

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa :

- 1.) UD AMJ Jaya Teknik Gresik dari hasil diskusi brainstorming dengan 3 responden, memperoleh 20 faktor internal, yang masing-masing adalah 10 kekuatan dan 10 kelemahan perusahaan
- 2.) UD AMJ Jaya Teknik Gresik dari hasil diskusi brainstorming dengan 3 responden, memperoleh 12 faktor eksternal, yang masing-masing adalah 6 kekuatan dan 6 kelemahan perusahaan
- 3.) Setelah ditentukan faktor internal dan eksternal perusahaan maka dilakukan perhitungan bobot, rating, dan total skor. Total bobot pada masing-masing faktor internal dan eksternal harus nilainya 1,00 hal ini sesuai dengan hasil perhitungan pada sub bab pengolahan data. Adapun total skor pada matriks IFE dan EFE adalah masing-masing sebesar faktor internal 2,60 dan faktor eksternal 2,70. Yang akan digunakan pada penentuan strategis perusahaan

di matriks IE.

4.) Matriks IE sendiri merupakan penentuan posisi strategis bisnis dari UD AMJ Jaya Teknik dengan posisi UD AMJ Jaya Teknik berada pada sel V Matriks IE. Sel V merupakan sel yang dalam kategori rata-rata dengan strategi stabilisasi, pertahankan serta kembangkan.

5.) Pada Matriks SWOT diperoleh alternatif strategi yang bisa dilakukan oleh perusahaan UD AMJ Jaya Teknik, dalam Upaya peningkatan pendapatan yang dihasilkan. Pada Matriks SWOT *Strenght* terhadap *Opportunity* (S+O), terdapat 2 alternatif yaitu : (S1,S2,S3,S4,S5,S6+O3) Melakukan kerjasama dengan bengkel lain dengan mesin yang lebih lengkap dengan sistem bagi hasil; (S8+O5,O6) Mengajukan diskon harga bahan baku kepada pemasok. Sedangkan pada Matriks SWOT *Strenght* terhadap *Threat* (S+T) diperoleh 2 alternatif yaitu : (S1,S2,S3,S4,S5+T3) Meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan serta berinovasi terhadap produk yang dihasilkan; (S1,S2,S3,S4,S5+T6) Melakukan penawaran

harga yang menarik dengan melakukan diskon harga. Kemudian pada Matriks SWOT *Weakness* terhadap *Opportunity* (W+O) diperoleh 2 alternatif yaitu, (W6,W7,W8+O3,O4,O5) Meningkatkan kerjasama dengan pabrik lain (Konsumen) dan memperbaiki strategi promosi; (W10+O3) Membuat media online untuk mempermudah dalam mencari orderan maupun pengiriman. Sedangkan alternatif *Weakness* terhadap *Threat* (W+T) yaitu (W3,W7+T6) Melakukan promosi dan negosiasi harga.

6.2 Saran

Untuk perusahaan, setelah melakukan penelitian mengenai faktor internal dan eksternal perusahaan yang kemudian diolah dengan metode SWOT, didapatkan hasil pada matriks IE dimana perusahaan UD AMJ Jaya Teknik berada pada kuadran V pada posisi stabilitas atau pertahankan serta terus kembangkan perusahaan. Perusahaan juga bisa menggunakan alternatif strategi usaha yang diperoleh dari matriks SWOT pada sub bab pengolahan data. Beberapa alternatif yang bisa diterapkan

dan cocok dengan kondisi UD AMJ Jaya Teknik saat ini, dalam Upaya peningkatan pendapatan perusahaan yaitu :

1. Melakukan kerjasama dengan bengkel lain dengan mesin yang lebih lengkap dengan sistem bagi hasil
2. Mengajukan diskon harga bahan baku kepada pemasok
3. Meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan serta berinovasi terhadap produk yang dihasilkan
4. Melakukan penawaran harga yang menarik dengan melakukan diskon harga
5. Meningkatkan kerjasama dengan pabrik lain (Konsumen) dan memperbaiki strategi promosi
6. Membuat media online untuk mempermudah dalam mencari orderan maupun pengiriman
7. Melakukan promosi dan negosiasi harga.

Untuk penelitian selanjutnya, Kembangkan lagi penelitian ini dengan tambahan metode lagi yang sinkron dengan metode sebelumnya atau menggunakan metode lain yang menganalisa selain dari strategi perusahaan dalam upaya peningkatan pendapatan. Dan jangan lupa

untuk terus update data yang ada di perusahaan UD AMJ
Jaya Teknik sebelum melakukan analisa.

