rendah; *opportunities*: masih banyak calon pembeli potensial yang belum tergapai di daerah Bandung dan sekitarnya; dan *threat*: supplier yang tegas dalam penagihan.
- c. Tujuan utama perusahaan dalam jangka panjang adalah peningkatan penjualan sebesar sepuluh persen pertahun. Tujuan ini ditentukan berdasarkan keputusan pemilik modal dan harus disanggupi oleh manajer Surya Abadi. Target ini memungkinkan untuk dicapai karena masih banyak calon pembeli potensial yang belum tergapai di daerah pinggiran Bandung. Untuk mendukung tujuan ini pemilik modal akan menambahkan mobil pengiriman. Peluang untuk menggunakan fasilitas *online* sebagai saluran distribusi juga dapat dilakukan kedepannya.
- d. Dari matriks *IE* dan matriks *SWOT*, perusahaan mendapatkan dua strategi alternatif yaitu strategi *market development* dan strategi

market penetration. Dari hasil *Quantitative Strategic Planning Matrix*, perusahaan lebih tertarik untuk melakukan strategi *market development* dibandingkan dengan strategi *market penetration*. Namun apapun pilihan strateginya, harus didasari dahulu dengan perbaikan internal perusahaan sebelum melakukan strategi *market development* tersebut.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, berikut beberapa saran bagi Surya Abadi dalam melaksanakan Strategi untuk meningkatkan penjualan.

1. Dalam analisis internal perusahaan diketahui bahwa manajemen perusahaan merupakan kelemahan utama yang dihadapi perusahaan, sehingga perusahaan harus mengutamakan perbaikan internal perusahaan dimulai dari negosiasi ulang mengenai *profit sharing* yang akan dilanjutkan sampai perbaikan manajemen *inventory* perusahaan. Tidak lupa bahwa karyawan yang bekerja harus dididik agar menghilangkan kesalahan-kesalahan kecil seperti salah penulisan harga nota, salah pelaporan stok gudang, dan lain-lain.
2. Telah diungkapkan sebelumnya bahwa teknologi saat ini sudah semakin berkembang. Oleh karena itu Surya Abadi harus menyiapkan berbisnis secara *online* dan *offline*.

DAFTAR PUSTAKA

- Barney, Jay B. & Hesterly, W. (2014). *Strategic Management & Competitive Advantage*. Australia: Pearson.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dwiyanto, A. (2006). *Mewujudkan Good Governance Melalui Pelayanan Publik*. Yogyakarta: UGM Press.
- Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini. (2009). *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Fleisher dan Bensoussan. (2015). *Business and Competitive Analysis: Effective Application of New and Classic Methods*. FT Press.
- Handoko, H. T. (2001). *Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia*. Yogyakarta: BPFE.
- Hubbard, G. (2008). *Strategic Management*. Australia: Pearson.
- Jatmiko, R. D. (2004). *Manajemen Stratejik*. Malang: UMM Press.
- Keban, Y. T. (2004). *Enam Dimensi Strategis Administrasi Publik: Konsep, Teori, dan Isu*. Yogyakarta: Gava Media.
- Kluyver, Cornelis dan Pearce. (2009). *Strategy: A View From The Top*. Australia: Pearson.
- Nogi, H. S. (2005). *Manajemen Publik*. Jakarta: Gramedia Widia Sarana Indonesia.
- Saunders, M., Lewis, P. dan Thornhill, A. (2009). *Research Methods for Business Students*. Financial Times Prentice Hall.
- Sekaran, Uma dan Bougie, Roger. (2013). *Research Methods for Business*. Jhon Wiley & Sons Ltd.: United Kingdom.
- Septi, Atik, dan Ratminto. (2005). *Manajemen Pelayanan, Disertai Dengan Pengembangan Model Konseptual, Penerapan Citizen's Charter dan Standar Pelayanan Minimal*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Soegoto, Eddy Soeryanto. (2009). *Enterpreneurship Menjadi Pebisnis Ulung (Edisi Revisi)*. Jakarta: Kompas Gramedia.

Warren, Reeve, dan Fess. (2008). *Pengantar Akuntansi, Edisi Dua Puluh Satu*. Jakarta: Salemba Empat.