

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi alternatif yang dapat dilakukan oleh PT Politama Pakindo berdasarkan matriks IE dan teknik analisis SWOT adalah sebagai berikut :

1. Mengadakan perluasan pangsa pasar internasional
2. Melakukan inovasi produk karung plastik PT Politama Pakindo
3. Menambah jumlah alat-alat transportasi dan sopir untuk pengiriman barang ke konsumen
4. Melakukan promosi tambahan melalui media massa atau media sosial
5. Pengoptimalan divisi kerja bagian *quality control* (QC) PT Politama Pakindo
6. Menambah fungsi bagian penjualan PT Politama Pakindo
7. Memperketat aturan mengenai keterlambatan pembayaran dari konsumen dan pengefektifan kinerja karyawan bagian penagihan piutang
8. Melakukan perencanaan dan penjadwalan ulang dalam hal pemesanan kembali bahan baku dari *supplier* PT Politama Pakindo

#### 5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan diatas, terdapat beberapa saran mengenai strategi alternatif yang tepat diterapkan untuk tujuan utama mengembangkan usaha PT Politama Pakindo. Saran-saran ini berisi strategi-

strategi yang paling vital atau penting untuk segera diterapkan dalam PT Politama Pakindo. Berikut adalah saran yang peneliti ajukan untuk perkembangan usaha PT Politama Pakindo :

- a) PT Politama Pakindo perlu melakukan suatu improvisasi dalam proses operasinya sehingga produk cacat yang diproduksi PT Politama Pakindo dapat berkurang secara signifikan atau bahkan tidak ada. Untuk melakukan hal itu perlu peningkatan peranan bagian *quality control* yang efektif sehingga produk cacat yang diproduksi dapat secara langsung terdeteksi dan dengan segera melakukan langkah preventif supaya pemrosesan produk cacat tidak terjadi lagi pada bagian operasi PT Politama Pakindo. Langkah preventif yang dimaksudkan untuk mencegah produk cacat adalah :
  - a. Adanya suatu bagian dalam organisasi PT Politama Pakindo yang mengawasi kualitas bahan baku yang dibeli
  - b. Adanya pengawasan proses operasi secara konsisten dan terus menerus oleh pihak *quality control* PT Politama Pakindo
  - c. Adanya aktivitas umpan balik seperti komunikasi bawahan atasan dari pihak QC ke kepala bagian produksi PT Politama Pakindo apabila ada kendala dalam proses operasi, terutama permasalahan produk cacat
- b) Sebagai perusahaan karung plastik yang sedang berkembang, aktivitas promosi sangat penting untuk memperkenalkan produk PT Politama Pakindo ke masyarakat luas supaya dapat menambah pangsa pasar dan merekrut konsumen baru. Sebaiknya, promosi PT Politama Pakindo dilakukan melalui beberapa media massa ataupun sosial seperti baliho, koran , dan media televisi serta menambah peran serta tenaga penjualan PT Politama Pakindo dalam menjalin relasi bisnis dengan konsumen baru maupun lama.
- c) Untuk menjalin hubungan jangka panjang yang baik pada konsumen, pemegang saham, dan masyarakat luas, sebaiknya PT Politama Pakindo

juga mengadakan aksi sosial (*corporate social responsibility*) seperti donor darah dan pembagian sembako gratis kepada masyarakat luas, terutama masyarakat di sekitar pabrik PT Politama Pakindo.

