

BAB VI

KESIMPULAN dan SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan analisa dari bab sebelumnya maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

- Kekuatan (*Strenghts*) pada CANTIK LAUNDRY adalah berupa: produk yang memiliki kualitas yang baik, harga produk yang relatif stabil, adanya layanan purna jual, lokasi perusahaan yang strategis, dan adanya layanan pengaduan 24 Jam. Sehingga dengan adanya layanan dan harga produk yang relatif stabil serta ditunjang dengan kualitas produk maka akan mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan kekuatan perusahaan.
- Peluang (*Opportunities*) pada CANTIK LAUNDRY adalah berupa : pangsa pasar yang luas, perkembangan dunia teknologi yang pesat, adanya penawaran kerjasama dengan perusahaan lain, munculnya perumahan-perumahan baru, dan peluang untuk melakukan *franchise*. Berdasarkan peluang-peluang yang ada di atas perusahaan dapat memasarkan produknya lebih luas kepada konsumen.
- Berdasarkan IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*) diketahui bahwa nilai IFAS nya 2,64584 dan nilai EFAS nya 2,32827. maka strategi yang tepat yang dapat direkomendasikan untuk CANTIK LAUNDRY adalah Integrasi Horisontal yaitu memperluas perusahaan dengan cara membangun cabang-cabang dan outlet-outlet baru di daerah-daerah lainnya.

- Berdasarkan hasil dari diagram SWOT yang ada dalam Bab 5 CANTIK LAUNDRY berada pada kuadran ke 1, dimana memiliki kekuatan dari segi internal dan mempunyai banyak peluang, sehingga strategi yang tepat adalah dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang yang lebih besar yaitu dengan strategi agresif.
- Berdasarkan hasil matrik SWOT dapat diketahui bahwa CANTIK LAUNDRY sebaiknya menggunakan strategi SO yaitu strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Hasil dari matrik SWOT yang didapat berupa mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk dengan pelayanan yang baik serta menambah outlet-outlet yang baru dan memperluas jaringan penjualan melalui *franchise*.

6.2 Saran

Setelah penulis melakukan analisis- analisis yang dilakukan di CANTIK LAUNDRY adapun saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

- Strategi yang dapat diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). Ini merupakan situasi yang menguntungkan perusahaan tersebut untuk memilih peluang yang ada dengan melihat kekuatan perusahaan tersebut sehingga peluang dapat dimanfaatkan secara benar dan tepat oleh perusahaan.
- Berdasarkan peluang yang ada dari hasil penelitian yang dilakukan penulis, CANTIK LAUNDRY perlu memperluas pangsa pasarnya ke berbagai daerah yang mempunyai pangsa pasar yang potensial untuk mengembangkan jaringan

penjualan serta mengembangkan produk-produknya dalam mengikuti perkembangan teknologi agar penjualan dapat lebih ditingkatkan.

- Karyawan harus dapat meningkatkan loyalitasnya terhadap perusahaan agar perusahaan dapat memaksimalkan hasil kinerja perusahaan tersebut, dan juga perusahaan harus memperhatikan kebutuhan dari karyawan.
- Perusahaan harus terus menjaga hubungan baik yang sudah terjadi dengan member-member yang ada untuk dapat menjaga citra yang baik dimata konsumen, sehingga perusahaan dapat mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada.
- Perusahaan harus dapat meminimalisir kelemahan-kelemahan yang ada dalam perusahaan agar dapat bersaing di dalam pasar serta harus terus melakukan inovasi-inovasi agar tidak terancam oleh pesaing-pesaing yang lain.

6.3 Keterbatasan Skripsi

Dalam penulisan skripsi ini penulis menemui adanya keterbatasan – keterbatasan dalam melakukan pengumpulan data.

Keterbatasan – keterbatasan itu berupa :

- Keterbatasan dalam mengumpulkan data yaitu karena data – data yang diperoleh dari perusahaan tidak semuanya dapat dipublikasikan dan dilampirkan sebagai informasi kepada pembaca.
- Keterbatasan referensi buku – buku.