

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan yang telah dikemukakan, penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan matrik IE CV. Varia Usaha berada di kuadran Winner (*Grow and Build*) dengan strategi bersifat agresif. Matriks SWOT menghasilkan 8 alternatif strategi dengan 8 kategori strategi. Kedelapan alternatif strategi tersebut terbagi ke dalam 3 strategi S-O yaitu Human resource, pengembangan produk dan pengembangan pasar, 1 strategi W- O yaitu diversifikasi harga, 1 strategi S- T yaitu penetrasi pasar, dan 3 strategi W- T yaitu penetrasi produk integrasi horizontal dan pengembangan produk.
2. Tiga strategi yang dimiliki prioritas tertinggi dari hasil QSPM yaitu (1) Strategi S-T (penetrasi pasar), (2) strategi S- O (pengembangan pasar) dan (3) strategi W-T (Integrasi Horizontal)

6.2. Saran

1. Saran yang dapat diberikan kepada perusahaan berdasarkan tiga prioritas strategi hasil QSPM yang terpilih yaitu:
 - a. Penetrasi Pasar: menguatkan perusahaan di Bidang APAR seluruh wilayah Indonesia, dengan menawarkan langsung ke perusahaan diluar jaringan yang sudah ada, berawal dari pengalaman CV. Varia Usaha selama lebih dari 20 tahun dibidang APAR, yang berorientasi pada level

perusahaan/instansi pemerintah *state owned enterprise* (SOE), kini dapat membuka pasar pada level *small medium business* (SMB)

- b. Pengembangan Pasar, dilakukan dengan cara membuat penawaran menarik dari segi harga dan kualitas yang terjangkau melalui paket – paket penawaran.
 - c. Integrasi Horizontal: bekerjasama dengan suplier maupun kompetitor, untuk pengadaan APAR, bersinergi agar dapat saling memanfaatkan dan melengkapi resource yang dimiliki, dilakukan dengan cara:
 - Menjalin kerjasama dan team work hebat dengan pesaing atau kompetitor dan instansi terkait seperti dinas Pemadam Kebakaran dan Dinas tenaga kerja baik dalam pengadaan APAR atau pun dari jasa pelatihan
 - Mengembangkan SDM yang ahli dibidang K3 dengan selalu memberikan training dan sertifikasi, sehingga client merasa percaya, aman, nyaman dan puas menggunakan jasa CV. Varia Usaha
2. Saran yang dapat diberikan kepada peneliti berikutnya yaitu;
- a. Dapat menambah metode competitive profile matrix (CPM) dengan mengambil subjek penelitian lebih dari satu perusahaan sejenis, agar lebih tepat guna dalam menentukan strategi terpilih.