

Bab VI

Kesimpulan dan Saran

6.1. Kesimpulan

Hasil yang sudah diuraikan dari bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan matriks SWOT, dapat disimpulkan dari beberapa faktor internal IFAS dan faktor eksternal EFAS bahwa CV. Idola Indonesia memiliki kekuatan dengan skor 2,19 diantaranya, memiliki gedung sendiri, memiliki tenaga kerja yang handal, hubungan yang baik dengan karyawan, hubungan yang baik dengan pesaing, prasarana seperti gedung, mesin dan alat transportasi mencukupi, model produk yang sesuai dengan trend pasar, produk tahan lama dan harga sesuai dengan mutu produk. Akan tetapi, CV. Idola Indonesia mempunyai ancaman dengan skor 1,65 yang akan mengakibatkan kerugian perusahaan, ancaman diantaranya, krisis ekonomi global, kenaikan harga BBM, semakin banyaknya perusahaan tas yang sejenis di kota Bandung, perkembangan desain produk berkaitan dengan perubahan gaya hidup saat ini masih perlu diperhatikan, kenaikan harga bahan baku, teknologi pemasaran yang semakin berkembang menyebabkan pesaing meniru model produk, kegiatan promosi dan penawaran diskon yang menarik, dan persaingan harga yang kompetitif dengan kompetitor.
2. Berdasarkan perhitungan faktor internal dan faktor eksternal, serta diagram *cartesius* dapat disimpulkan bahwa kondisi perusahaan CV. Idola Indonesia berada pada strategi S-T (*Strength-Threats*) yaitu CV. Idola Indonesia memiliki kekuatan akan tetapi juga memiliki ancaman perusahaan kedepannya yang dapat mengakibatkan kerugian perusahaan. Sedangkan alternatif strateginya yaitu dengan menggunakan strategi diversifikasi konsentris dengan menciptakan produk baru yang berkaitan dengan produk yang sudah ada sesuai dengan trend untuk memuaskan konsumen agar lebih memercayakan kebutuhannya ke CV. Idola Indonesia, serta menghemat biaya transportasi dan

bekerja sama dengan pemasok bahan baku dalam negeri untuk mengatasi jika nilai tukar melemah dan harga BBM yang naik.

6.2. Saran

Berikut adalah saran yang diberikan kepada CV. Idola Indonesia yaitu:

1. Untuk lebih meningkatkan lagi usaha bisnis CV. Idola Indonesia harus semaksimal mungkin mempromosikan moto mereka sendiri yaitu “Pasir World” melalui internet seperti media sosial dan website agar dikenal seluruh masyarakat sehingga dapat menguntungkan bagi CV. Idola Indonesia itu sendiri.
2. Pengelolaan SDM dibidang manejerial, struktur organisasi harus diperbaiki dalam waktu dekat agar dapat mengetahui pembagian kerja serta tugas-tugas kerja karyawan.
3. CV. Idola Indonesia harus mengembangkan produk baru untuk meningkatkan keuntungan yang maksimal dalam persaingan pasaran agar perusahaan dapat bertahan lama kedepannya.