

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan analisis MDTI terhadap Perusahaan Sirup “POPI” Kudus, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh data bahwa kekuatan yang dimiliki oleh Perusahaan Sirup “POPI” Kudus adalah pangsa pasar yang luas, kualitas produk yang telah diakui, citra produk yang baik, kebijaksanaan harga yang tepat, promosi yang rutin, kemampuan dan pengalaman manajerial terstruktur, pelayanan yang baik dan loyalitas pelanggan yang terjaga. Sedangkan kelemahannya adalah riset dan pengembangan yang tidak dilaksanakan secara menyeluruh dan kemampuan SDM yang masih kurang. Peluang yang dimiliki Perusahaan Sirup “POPI” Kudus yaitu daya beli konsumen yang masih tinggi, pertumbuhan ekonomi nasional yang mulai membaik, potensi pasar yang menjanjikan, pertumbuhan pasar dan perkembangan teknologi yang pesat, struktur persaingan berada dibawah pemimpin pasar, dan perubahan selera konsumen yang masih stabil. Adapun ancaman yang dihadapi adalah pesaing baru yang masuk.

2. Menurut hasil analisis Matrik MDTI dapat diketahui posisi bisnis Perusahaan Sirup “POPI” Kudus terletak pada perpotongan antara sumbu daya tarik industri pada posisi tinggi yang mempunyai nilai tertimbang variabel eksternalnya (3,75) dengan sumbu kekuatan bisnis pada posisi medium yang variabel internalnya mempunyai nilai tertimbang (3,31), ini berarti perusahaan memiliki peluang bisnis yang sangat prospektif untuk berkembang lebih lanjut dengan mengoptimalkan keunggulan yang dimiliki. Dengan posisi tersebut alternatif strategi yang dapat dipilih adalah memimpin berdasarkan segmen, memperbaiki kelemahan dan membangun keunggulan.
3. Dari hasil analisis MDTI strategi untuk Perusahaan Sirup “POPI” Kudus adalah sebagai berikut :
 - a. Untuk memimpin berdasarkan segmen pasar, alternatif strategi yang dapat diambil perusahaan adalah dengan menciptakan keunggulan-keunggulan dalam hal kualitas produk maupun pelayanan yang tidak dapat ditiru oleh perusahaan lain.
 - b. Memperbaiki kelemahan yang ada di perusahaan seperti SDM yang kurang baik termasuk disini adalah manajer dan karyawannya. Riset dan pengembangan diperlukan untuk menjadikan produk yang dihasilkan memiliki keunggulan kompetitif.
 - c. Untuk dapat membangun keunggulan tidak bisa berjalan sendiri-sendiri tapi ada komitmen dari seluruh elemen perusahaan

5.2 Saran

Berikut ini saran yang dapat dijadikan tambahan dan masukan bagi Perusahaan Sirup “POPI” Kudus :

1. Menjaga dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan agar tidak kehilangan pelanggan-pelanggan yang loyal.
2. Menjaga citra baik pada perusahaan dengan output yang dihasilkan maupun pelayanannya.
3. Melakukan riset dan pengembangan produk seperti membuat suatu resep rasa sirup yang unik, memperbaharui kemasan yang lebih menarik, dan menambah kegunaan produk dengan sesuatu yang bermanfaat, seperti sirup dengan khasiat madu, khasiat herbal, dan lain-lain. Sehingga perusahaan dapat lebih unggul dari pesaing lain.
4. Melakukan pelatihan dan pengembangan terhadap manajer serta karyawannya agar memiliki kemampuan lebih dalam merencanakan, menjalankan maupun mengendalikan perusahaan.
5. Menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam melakukan pemasaran produk, hal ini untuk memperlancar saluran distribusi.
6. Perusahaan harus mempertahankan posisi yang sudah dicapai dan mencoba meningkatkannya.