

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Sebagai bab terakhir dalam penulisan skripsi ini yang mengambil judul “Konsep Keputusan Strategi untuk mencapai tujuan perusahaan pada Perusahaan jasa kurir PT.TIKI Yogyakarta .

Selanjutnya mengambil kesimpulan serta saran yang mungkin membawa manfaat bagi PT.TIKI Yogyakarta khususnya dalam meningkatkan volume penjualan. Untuk membantu perusahaan dalam menjalankan operasionalnya.

#### V.1 Kesimpulan

Hasil dari analisa diatas maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Perubahan lingkungan memberi dampak kepada perusahaan untuk selalu tanggap dan berusaha untuk menyesuaikan diri.
2. Perusahaan memiliki kekuatan internal yang baik seperti keadaan keuangan perusahaan yang mampu melunasi kewajibannya dilihat dari Rasio likuiditas meliputi, Current Rasio meningkat dari tahun 1997 sebesar 115,00%, tahun 1998 sebesar 265,67 % dan tahun 1999 sebesar 254,6%, Cash Rasio tahun 1997 sebesar 31,39%, tahun 1998 sebesar 67,61%, dan tahun 1999 sebesar 71,58 %, Working Rasio pada tahun 1997 sebesar 2,89%, tahun 1998 sebesar 15,59%, dan tahun 1999 sebesar 17,18%.

3. Keuangan perusahaan untuk keperluan operasi yang dibiayai dengan hutang dapat dijamin oleh kemampuan keuangan sendiri perusahaan selama ini dapat terlihat melalui Rasio Leverage yaitu Total Debt To Equity Ratio tahun 1997 sebesar 55,97%, tahun 1998 sebesar 116,85%, tahun 1999 sebesar 94,52 %. Total Debt to Asset Ratio tahun 1997 23,88 %, tahun 1998 41,41 %, tahun 1999 sebesar 26,31%
4. kemampuan perusahaan selama ini dalam mengembalikan modal atas laba usaha yang didapat sangatlah baik hal ini terlihat dari analisa Rasio rentabilitas yaitu ROA tahun 1997 sebesar 13,30 %, 1998 sebesar 13,83 %, dan tahun 1999 sebesar 5,49 %. ROE tahun 1997 sebesar 31,17 %, tahun 1998 sebesar 33,56 %, dan tahun 1999 sebesar 19,73 %.
5. Pengaruh faktor Eksternal sangatlah besar dalam penentuan kebijaksanaan perusahaan hal memberikan gambaran seberapa besar peluang perusahaan untuk memanfaatkan kesempatan yang ada terlihat dari analisa EFAS bahwa point 2.78 perusahaan menghadapi pertumbuhan yang cepat dan harus waspada terhadap pesaing yang mempengaruhi konsumen.
6. Peranan faktor internal merupakan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan dalam mengantisipasi pengaruh eksternal terutama pemasaran perusahaan memiliki image yang baik dimata konsumen nama besar dan layanan selama ini memberikan rasa puas kepada konsumen.

7. Hasil dari analisa SWOT terlihat bahwa peluang perusahaan untuk tumbuh besar sekali terutama peluang yaitu adanya keleluasaan dan kemudahan dalam melakukan ekspansi perusahaan
8. Perusahaan selama ini menetapkan strategi fokusing yaitu berusaha memenuhi kebutuhan salah satu pasar atau konsumen dengan cara lebih baik dari pesaing dapat dibarengi atau diubah dengan pengembangan dan peningkatan fasilitas layanan dibandingkan pesaing. Harapan perusahaan dapat mengejar tujuan yang sama dengan meningkatkan keuntungan melalui pembenahan fasilitas yang ada dan pembenahan struktur organisasi serta pengembangan mutu karyawan.
9. Keputusan strategi perusahaan selama ini tidak terlalu optimal dikarenakan pendelegasian belum terkoordinasi.
10. Keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan atas volume kegiatan perusahaan memberikan hasil yang positif walupun pernah mengalami penurunan hal terlihat dari : BEP tahun 1997 sebesar 1.368.725.589,23, tahun 1998 turun menjadi 1.046.380.281, kemudian tahun 1999 naik sebesar 1.629.716.755,32
11. Dengan adanya analisa tersebut dapat dipilih strategi yang tepat bagi perusahaan. Yaitu strategi yang tepat adalah “ Strategi pertumbuhan “, artinya dapat dirancang untuk meningkatkan laba melalui pendekatan seperti : efisiensi dan penambahan fasilitas. Batasan bisnis dapat stabil tidak ada perubahan produk, pasar dan fungsi.

## V.2 Saran – Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka saran yang dapat diberikan dari upaya PT.TIKI Yogyakarta dalam mencapai keuntungan adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan hendaknya selalu mencari informasi sehubungan dengan pertumbuhan perusahaan yang begitu cepat dan dalam persaingan yang semakin tinggi. Hal ini dapat dilakukan dengan cara kegiatan perusahaan yang sudah ada untuk menjalin hubungan dengan pihak luar terutama konsumen ditingkatkan sehingga masukan dari luar ada tanggapan dan tindak lanjut serta jalan keluar dari keputusan perusahaan kearah perubahan yang lebih baik.
2. Pelaksanaan keputusan strategi dapat dievaluasi tiap tahunnya atau pada saat tertentu. Dengan adanya evaluasi maka diharapkan pihak manajemen akan mengetahui kekurangan dan keunggulan beberapa keputusan strategi sehingga untuk tindakan selanjutnya strategi yang digunakan perusahaan akan lebih baik. Hal inipun dapat dilakukan pada saat acara rapat pimpinan seluruh wilayah Indonesia.
3. Menghadapi lingkungan yang selalu berubah – ubah sebaiknya perusahaan cepat dalam mengambil keputusan. Dalam masalah birokrasi yang sulit hendaknya dipermudah sehingga arus informasi dan pengambilan keputusan dapat berjalan lancar. Pemanfaatan teknologi seperti fak dan internet dapat di fungsikan dengan lebih optimal

4. Perusahaan perlu mempelajari profil persaingan yang menguntungkan dapat diraihinya. Kemampuan pihak manajemen dalam menanggapi perubahan lingkungan haruslah sangat peka sehingga dapat menyusun tindakan strategi yang tepat seperti adanya strategi antisipasi yang merupakan bagian dari rangkaian dari apa tindakan yang dilakukan oleh pesaing
5. Perusahaan hendaknya mampu memanfaatkan peluang dengan baik. Karena perusahaan sudah memiliki nama baik maka target pasar yang diperoleh akan sangat baik sehingga perusahaan dalam mencari keuntungan tidak boleh lupa atas kepercayaan yang telah diberikan oleh konsumen.

