

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. CV Permata Satria memiliki beberapa faktor internal dan eksternal yang berhasil dianalisis. Faktor internal perusahaan berjumlah 10 dengan masing-masing 5 kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal perusahaan memiliki total 9 faktor yang terdiri dari 5 peluang dan 4 ancaman. Berikut ini adalah rincian masing-masing faktornya:

Faktor internal yang memengaruhi CV Permata Satria terdiri atas kekuatan dan kelemahan. Faktor kekuatan berjumlah 5 yang terdiri dari: 1) Kualitas produk gula kelapa kristal yang terjaga mulai dari proses produksi dan pengemasan; 2) CV Permata Satria menjaga loyalitas pelanggan dengan baik; 3) Kapasitas produksi perusahaan sudah mencukupi permintaan pasar; 4) Alat yang dimiliki oleh CV Permata Satria sudah memadai; 5) CV Permata Satria memiliki sertifikasi internasional yang mendukung penjualan produk. Faktor kelemahan dari CV Permata Satria berjumlah 5 yang terdiri atas: 1) Kualitas bahan baku gula kelapa kristal dari bervariasi petani sering sehingga mempengaruhi hasil akhir; 2) Kurangnya inovasi dalam diversifikasi produk gula kelapa kristal; 3) Ketersediaan terkadang dalam produksi bahan menjadi baku kendala; 4) Kurangnya pembukuan dalam manajemen perusahaan; 5) Perusahaan masih bergantung pada pasokan bahan baku dari petani daerah tertentu sehingga berisiko jika pasokannya terganggu.

Faktor eksternal yang memengaruhi CV Permata Satria terdiri atas peluang dan ancaman. Faktor peluang yang dimiliki berjumlah 5 yang terdiri dari: 1) Potensi tingginya permintaan pasar produk gula kelapa kristal; 2) Dinas Perindustrian Perdagangan dan memfasilitasi promosi dan pemasaran produk gula kelapa kristal ke pasar yang lebih luas; 3) Menjalinkan kerjasama dengan petani lokal yang memiliki kualitas yang terjamin; 4) Meningkatnya minat masyarakat terhadap gula kelapa kristal organik; 5) Harga jual yang

relatif lebih rendah diantara pesaing. Faktor ancaman dari CV Permata Satria berjumlah 4 yang terdiri dari: 1) Banyaknya pesaing dalam negeri maupun luar negeri; 2) Perubahan iklim dan cuaca yang mempengaruhi hasil akhir produk gula kelapa kristal; 3) Keterbatasan alat produksi di tingkat petani menyebabkan kualitas bahan baku kurang optimal; 4) Keterbatasan modal petani sebagai pihak mitra membuat sulit untuk meningkatkan kualitas bahan baku.

2. Alternatif strategi pengembangan sebagai bahan atau dasar perusahaan dalam menentukan strategi pengembangan terbaik didapatkan melalui berbagai proses. Proses tersebut meliputi pembobotan, pemeringkatan, hingga perumusan lewat matriks SWOT. Hasil penelitian berhasil merumuskan 10 alternatif strategi. Berikut ini adalah beberapa alternatif strategi pengembangan CV Permata Satria yang berhasil dirumuskan terdiri dari: 1) Mengoptimalkan kapasitas produksi dengan alat yang memadai untuk memenuhi potensi tingginya permintaan pasar produk gula kelapa kristal yang sedang meningkat; 2) Menggunakan sertifikasi internasional dan kualitas produk yang bermutu dengan mempertahankan harga jual yang relatif rendah sebagai nilai jual utama dalam meningkatkan jangkauan pasar; 3) Mengembangkan kerjasama yang lebih luas dengan petani lokal untuk menambah kuantitas bahan baku; 4) Mengembangkan produk inovatif berbasis gula kelapa kristal organik, seperti gula kelapa dengan rasa tambahan alami atau kemasan ramah lingkungan, untuk menarik segmen pasar baru yang peduli pada tren kesehatan dan *sustainability*; 5) Memanfaatkan fasilitas dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan untuk promosi sekaligus mendukung pengembangan inovasi produk dan manajemen perusahaan; 6) Memaksimalkan kapasitas produksi dan alat yang memadai untuk meningkatkan efisiensi biaya produksi agar mampu bersaing dengan harga pasar; 7) Memanfaatkan kualitas produk gula kelapa kristal yang terjaga dan sertifikasi internasional sehingga mampu mempertahankan posisi pasar dan meningkatkan penjualan; 8) Melakukan pelatihan dan pendampingan teknis dengan petani mitra agar dapat meningkatkan kualitas bahan baku; 9) Memanfaatkan harga jual yang

kompetitif untuk menjalin kerjasama dengan petani agar pasokan bahan baku meningkat; 10) Menjalankan audit internal secara rutin dan pelatihan pembukuan bagi manajemen perusahaan agar memiliki kontrol yang lebih baik dalam pengambilan keputusan.

3. Strategi pengembangan terbaik berhasil ditentukan melalui analisis QSPM, yaitu strategi “Mengoptimalkan kapasitas produksi dengan alat yang memadai untuk memenuhi potensi tingginya permintaan pasar produk gula kelapa kristal yang sedang meningkat” . Strategi tersebut merupakan strategi pengembangan terbaik yang dapat diprioritaskan oleh CV Permata Satria dalam melakukan kegiatan pengembangan ke depannya. Implementasi dari strategi tersebut juga diharapkan dapat memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan volume produksi CV Permata Satria.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian ini, maka terdapat saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. CV Permata Satria dapat menerapkan strategi pengembangan terbaik seperti “Mengoptimalkan kapasitas produksi dengan alat yang memadai untuk memenuhi potensi tingginya permintaan pasar produk gula kelapa kristal yang sedang meningkat” sebagai prioritas strategi atau kegiatan pengembangan selanjutnya.
2. CV Permata Satria dapat menerapkan strategi pengembangan lainnya seperti “Menggunakan sertifikasi internasional dan kualitas produk yang bermutu dengan mempertahankan harga jual yang relatif rendah sebagai nilai jual utama dalam meningkatkan jangkauan pasar” agar produknya tetap terjamin standar internasional yang bermutu serta dapat meningkatkan loyalitas pelanggannya.
3. CV Permata Satria dapat menerapkan strategi pengembangan lainnya seperti “Mengembangkan kerjasama yang lebih luas dengan petani lokal untuk menambah kuantitas bahan baku” agar dapat mengoptimalkan pasokan bahan bakunya.