

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah teridentifikasi berbagai faktor eksternal dan internal secara sistematis, maka formulasi strategi akan terintegrasi melalui matriks SWOT. Melihat kecenderungan peluang pasar yang masih terbuka lebar, CV. Gunung Batujajar harus dapat mengoptimalkan setiap tindakan yang akan diambil. Saat ini CV. Gunung Batujajar memiliki kecenderungan yang lemah pada faktor-faktor krusial, yang sangat penting untuk kelangsungan hidup perusahaan. Faktor-faktor yang menjadi tantangan bagi perusahaan antara lain kebijakan pemasaran, tenaga pemasar, budaya perusahaan. Kelemahan ini dapat menjadi titik awal kehancuran perusahaan jika perusahaan tidak menangani dengan segera. Alternatif strategi yang diberikan pada bab 4 bisa menjadi gambaran untuk diolah lebih lanjut berdasarkan prioritas perusahaan saat ini. Sehingga perubahan yang akan dilakukan perusahaan dapat memberi kesesuaian stratejik antara peluang eksternal dan kekuatan internal, di samping memperhatikan ancaman eksternal dan kelemahan internal.

Strategi yang terintegrasi melalui matriks SWOT yang dapat diterapkan oleh CV. Gunung Batujajar antara lain: Strategi SO (*Strength–Opportunity*); produksi sampai 50.000 m<sup>3</sup>/bulan, menganalisis pangsa pasar produk batu-bata, pemanfaatan lahan untuk *outbound*. Strategi WO (*Weakness–Opportunity*); Memanfaatkan segmen komersil sebagai prioritas utama, merekrut tenaga pemasar yang handal. Strategi ST (*Strength–Threats*); memanfaatkan jalur

protokol alternatif, membina masyarakat sebagai tanggung jawab perusahaan.  
Strategi WT (*Weakness-Threats*); tingkatkan efektifitas dan efisiensi dalam berproduksi, aturan *maintenance*, menata ulang sistem pemasaran.