

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di PT.Griya Nutrisi Bandung, maka dapat ditarik kesimpulan dalam upaya mengembangkan bisnis di PT.Griya Nutrisi Bandung yaitu sebagai berikut :

1. Keadaan faktor internal yang merupakan kekuatan serta kelemahan yang dimiliki oleh PT.Griya Nutrisi Bandung. Sehingga keadaan faktor internal berasal dari dalam perusahaan yang harus segera diatasi. Adapun yang menjadi kekuatan bagi PT.Griya Nutrisi Bandung yaitu memiliki staf ahli gizi, memiliki akses yang dekat antara perusahaan dengan bahan baku, memberikan produk yang berkualitas, memiliki sumber daya yang handal, memiliki sistem manajemen yang baik, memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen dan memiliki kendaraan operasional yang cukup. Adapun kelemahan yang dimiliki oleh PT.Griya Nutrisi Bandung yaitu kurangnya promosi, tempat operasional yang berpindah-pindah, tingginya turn over atau keluar masuknya tenaga kerja, harga produk yang mahal, kurangnya kerjasama antara PT.Griya Nutrisi Bandung dan sistem pembukuan yang kurang baik.
2. Keadaan faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman bagi PT.Griya Nutrisi Bandung. Keadaan faktor eksternal berasal dari luar perusahaan yang akan mempengaruhi kebijakan PT.Griya Nutrisi Bandung, biasanya dari kebijakan pemerintah maupun dari konsumen. Peluang yang dimiliki oleh PT.Griya Nutrisi Bandung yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan usahanya yaitu tingginya permintaan jasa catering, adanya ketentuan bagi penderita penyakit tertentu yang disarankan untuk makan makanan khusus, dukungan pemerintah terhadap gaya hidup sehat, sedikitnya pesaing usaha sejenis, Kekuatan tawar menawar atau konsultasi dengan konsumen, kemajuan IPTEK, dan tingginya tingkat

kesadaran masyarakat untuk hidup sehat. Sedangkan yang menjadi penghambat atau ancaman bagi PT.Griya Nutrisi Bandung dalam mengembangkan usahanya yaitu adanya barang pengganti atau substitusi, kondisi cuaca yang mempengaruhi ketersediaan bahan baku, sehingga dapat menyebabkan terjadinya kenaikan harga bahan baku, rendahnya daya beli masyarakat terhadap makanan sehat, banyaknya katering yang mengembangkan produknya, dan datangnya pesaing baru di industri usaha sejenis.

3. Adapun strategi pengembangan bisnis yang tepat bagi PT.Griya Nutrisi Bandung dalam mengembangkan bisnisnya yaitu yang pertama menjaga kualitas serta mengembangkan produk menjadi prioritas utama yang dapat dilakukan oleh PT.Griya Nutrisi Bandung , kedua memberikan harga sesuai dengan kualitas produk, ketiga mencari perusahaan lain untuk bekerjasama dalam mengmbangkan bisnisnya, keempat menjaga serta meningkatkan reputasi perusahaan untuk memperkuat *brand image* di masyarakat , kelima menjaga serta meningkatkan kepercayaan konsumen kepada PT.Griya Nutrisi Bandung baik melalui produk ataupun kualitas pelayanan , keenam melakukan promosi secara agresif dengan memanfaatkan IPTEK , ketujuh mengoptimalkan kendaran operasional yang ada, kedelapan memaksimalkan sumber daya yang ada untuk menentukan strategi, kesembilan merekrut karyawan serta menempatkannya sesuai dengan kemampuan masing-masing , kesepuluh mengembangkan program-program untuk menstabilkan perusahaan yang sedang mengalami penurunan, kesebelas memperbaiki efisiensi operasional perusahaan dan yang terakhir yaitu keduabelas strategi yang dapat dilakukan oleh PT.Griya Nutrisi Bandung yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen

5.2 SARAN

Adapun saran ataupun masukan yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ini kepada PT.Griya Nutrisi Bandung dalam kegiatan mengembangkan usaha atau bisnisnya serta untuk penelitian selanjutnya yaitu:

1. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi pengembangn bisnis di PT.Griya Nutrisi Bandung melalui anaisis SWOT dan matrik IE yang berada pada sel v atau *growth* maka strategi yang dapat dilakukan yaitu dengan cara memperluas segmentasi pasar untuk meningkatkan jangkauan produk dan jasa yang ditawarkan. Selain itu PT.Griya Nutrisi Bandung dapat melakukan akuisisi atau *joint-venture* dengan perusahaan lain pada industri yang sejenis. Melakukan promosi secara agresif dengan memanfaatkan IPTEK juga merupakan strategi yang tepat bagi PT.Griya Nutrisi Bandung agar masyarakat mengetahui keberadaan PT.Griya Nutrisi Bandung dan menggunakan jasa PT.Griya Nutrisi Bandung
2. Peneliti juga mengajukan saran untuk penelitian selanjutnya agar memahami lebih dalam mengenai tahapan anialisis SWOT dan menggunakan matrik lainnya untuk mengetahui posisi keberadaan perusahaan yang diteliti sehingga dapat menghasilkan strategi yang tepat bagi perusahaan yang ditelitinya