

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab IV yang telah dijelaskan sebelumnya, maka terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu sebagai berikut:

1. Strategi Bisnis pada minyak goreng “Rasi Stars”

##### Strategi SDM

1. Dalam melakukan pekerjaan ada pelatihan khusus yang diberikan kepada para karyawan agar dapat melakukan pekerjaannya
2. Gaji yang diberikan karyawan tidak sama satu sama lain tergantung dari berapa lama mereka bekerja serta kualitas mereka saat bekerja namun perusahaan gaji minimal sesuai dengan UMK Kab Malang, selain itu akan ada bonus lebih yang akan diberikan untuk karyawan jika mereka mampu bekerja mencapai target.
3. Jam kerja untuk karyawan minyak goreng “Rise Stars” adalah delapan sampai sepuluh jam tergantung banyaknya pesanan namun normal jam kerja adalah delapan jam, lebih dari itu dihitung jam lembur dan karyawan akan mendapat upah lembur saat terjadi over time.
4. karyawan mendapat libur satu hari dan enam hari kerja.

5. Dalam perkembangannya karyawan minyak goreng “Rise Stars” terus bertambah dari delapan karyawan menjadi lima belas karyawan karena semakin banyaknya pesanan konsumen,serta semakin bertambahnya pangsa pasar.

#### Strategi Keuangan

1. Minyak goreng “Rise Stars” menggunakan cara management accounting.
2. Omset yang diperoleh perhari adalah Rp20.000.000 sampai Rp 25.000.000
3. Mengambil keuntungan 20% untuk perkembangan usaha.
4. Pendapatan yang diperoleh minyak goreng “Rise Stars” sejauh ini cukup stabil terus meningkat dari tahun ketahun.
5. Dalam menghadapi hambatan berupa keuangan pemilik menggunakan keuntungan dari bisnisnya yang lain untuk perkembangan minyak goreng “Rise Stars”.

#### Strategi Produksi

1. Minyak goreng “Rise Stars” mendapatkan bahan baku dari supplier berbentuk barang jadi yang kemudian akan dikemas oleh CV.Ucla Lestari Unggul dengan memberikan merk minyak goreng “Rise Stars”, dalam
2. Produksinya minyak goreng “Rise Stars” bekerjasama dengan tiga supplier untuk memasok bahan baku pemesanan dilakukan 2-3 kali perminggu tergantung banyaknya pesanan.

3. Kualitas produk minyak goreng “Rise Stars” sendiri dijamin oleh supplier bagian kesehatan di perusahaan hanya sebatas meneliti kandungan dan kualitasnya, bekerjasama dengan tiga supplier sekaligus dikarenakan jika ada keterlambatan supplier dalam mengirim bahan baku perusahaan dapat menghubungi supplier lain yang dapat segera mengirim bahan baku.
4. Dalam sehari minyak goreng yang dikemas sebanyak 2 hingga 3 ton.
5. Ada system stock barang pada minyak goreng “Rise Stars” barang yang distock dijual pada hari kelima hingga keenam setelah barang siap dipasarkan kecuali pada hari raya idul fitri perusahaan akan melakukan stock lebih banyak dan stok dilakukan sebulan sebelum puasa ramadhan dikarenakan permintaan konsumen saat menjelang hari raya sangat meningkat.

#### Strategi Pemasaran

1. Harga yang ditawarkan minyak goreng “Rise Stars” cukup terjangkau bagi kalangan menengah kebawah namun tetap memberikan kualitas yang baik, juga terdapat variasi harga pada setiap produknya tergantung banyaknya isi minyak goreng dalam kemasan harga dimulai dari Rp 2800 perbiji untuk ukuran 250 ml hingga Rp 55000 perbiji untuk ukuran 5 liter.
2. Produk yang dijual pada minyak goreng “Rise Stars” cukup bervariasi mulai dari ukuran kecil, sedang dan besar banyaknya variasi ukuran produk dilakukan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
3. Ada jenis produk yang harus memesan terlebih dahulu atau tidak langsung tersedia produk jenis 250 ml dan 450 ml tidak begitu banyak diproduksi

dikarenakan produk tersebut hanya akan diproduksi jika ada pesanan saja, di hari biasa produk ini tidak begitu dicari namun pada hari – hari tertentu seperti menjelang hari raya idul fitri, maulud nabi produk ini cukup banyak di pesan.

4. Produk pada minyak goreng “Rise Stars” telah mendapat ijin PIRT sehingga aman untuk dikonsumsi kualitas minyak cukup jernih dan tidak mudah mengendap

5. Menggunakan promosi secara lisan dan dalam penjualan produknya dilakukan dengan direct marketing .

6. Dalam melakukan promosi minyak goreng “Rise Stars” memberikan reward kepada konsumen yang melakukan

7. Proses pelayanan yang berlangsung di minyak goreng “Rise Stars” terbilang mudah dan cepat, konsumen dapat melakukan pemesanan secara langsung dengan menghubungi via telpon ke pemilik, atau dapat pula melakukan pemesanan saat sales datang ke toko konsumen.

2. Hasil Analisis SWOT

a. Strength (Kekuatan)

1. Harga produk yang dijual murah

2. Bahan baku yang diperoleh dari supplier berkualitas baik dan berharga murah.

3. memiliki banyak variasi ukuran

4. Pelayanan yang berkualitas
5. Memiliki pelanggan tetap
- b. Weaknesses (Kelemahan)
  1. Pengembangan pasar belum maksimal
  2. Merk yang kurang dikenal
  3. Kurangnya segmen yang dituju
  4. Kurangnya Variasi jenis produk
- c. Opportunities (Peluang)
  1. Keinginan konsumen untuk membeli produk minyak goreng “Rise Stras”
  2. Potensi pasar yang besar
  3. Melakukan strategi promosi yang baik dan menguntungkan
  4. Memiliki lebih dari satu suplier
- d. Threats (Ancaman)
  1. Adanya pesaing dari bisnis sejenis
  2. Fluktuatif Harga

3. Dari hasil analisis analisis SWOT menggunakan matriks EFAS dan IFAS maka dapat dilihat melalui diagram Hasil Analisis Tabel EFAS dan IFAS bahwa minyak goreng “Rise Stars” berada pada kuadran 1 (satu) situasi ini sangat

menuntungkan. Minyak goreng “Rise Stars” memiliki Kekuatan (Strengths) untuk memanfaatkan Peluang (Opportunities) yang ada. Pada minyak goreng “Rise Stars” memiliki banyak peluang yang bisa dimanfaatkan dalam pengembangan usahanya, namun kekuatan yang ada saat ini perlu ditingkatkan agar tercapai tujuan dari pada bisnis ini.

a. Hasil dari rumusan strategi matrik SWOT minyak goreng “Rais Stars” mengarah kepada strategi SO karena memiliki nilai yang paling tinggi yaitu 1,25.

Strategi SO yang dapat diterapkan minyak goreng “Rise Stars”

1. memberikan harga murah kepada konsumen pada suatu momen untuk sekaligus melakukan promosi kepada konsumen akhir.
2. menambah variasi ukuran produk pada jangka waktu tertentu untuk meningkatkan minat konsumen.
3. .meningkatkan pelayanan terutama pada mutu SDM yang dimiliki, serta memperbanyak SDM untuk meningkatkan potensi pasar yang lebih besar.
4. . menjaga kepercayaan dan hubungan baik dengan cara menjaga kualitas produk yang dijual dan menerima dan mengatasi keluhan dari para konsumen

## 5.2 Saran

Saran yang dapat digunakan untuk mendorong perkembangan bisnis minyak “Goreng Rise Stars” sebagai berikut :

1. Sebaiknya minyak goreng “Rise Stars” melakukan pengembangan pasar yang lebih besar untuk meningkatkan pendapatan penjualan dan dapat terus maju

dan berkembang dan dapat bersaing dengan minyak goreng sejenis, dengan melakukan pengembangan pasar kedaerah –daerah lain perusahaan juga sekaligus dapat melakukan promosi dengan mengenalkan produk baru kepada calon konsumen di daerah lain.

2. Untuk meningkatkan penjualan seharusnya minyak goreng “Rise Stars” meningkatkan kegiatan promosi yang semakin luas agar merk produk dapat lebih dikenal konsumen, serta dalam melakukan promosi sebaiknya diberikan kepada konsumen akhir tidak hanya ke para pengecer karena konsumen akhir perlu juga mengetahui akan kelebihan minyak goreng “Rise Stars”.

3. Ada baiknya perusahaan menambah segmen pasar baru agar perusahaan dapat berkembang dan tidak hanya terfokus pada satu segmen saja dalam hal ini dengan membedakan segmen pasar untuk golongan menengah keatas dan menengah kebawah.

4. Untuk memenuhi keinginan konsumen sebaiknya minyak goreng “Rise Stars” menambah variasi produk dengan adanya kualitas yang berbeda dan harga yang berbeda untuk menambah segmen pasar dan menarik minat konsumen lebih banyak lagi. Dengan begitu perusahaan dapat terus berinovasi untuk memenuhi keinginan konsumen yang beraneka ragam

