

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pada bab 5 terhadap Megapix Digital Printing, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang telah digunakan oleh Megapix Digital Printing dalam menjalankan usahanya, yaitu:
 - Megapix Digital Printing menggunakan strategi fokus nilai terbaik (*best-value focus*) untuk tingkat bisnis digital printing ini karena harga yang diberikan standar untuk Cutting 200 ribu rupiah per meter, PNC 250 ribu rupiah per meter, Sublim 60 ribu rupiah per meter. Harga digital printing lainnya memiliki harga yang diatas dan dibawah juga. Megapix Digital Printing memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen yaitu profesionalisme tinggi dan ketepatan waktu berdasarkan janji yang telah ditentukan untuk membuat sebuah pesanan konsumen sehingga dianggap memiliki nilai lebih untuk sebuah perusahaan.
 - Megapix Digital Printing menggunakan strategi intensif yang jenis strategi penetrasi pasar dimana mempertahankan pangsa pasar yang ada dan bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan yaitu mempertahankan kualitas layanan jasa yang mempromosikan

produk ke konsumen baru dengan cara *word of mouth* dan membagikan kartu nama kepada pelanggan.

2. Faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi pengembangan bisnis Megapix Digital Printing diantaranya:

- Kurang gencar dalam media promosi sehingga terjadi kestabilan dan terkadang penurunan dalam omset penjualan Megapix Digital Printing.
- Tidak ada diferensiasi produk dalam bisnis ini karena menawarkan jasa sehingga Megapix Digital Printing memiliki pesaing baru baik pesaing lama yang bersaing dalam harga dan kualitas yang diberikan masing-masing toko.
- Kinerja karyawan Megapix Digital Printing sudah memiliki ketua per bidang dan anggotanya masing-masing tetapi ketidak telitian karyawan tetap terjadi sehingga jika konsumen tidak memberikan toleransi maka konsumen bisa melirik ke pesaing lain dan pindah produksi sehingga mengurangi omset penjualan Megapix Digital Printing. Maka pemilik harus menegur karyawannya dengan tegas seperti melakukan pemotongan gaji jika sering terjadi kekeliruan yang diulang-ulang agar jera dan tidak melakukannya lagi.
- Produk substitusi Megapix Digital Printing adalah print DTG dan Sablon dimana keduanya memiliki bidang yang serupa yaitu membuat *print* gambar untuk kaos. Harga yang diberikan berbeda dengan harga sublim dan PNC Megapix Digital Printing karena proses produksi dan hasil yang diberikan memiliki kualitas yang berbeda dan estimasi waktu yang

berbeda, tergantung kebutuhan konsumen memerlukan jenis produk yang mana.

3. Strategi yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha Megapix Digital Printing berdasarkan hasil matriks SWOT diantaranya :

- Memiliki tim kreatif untuk membuat media promosi yang menarik agar konsumen tertarik ketika melihat iklan tersebut. Megapix Digital Printing harus merekrut orang yang memiliki pengalaman marketing bidang kaos, garment, produk jadi untuk *digital printing* agar bisa bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan.
- Melakukan strategi diversifikasi yaitu ekspansi bisnis ke produk jadi seperti baju, hijab, payung, jersey, sepatu, tas, dll. Megapix Digital Printing harus membentuk divisi baru yaitu penjualan *online* dan tim design untuk menjual produk jadi agar kinerja karyawan fokus pada bidang ini dan menghasilkan produk yang kreatif dengan mulai melakukan penjualan melalui shopee, tokopedia, bukalapak, dll.
- Meningkatkan kinerja pegawai untuk menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih baik lagi dan teliti dalam memberikan hasil pesanan kepada konsumen juga memiliki kerja sama yang solid dalam tim baik dengan divisinya dan divisi lain agar saling membantu satu sama lain jika membutuhkan bantuan. Untuk itu pemilik melakukan evaluasi kinerja pegawai lebih rutin lagi agar kerja sama dalam tim semakin terbentuk dan rasa memiliki antar sesama pegawai muncul untuk

kepedulian satu sama lain dan memberikan bonus jika omset penjualan meningkat agar pegawai termotivasi.

- Membuat sistem kontrol di dalam perusahaan agar semakin terstruktur kinerja pegawai dan meminimalisir kesalahan pegawai yang terjadi.

6.2. **Saran**

Berikut adalah rekomendasi yang diberikan penulis kepada Megapix Digital Printing atas penelitian yang dilakukan untuk strategi yang digunakan perusahaan agar berhasil untuk kedepannya. Diantaranya:

- Perusahaan diharapkan menerapkan strategi matriks SWOT yang telah diberikan untuk mengatasi faktor-faktor penghambat perusahaan agar omset penjualan perusahaan mengalami peningkatan yaitu strategi diversifikasi dengan menambah divisi baru dan bekerja sama dengan divisi yang sudah ada.
- Memberikan sistem bonus untuk karyawan jika mendapatkan omset penjualan lebih dari target yang ditentukan sesuai divisi masing-masing.
- Menggunakan kecanggihan teknologi untuk sistem keuangan dan sistem manajemen perusahaan dengan menggunakan program aplikasi agar tidak dicatat manual mengenai pemasukan dan pengeluaran untuk meminimalkan terjadinya kesalahan dan mudah untuk dianalisis.
- Merekrut pegawai *marketing* yang handal untuk pemasaran secara gencar untuk meningkatkan omset penjualan.

- Memiliki tim *design* yang kreatif agar terus berinovasi dengan mengembangkan kreatifitasnya semakin lebih lagi disesuaikan dengan pangsa pasar yang sedang trend.
- Melakukan inovasi yang belum terdapat di pasar sehingga bisa membuat trend di lingkungan masyarakat yang menjadi panutan banyak orang.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, P. (2007). *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- David, F. R. (2006). *Manajemen Strategi*. Jakarta: Salemba Empat.
- David, F. R., & David, F. R. (2016). *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing Ed 15*. Jakarta: Salemba Empat.
- Efendi, M. T. (2002). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Porter, M. E. (Strategi Bersaing (Competitive Strategy)). 2008. Tangerang: Karisma Publishing Group.
- Rachmat. (2014). *Management Strategi*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Rangkuti, F. (2015). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Silalahi, U. (2006). *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Unpar Press.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Umar, H. (2001). *Strategic Management in Action*. Jakarta: PT Gramedia Pusaka Utama.

Ward, J., & Peppard, J. (2002). *Strategic Planning for Information Systems*.

London: John Wiley and Sons Ltd.