

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dengan data-data yang ada sebelumnya maka dapat di tarik beberapa kesimpulan oleh penulis, antara lain:

1. Dari bab sebelumnya, diketahui ada 2 variabel yaitu variable eksternal dan variabel internal. Dari tiap variabel tersebut ada yang merupakan indikator ancaman dan ada indikator peluang. Adapun indikator eksternal yang di golongan indikator peluang antara lain: pangsa pasar, tingkat persaingan, daya beli konsumen, kondisi keamanan, iklan dan promosi, dan perkembangan teknologi. Sedangkan indikator ancaman antara lain: regulasi pemerintah, kurs mata uang dan tngkat inflasi.
2. Sedangkan variabel internal yang termasuk dalam indikator peluang antara lain: loyalitas pelanggan, variasi jasa, SDM, citra perusahaan, mutu perusahaan, fasilitas dan lokasi perusahaan. Sedangkan yang merupakan indikator ancaman antara lain: memahami kemampuan bersaing, penelitian dan pengembangan, dan kebijakan promosi.
3. Dari analisis terhadap variabel-variabel eksternal maupun internal pada langkah sebelumnya maka dapat dilihat, bahwa posisi bisnis perusahaan saat ini berdasarkan analisis Matrik Daya Tarik Industri yaitu berada pada posisi medium, yang berarti terdapat pada sel selektif. Unit bisnis yang menempati sel selektif ini mempunyai peluang yang sangat potensial

untuk tumbuh dan berkembang mengikuti segmen pasar yang ada, terlebih jika didukung oleh pengoptimalan kekuatan perusahaan. Selain itu, implikasi strategis yang ada juga menyarankan agar perusahaan melakukan investasi secara selektif.

5.2 Saran-saran

1. PO. Dedy Jaya tumbuh berdasarkan segmen pasar yang selalu mengalami perubahan. Hal ini perlu di sikapi dengan baik oleh perusahaan. Hal tersebut dapat di lakukan dengan sering mengadakan survei pasar melalui divisi litbang yang di bentuk khusus oleh perusahaan untuk mengadakan penelitian dan pengembangan yang memungkinkan untuk mencari segmen pasar lain mengingat di segmen yang ada sudah terlalu banyak pesaing. Apabila di mungkinkan perusahaan dapat saja melebarkan sayap untuk membuka jalur trayek lain yang lebih potensial. Sehingga nantinya PO. Dedy Jaya dapat lebih memperkuat daya saing dari perusahaan-perusahaan pesaing.
2. Untuk meningkatkan kekuatan pasar dan meningkatkan kemampuan pemasaran, PO. Dedy Jaya perlu mengadakan promosi-promosi mengingat promosi-promosi yang dilakukan PO. Dedy Jaya sangat terbatas. Dengan adanya promosi yang gencar maka di harapkan bisa menjaring lebih banyak konsumen yang akan menggunakan jasa dari PO. Dedy Jaya.

3. Untuk mempertahankan konsumen yang telah menggunakan jasa dari PO. Dedy Jaya maka perusahaan perlu meningkatkan pelayanan kepada konsumen. Dengan adanya peningkatan tersebut di harapkan konsumen akan merasa puas.
4. Perusahaan perlu melakukan diversifikasi usaha dari bisnis inti menuju pengembangan bisnis yang bisa mendukung bisnis inti. Salah satu cara yaitu dengan mendirikan restoran atau rumah makan, dan tempat istirahat (hotel).
5. Melakukan spesialisasi jasa yaitu dengan berkonsentrasi pada bis AC patas atau bis ekonomi. Dengan konsekwensi sdm yang di miliki perusahaan mendukung.

