

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis menggunakan matriks SWOT, dirumuskan empat strategi alternatif yang dapat dijalankan oleh Raja Anugerah Printing. Kelima strategi alternatif tersebut dapat dilihat sebagai berikut:

1. Kontrak eksklusif dengan café (Strategi S-O). Raja Anugerah Printing dapat memanfaatkan kekuatannya dalam hal jaringan yang kuat untuk menawarkan kerjasama kontrak eksklusif dengan café – café yang baru berdiri seperti Koi atau misalnya seperti Mixue regional Semarang. Kerjasama eksklusif yang dilakukannya adalah dengan menawarkan satu line produksi *custom* yang hanya diberikan khusus untuk produksi bagi caafe tersebut.
2. Desain baru cup kekinian (Strategi W-O). Raja Anugerah Printing dapat memaksimalkan keuntungan dengan menawarkan jasa desain sablon cup kepada konsumen seperti café atau kedai teh yang membutuhkan.
3. Penetapan tier harga (Strategi S-T). Penetapan tier harga dapat dilakukan berdasarkan jumlah pesanan misalnya pesanan di bawah 50 akan mendapatkan diskon sebesar 10%, di atas 50-100 diskon 15%, di atas 100 mendapat diskon 15%. Atau diskon dapat dilakukan berdasarkan lamanya kontrak kerjasama antara Raja Anugerah Printing dengan pelanggannya.

4. Penggunaan tinta impor sebagai substitusi (Strategi W-T). Biaya produksi terbesar dari Raja Anugerah Printing adalah dari tinta. Tinta yang digunakan adalah tinta premium yang cukup mahal yang dijual oleh salah satu perusahaan lokal di Indonesia. Saat ini terdapat alternatif tinta yaitu yang berasal dari China dimana tinta yang ditawarkan memiliki kualitas sama namun harga lebih murah.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka direkomendasikan saran untuk Raja Anugerah Printing sebagai berikut :

1. Berdasarkan strategi yang dirumuskan, maka Raja Anugerah Printing perlu untuk menawarkan kerjasama eksklusif dengan café – café terutama café yang membutuhkan supply sablon cup berkualitas secara rutin.
2. Raja Anugerah Printing menawarkan jasa desain sablon cup sebagai langkah pembuka untuk mendapatkan order sablon cup.
3. Raja Anugerah Printing juga perlu mempertimbangkan untuk menerapkan tier harga secara tertulis dan standar, bukan hanya dari kedekatan dengan pemilik supaya ada konsistensi harga layanan Raja Anugerah Printing.
4. Raja Anugerah Printing juga perlu mencoba untuk melakukan impor tinta sebagai substitusi, selain dapat digunakan untuk produksinya sendiri, Raja Anugerah Printing juga dapat mencoba untuk menjadi pemegang hak distributor tinta tersebut di Indonesia.

5. Raja Anugerah Printing perlu untuk melakukan investasi pada mesin dengan kapasitas yang lebih besar untuk dapat menekan biaya produksi dan menambah kecepatan produksi gelas dari Raja Anugerah Printing.

