

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Strategi merupakan hal yang sangat penting untuk menentukan keberhasilan dan pencapaian tujuan jangka panjang dari sebuah perusahaan. Sebuah strategi yang baik adalah strategi yang tepat digunakan pada posisi tertentu sebuah perusahaan. Hasil dari analisa strategi PT. Indosal Pasteur Bandung menunjukkan bahwa strategi yang digunakan sudah cocok dengan posisi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari kesamaan antara strategi- strategi yang disarankan pada posisi tertentu dalam kelima matriks pada tahap dua dengan strategi- strategi yang telah ditetapkan perusahaan. Untuk meningkatkan penjualan, terutama bagi produk- produk yang akan diluncurkan seperti Honda Brio, strategi menjadi sangatlah penting. Dengan menerapkan strategi yang tepat maka akan dipastikan produk tersebut akan menghasilkan penjualan yang tinggi, dan sebaliknya dengan menerapkan strategi yang tidak tepat maka akan dapat dipastikan produk tersebut tidak akan menghasilkan penjualan yang tinggi/ mencapai target.

Dalam kasus Honda Brio, strategi yang dapat diadaptasi adalah strategi Honda Jazz, karena strategi tersebut telah terbukti ampuh untuk memenangkan persaingan di pasar. Selain itu, strategi yang akan digunakan juga dapat dikolaborasikan dengan strategi perang Sun Tzu seperti “menang tanpa bertempur”. Sun Tzu dalam *The Art of War for Managers* karangan Michaelson (2004) mengatakan bahwa Umumnya dalam perang, hal

yang paling baik adalah mengambil alih negara musuh dalam keadaan utuh; menghancurkannya adalah kurang baik. Menawan seluruh pasukan musuh adalah lebih baik daripada menghancurkannya; menawan battalion atau pasukan yang lebih kecil dalam kondisi utuh adalah lebih baik daripada menghancurkan mereka. Jadi meraih seratus kemenangan dalam seratus pertempuran bukanlah puncak dari kesempurnaan. Menaklukkan musuh tanpa bertempur itulah kesempurnaan tertinggi.

Demikianlah, kebijakan terbaik dalam perang adalah menyerang strategi musuh. Cara terbaik kedua adalah merusak aliansinya lewat sarana- sarana diplomatis. Metode terbaik berikutnya adalah menyerang pasukannya dilapangan. Kebijakan terburuk adalah menyerang kota- kota bertembok. Menyerang kota adalah pilihan terakhir ketika tidak ada alternatif lain.

Dibutuhkan setidaknya tiga bulan untuk membuat kendaraan tempur berpelindung dan menyiapkan persenjataan dan peralatan yang dibutuhkan. Dibutuhkan setidaknya tiga bulan lagi untuk menumpuk gundukan tanah di dindingnya. Jenderal yang tidak dapat mengendalikan ketikdak-sabarannya akan memerintahkan pasukannya untuk mendaki dindingnya seperti semut, dengan akibat seprtiganya akan tewas, sementara kota yang bersangkutan tidak berhasil direbut. Demikianlah bencana menyerang kota bertembok.

Oleh karenanya, taklukkanlah pasukan musuh tanpa bertempur. Lalu rebutlah kota-kota musuh tanpa menyerangnya dan gulingkanlah negaranya tanpa perang yang berkepanjangan. Hendaklah tujuannya adalah mengambil alih segala yang dikolong

langit dalam keadaan utuh lewat keunggulan strategis. Demikianlah pasukannya tidak kelelahan dan kemenangannya akan utuh. Inilah seni menyerang dengan strategi.

Penjabaran “menang tanpa bertempur” ini merupakan konsep yang sangat mendasar dalam pemikiran strategis Sun Tzu. Dengan mengkolaborasikan strategi- strategi yang disarankan dalam matriks- matriks perumusan strategi dengan prinsip- prinsip perang Sun Tzu, maka akan diperoleh sebuah strategi yang sanggup untuk meraih keunggulan kompetitif pada persaingan di industri yang sedang digeluti.

5.2. Keterbatasan Penelitian dan Saran

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan untuk menjadi perhatian dilaksanakannya penelitian yang lebih baik di masa akan datang. Uji validitas dari penelitian ini menggunakan face validity dimana pendapat ahli, dalam hal ini Bapak Danny Sendjaya selaku *Sales Supervisor* PT. Indosal Pasteur sebagai seorang ahli yang memberikan masukan untuk pembuatan kuesioner. Penelitian akan datang sebaiknya menggunakan juga *construct validity* dan *content validity*, sehingga dapat diperoleh hasil yang lebih baik secara kualitatif dan kuantitatif.

Jumlah sampel yang digunakan pada penelitian ini tidak memenuhi *rule of thumb* 5-10 kali jumlah variabel (Malhotra, 2004). Penelitian akan datang sebaiknya memenuhi jumlah sampel yang sesuai dengan *rule of thumb* untuk memberikan hasil temuan yang dapat digeneralisasi.

Sampel karyawan hanya memfokuskan pada *sales force* PT Indosal Pasteur Bandung. Penelitian akan datang diharapkan tidak hanya memfokuskan pada *sales force*,

tetapi juga karyawan lain yang berhubungan dengan *after-sales service*, seperti *service advisor* dan *foreman*.

Beberapa analisa dari penelitian ini dilakukan tanpa memasukkan skala industri. Penelitian yang akan datang diharapkan dapat menyediakan analisa yang lebih mendalam dengan memasukkan skala industri, sehingga hasil dari penelitian akan semakin komprehensif.