

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis, dapat diketahui bahwa faktor internal yang menjadi kekuatan utama yaitu produk berkualitas. Sedangkan faktor internal yang menjadi kelemahan utama yaitu tenaga sales yang kurang optimal. Kemudian faktor eksternal yang menjadi peluang utama adalah pelanggan yang loyal. Untuk faktor eksternal yang menjadi ancaman utama adalah adanya pesaing yang menjual alat pertukangan dengan merek yang sama. Dari hasil Matriks IE, diketahui bahwa usaha Trois Dinamika Sentosa berada pada sel V yakni dalam posisi menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*). Hal ini menunjukkan bahwa usaha Trois Dinamika Sentosa perlu mempertahankan dan memelihara bisnisnya. Berdasarkan hasil analisis QSPM diketahui bahwa strategi prioritas yang harus dilakukan Trois Dinamika Sentosa secara berurutan adalah :

1. Mempertahankan kualitas, harga, pelayanan, dan integritas kepada pelanggan agar tidak direbut oleh pesaing. Strategi ini mendapatkan peringkat pertama, dimana fungsi utama strategi ini adalah untuk mempertahankan bisnis perusahaan. Hal ini sejalan dengan posisi Trois Dinamika Sentosa yang berada di sel V (*hold and maintain*) dalam Matriks IE.
2. Memperbanyak promosi kepada pelanggan agar tidak berpindah ke pesaing dan merek alat pertukangan lain. Strategi ini berada pada peringkat kedua, dimana strategi ini berfungsi sebagai penetrasi pasar. Strategi penetrasi pasar merupakan salah satu strategi yang tepat bagi perusahaan yang sedang berada dalam sel V.
3. Memprioritaskan pelanggan loyal perihal pengadaan barang dan pelayanan guna meningkatkan citra perusahaan. Strategi ini mendapatkan peringkat ketiga, dimana fungsi strategi ini sama dengan strategi 1 yakni menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*) bisnis perusahaan. Strategi ini tepat bagi Trois Dinamika Sentosa yang berada dalam sel V Matriks IE.
4. Meningkatkan mutu sales yang kurang optimal guna memperluas pangsa pasar. Strategi yang mendapatkan peringkat terakhir ini juga berfungsi

sebagai strategi penetrasi pasar bagi perusahaan. Usaha Trois Dinamika Sentosa yang berada dalam sel V dapat menerapkan strategi ini.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka saran yang dapat diberikan pada usaha Trois Dinamika Sentosa untuk kedepannya yaitu :

1. Tetap mempertahankan identitas perusahaan di mata pelanggan agar eksistensi perusahaan tetap terjaga di masa depan.
2. Memperbanyak media promosi kepada pelanggan seperti memberi kartu nama, membawa *sample* barang, spanduk, merchandise, dan promo akhir tahun. Hal ini bertujuan guna meningkatkan daya saing dan mengembangkan pasar bagi Trois Dinamika Sentosa.
3. Memprioritaskan kebutuhan pelanggan loyal yang sudah menjalin kerjasama lebih dari 1 tahun dengan Trois Dinamika Sentosa dalam hal pengadaan, pelayanan, dan harga barang.
4. Meningkatkan kemampuan atau mutu sales yang ada seperti memberikan pembekalan, motivasi, fasilitas yang memadai, dan *reward* jika mencapai target.