

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan Penelitian

Kesimpulan yang dapat diambil dalam penelitian antara lain:

1. Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis ifas dan efas produk elektronik berbahan dasar karet di PT. Fitria Jaya Lestari dengan pendekatan Analisis SWOT, dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki posisi yang kuat dengan kombinasi kekuatan internal dan peluang eksternal yang baik. Strategi yang difokuskan pada ekspansi ke kota-kota tetangga atau pasar internasional dapat menjadi langkah yang tepat untuk mencapai pertumbuhan yang signifikan.
2. Dengan Diagram SWOT, dapat dikatakan bahwa agresif produk yang dilakukan di PT. Fitria Jaya Lestari pada produk *rubber sheet* dan *mounting grommet* dapat dilihat dihasilkan kuadran I, dikarenakan kualitas pembanding produsen produk karet elektronik yang dikirimkan ke malaysia memiliki produk yang lebih di bandingkan produsen malaysia, mempertahankan strategi positif yang sudah ada sambil terus berinovasi. Dibutuhkan langkah-langkah yang adaptif dan proaktif untuk mengoptimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, dengan meminimalkan dampak kelemahan dan menghadapi ancaman dengan respons yang tepat.

5.2 Saran Penelitian

Berdasarkan hasil analisis ifas dan efas produk elektronik berbahan dasar karet di PT. Fitria Jaya Lestari dengan menggunakan pendekatan Analisis SWOT, beberapa saran dapat diajukan untuk memaksimalkan potensi perusahaan:

1. Meningkatkan Ekspansi Pasar:
Fokus pada pelaksanaan strategi menyebar ke kota-kota tetangga atau pasar internasional untuk memanfaatkan peluang pertumbuhan yang signifikan. Hal ini dapat memperluas jangkauan pasar dan mendiversifikasi basis pelanggan.
2. Mengoptimalkan Keunggulan Internal:
Perusahaan perlu terus memperkuat keunggulan internalnya yang

teridentifikasi dalam analisis, seperti kehadiran pasar yang kuat dan keunggulan teknis. Ini dapat dilakukan melalui inovasi produk dan layanan, serta peningkatan efisiensi operasional.

3. Peningkatan Inovasi dalam Strategi Pemasaran:

Mendorong inovasi dalam strategi pemasaran untuk mempertahankan posisi agresif. Dengan berinovasi, perusahaan dapat menjawab perubahan tren pasar dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik.

4. Respons Proaktif terhadap Ancaman:

Menghadapi ancaman dengan respons yang proaktif dan adaptif. Hal ini mencakup pemantauan terus-menerus terhadap perubahan lingkungan bisnis dan penyesuaian strategi sesuai kebutuhan.

5. Diversifikasi Produk dan Layanan:

Mempertimbangkan diversifikasi rangkaian produk dan layanan untuk melayani berbagai industri dan aplikasi. Ini dapat meningkatkan fleksibilitas perusahaan dalam menghadapi variasi permintaan pasar.

6. Penyelarasan Strategi Internal dan Eksternal:

Memastikan bahwa strategi internal dan eksternal perusahaan selaras. Keseimbangan antara kekuatan internal dan peluang eksternal menjadi kunci untuk mencapai keberlanjutan pertumbuhan.

7. Monitoring dan Evaluasi Terus-Menerus:

Melakukan pemantauan dan evaluasi terus-menerus terhadap implementasi strategi. Perusahaan perlu secara aktif menilai kinerja dan melakukan perubahan sesuai kebutuhan untuk memastikan kesuksesan strategi pemasaran.