

BAB VI KESIMPULAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa *point* diantaranya yaitu :

1. Berdasarkan analisis SWOT, dipilihlah 6 rancangan strategi yang harus dilakukan untuk perusahaan yaitu melakukan inovasi untuk mendapatkan pelanggan pada pasar komunitas baru, melakukan *recruitment* pada usia produktif dan mampu untuk melakukan inovasi terhadap produk dan memenuhi permintaan pasar, menciptakan media promosi sebagai salah satu inovasi untuk mendapatkan pelanggan baru pada pasar komunitas baru memenuhi permintaan pasar, memberikan pelatihan terhadap karyawan untuk meningkatkan kualitas karyawan agar dapat bersaing untuk mendapatkan pelanggan baru pada pasar komunitas baru dan memenuhi permintaan pasar, memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan, dan meningkatkan kualitas produk agar mampu bersaing dengan kompetitor dan dapat tetap bertahan dari persaingan dengan produk yang lebih murah.
2. Pengukuran menggunakan *balance scorecard* didapatkan 8 keputusan strategik dan dengan menggunakan *Key Performance Indicator*, dilakukan pengukuran untuk menentukan capaian perusahaan kedepannya. Hasil pengukuran untuk 8 keputusan strategis sekaligus persentase hasil pengukuran KPI yang digunakan sebagai *baseline* adalah Meningkatkan keuntungan perusahaan 40,77%, Akuisisi pelanggan baru 3,86%, Dilakukan Inovasi 3,89%, Meningkatkan layanan perusahaan 0,44%, Menciptakan media promosi ∞ %, Meningkatkan kualitas produk 10,48%, Dilakukan pelatihan terhadap karyawan ∞ %, dan Dilakukan *recruitment* karyawan 13,23 %.
3. Berdasarkan usulan inisiatif strategik yang dirumuskan kemudian dipilih 8 usulan dalam 4 perspektif *balance scorecard*. 1 alternatif solusi untuk perspektif keuangan, 1 alternatif solusi untuk perspektif pelanggan, 4 alternatif solusi untuk perspektif bisnis internal, dan 2 alternatif untuk perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

6.2 Saran

1. Saran yang dapat diberikan terhadap K.Industries yaitu penekanan pada pemasaran, terutama pemanfaatan teknologi untuk mengenalkan produk. Karena konsumen adalah sumber pendapatan utama dari sebuah perusahaan yang berorientasi pada *profit*.
2. Saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya, yaitu dapat mengembangkan usulan inisiatif strategik serta usulan aktivitas yang lebih luas untuk dapat memberikan usulan perbaikan kinerja yang lebih baik.

