

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi CV Anugrah Trijaya Sakti adalah sebagai berikut:

- *Strengths*

Tabel 6.1
Variabel *Strengths*

<i>Strengths -S</i>	
1	Jenis Sol yang Digunakan
2	Ketahanan Aksesori yang Digunakan
3	Kelengkapan Pembungkus
4	Keragaman Model yang Ditawarkan
5	Model Upper
6	Model Insole
7	Daya Jual Model Sepatu/Sandal
8	Harga Model
9	Tenggang Waktu Pembayaran
10	Kebersihan Pengerjaan Produk
11	Ketahanan Jahitan
12	Kerapian Jahitan
13	Kerapian Kardus Pembungkus
14	Kesesuaian Label Ukuran di dus Sepatu/Sandal dengan Nomor Sepatu/sandal
15	Kesesuaian Jumlah Pengiriman dengan Jumlah Pemesanan
16	Ketepatan Waktu Pengiriman
17	Ketersediaan Quantity Discount
18	Ketersediaan Cash Discount
19	Jaminan Pengerjaan Retur
20	Kecepatan Penanganan Retur
21	Akurasi Penagihan

- *Weaknesses*

Tabel 6.2
Variabel *Weaknesses*

<i>Weaknesses -W</i>	
1	Ketahanan Sol yang Digunakan

- *Opportunities*

Tabel 6.3
Variabel *Opportunities*

<i>Opportunities -O</i>	
1	Citra Merek Pelanggan di Masyarakat
2	Trend Permintaan akan Merek Pelanggan di Masyarakat
3	Ketersediaan Variasi Pemasok Bahan
4	Peningkatan Daya Beli Masyarakat
5	Kestabilan Perekonomian Indonesia
6	Perkembangan Perusahaan Ekspedisi
7	Daya Jangkau Perusahaan Ekspedisi
8	Ketersediaan Variasi Perusahaan Ekspedisi
9	Penetrasi Jaringan Toko Swalayan dalam Menjual Sepatu/Sandal

- *Threats*

Tabel 6.4
Variabel *Threats*

<i>Threats -T</i>	
1	Pengetatan Peraturan Undang-undang Perdagangan
2	Perolehan Kredit Usaha Kecil dan Menengah
3	Kelonggaran Pembayaran Pemasok Bahan
4	Keterbukaan Informasi Variasi Desain Sepatu/Sandal dari Internet
5	Peningkatan Minat Masyarakat atas Berbagai Variasi Desain Sepatu/Sandal
6	Kelonggaran Pembayaran dari Perusahaan Ekspedisi
7	Peningkatan Animo Masyarakat untuk Membuka Toko Sepatu/Sandal

2. Strategi yang perlu diterapkan CV Anugrah Trijaya Sakti adalah strategi *Hold* dan *Maintain*, strategi ini maksudnya adalah pertahankan kinerja dalam kondisi yang sekarang ini dan pemeliharaan kondisi hubungan baik dengan pelanggan agar pelanggan-pelanggan tersebut tetap memesan sepatu/sandal dengan CV Anugrah Trijaya Sakti.

3. Prioritas perbaikan kinerja perusahaan menurut pelanggan, variabelnya antara lain sebagai berikut:

Tabel 6.5
Variabel yang Perlu diperbaiki

No.	Variabel yang perlu diperbaiki
1	Harga Model
2	Kebersihan Pengerjaan Produk
3	Kerapian Jahitan
4	Ketepatan Waktu Pengiriman

4. Usulan perbaikan yang perlu dilakukan oleh CV Anugrah Trijaya Sakti dilihat dari IPA dan SWOT yaitu antara kelebihan dan juga kelemahan perusahaan, antara lain sebagai berikut:

- Harga Model

Harga model ini maksudnya adalah harga yang diberikan kepada pelanggan, model ini berupa contoh sepatu/sandal yang akan ditunjukkan kepada pelanggan. Upaya perbaikannya dengan cara melakukan negosiasi dengan pihak pelanggan, satu desain bisa dikerjakan dengan berbagai alternatif jenis bahan yang berdampak pada penetapan harga jual, tawarkan alternatif bahan yang lebih jelek jika pelanggan meminta harga yang lebih murah. Contoh : harga bahan anemo Rp 55000/m, bahan odita Rp 70000/m, sementara bahan nubuck Rp 65000/m, jika pelanggan menawar maka berikan alternatif bahan yang lebih murah.

- Kebersihan Pengerjaan Produk

Menambahkan tenaga kerja bagian finishing yang khusus mengerjakan ulang untuk kebersihan produk sepatu/sandal, agar lebih teliti lagi dalam membersihkan sepatu/sandal, kemudian tempat pengerjaannya dan bahan yang digunakan juga harus bersih.

- Kerapian Jahitan

Mengganti mesin jahit yang sekarang digunakan dengan mesin jahit yang berkualitas lebih baik dan perkerja dilatih untuk menggunakan mesin jahit tersebut. Pergantian mesin jahit tersebut agar pengerjaan jahitan pada sepatu/sandal menjadi lebih rapih, dan tidak terdapat retur dari pihak pelanggan.

- **Ketepatan Waktu Pengiriman**

Jadwal *delivery* dinegosiasikan dengan baik kepada pelanggan dengan dasar pengetahuan kecepatan produksi dan memelihara hubungan yang baik dengan pemasok, sehingga pemasok merasa menjadi bagian dari perusahaan, dengan cara melibatkan mereka dalam pengaturan jadwal produksi, kemudian dibayar dengan tepat waktu. Jadwal dibuat sesuai dengan kemampuan perusahaan untuk memproduksi, bila perlu pegawai dimotivasi dengan pemberian insentif atau bonus.

- **Ketahanan Sol yang Digunakan**

Mencari pemasok sol yang berkualitas lebih tahan lama. Dengan cara perusahaan mengundang para pemasok bahan sol, kemudian dilakukan tes kontrol kualitas, dengan demikian akan diperoleh kualitas yang diinginkan dengan mempertimbangkan harga yang sesuai.

6.2 Saran

- **Saran Untuk Perusahaan**

Sebaiknya CV Anygrah Trijaya Sakti mencari alternatif pemasok bahan, jangan hanya bergantung pada satu pemasok saja, agar tidak terjadinya keterlambatan dalam pengiriman.

- **Saran Untuk Penelitian Lebih Lanjut**

Adanya penelitian mengenai persaingan perusahaan pembuat sepatu di daerah Bandung karena terdapat banyak perusahaan pembuat sepatu di Bandung pada saat ini.