

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian pada CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang, peneliti dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Melalui analisis SWOT dapat dilihat bahwa strategi yang selama ini dijalankan oleh CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang cukup meningkatkan daya saingnya. CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang meningkatkan strategi bersaing dengan menyediakan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, memaksimalkan pelayanan pengiriman barang, dan mempertahankan citra perusahaan di mata masyarakat.
2. Berdasarkan pembahasan nilai tertimbang Matrix Internal Factor Evaluation (IFE Matrix) adalah 2,85 yang mengindikasikan bahwa posisi CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang memiliki posisi internal yang sangat kuat. Sedangkan nilai tertimbang Matrix Eksternal Factor Evaluation (EFE Matrix) adalah 3,02 mengindikasikan bahwa CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang dalam menghadapi dinamika lingkungan eksternal posisi perusahaan relative kuat. Perusahaan berada diposisi kuadran I dengan titik koordinat 1,84 : 1,82 yang merupakan suatu situasi yang sangat menguntungkan karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang ada. Dalam kondisi ini CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Stratey*).

5.2 Saran

Dengan mengacu pada kesimpulan yang dikemukakan di atas, maka saran- saran yang dapat penulis berikan sebagai bahan pertimbangan pada CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang adalah sebagai berikut.

1. Kondisi CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang berada pada kuadran pertama, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam kondisi yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan sehingga dapat meraih beberapa peluang yang ada sehingga dapat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan, dan meraih kemajuan secara maksimal
2. CV Panca Motor Yamaha Km 5 Palembang memiliki kondisi yang sangat menguntungkan. Untuk mempertahankan kondisi tersebut, perusahaan sebaiknya melakukan tahapan-tahapan diantaranya, mempertahankan mutu pelayanan melalui karyawan yang berkompeten, menggunggulkan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, dan mempertahankan citranya di mata masyarakat sehingga meningkatkan loyalitas pelanggan.