BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari hasil bab sebelumnya, penulis menarik suatu kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. **Strategi untuk mengebangkan usaha disertai peningkatan kualitas produk untuk mencapai keberhasilan usaha dengan menggunakan analisis matrik SWOT**

   UPTD Litbang Keramik plered dalam mengimplementasikan strategi pengembangan usaha disertai peningkatan kualitas produk untuk mencapai keberhasilan usaha adalah dengan cara melakukan strategi resionalisasi, yaitu memperbaiki masalah-masalah yang terjadi dalam internal perusahaan, yang meliputi seluruh bagian manajemen, kemudian perusahaan memanfaatkan peluang secara maksimal untuk dapat mengembangkan usaha UPTD Litbang Keramik plered.

2. Strategi Agar Mampu Bersaing Dengan Perusahaan dalam Negeri dan Luar Negeri

1. Strategi SO (*Strenght – Opportunty*)

a. Meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan untuk menjaga kepercayaan pelanggan serta meningkat kualitas produk dan peka terhadap perubahan keinginian pelanggan dengan cara melakukan inovasi untuk program jangka pendek.

b. Meningkatkan penjulan tingkat nasional dan internasional dengan cara bekerjasama dengan distributor atau dengan bisnis online yang sedang hangat saat ini untuk program jangka panjang.

c. Memperbanyak produksi untuk memperkenalkan produk kepada pelanggan dan pasar untuk program jangka menengah.

d. Bekerjasama dengan pemerintah atau instansi pendidikan untuk mengadakan pelatihan mengenai pengembangan mutu produk serta pengelolaan keuangan untuk program jangka menengah.

2. Strategi WO (*Weakness – Opportunity*)

a. Memaksimal penjualan produk berdasarkan pesanan pelanggan, baik partai besar maupun partai kecil, serta memperbaiki pengeloaan penjualan online untuk program jangka pendek.

b. Membuat laporan keuangan perbulan baik secara manual atau komputerisasi untuk meninjau perkembangan arus kas perusahaan untuk program jangka. pendek

c. Meminjam modal usaha kepada bank milik pemerintah untuk mengembangkan usaha untuk program jangka panjang.

d. Membuat SOP kerja, sebagai acuan kerja bagi karyawan dan pengrajin dan pemberian insentif bagi pengrajin yang produktivitasnya tinggi untuk program jangka pendek.

e. Melakukan marger dengan pengusaha lain, untuk bertukar informasi sehingga dapat memaksimalkan penjualan, seperti ikut dalam asosiasi pengusaha Institute of Democracy and Education Preneurs (IDE Preneurs) untuk program jangka menengah.

3. Strategi ST (*Strenght – Threat*)

a. Membuat produk yang berbeda dengan produk lain, menonjolkan ciri khas keramik tradisional Plered serta membuat penjualan yang unik berbeda dengan pesaing untuk program jangka pendek.

b. Membuat standarisasi produk dengan cara melakukan kualiti kontrol untuk menjaga kualitas dan mutu produk agar selalu dipercaya oleh pelanggan untuk program jangka menengah.

c. Membuat budaya organisasi perusahaan agar menciptakan pola pemikiran dan pemahan yang sama serta memberikan kenyamanan bagi

karyawan dan pengrajin agar mencapai tujuan usaha untuk program jangka menengah.

4. **Strategi WT (*Weakness – Threat*)**
    a. Mengoptimalkan penjualan berdasarkan pesanan dengan memberikan servis terbaik bagi pelanggan untuk program jangka pendek.
    b. Mencari alternatif bahan bakar untuk produksi menggunakan mesin guna meminimalisir biaya dan memaksimalkan produksi untuk program jangka menengah.
    c. Melakukan kerjasama dengan pemerintah, instansi pendidikan dan asosiasi pengusaha untuk memberikan penyuluhan kepada masyarakat mengenai pentingnya berwirausaha kepada masyarakat dibanding bekerja di pabrik untuk program jangkap panjang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penelitian ini, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Memperbiaki permasalah mengenai semakin berkurangnya pengrajin dari tahun ketahun dengan cara menciptkan budaya organiasi yang membuat pengrajin nyaman, dan memberikan motivasi kerja.
2. Membuat laporan keuangan secara manual dan komputeriasi merupakan suatu langkah yang sangat baik, dengan adanya laporan keuangan perusahan dapat melihat perkembangan usahanya, dan dapat membuat

penganggaran dan peramalan serta perencanaan pengembangan usaha untuk kedepannya.

3. Perusahan jangan terlalu bergantung pada pendapatan yang berasal dari pesanan pelanggan tetap, akan tetapi mengikuti perkembangan zaman yaitu memaksimalkan penjulan secara online, dengan memanfaatkan jejaring media social seperti Facebook dan Instagram.
4. Membuat standar kualitas produk untuk mendapatkan produk yang berkualitas tinggi dan meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan untuk menjaga kepuasan pelanggan.