

BAB 6

SIMPULAN DAN SARAN

BAB 6.

SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

Berdasarkan seluruh pembahasan dan analisis yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

- a. Posisi strategik PT. CCDI Unit Jawa Timur berada pada sel V yaitu sel wilayah strategi *hold and maintain*. Hal ini terjadi karena skor EFE Matrik-nya adalah sebesar **2,683** dan skor IFE Matrik-nya sebesar **2,972**. Posisi pada sel V ini menunjukkan bahwa pengaruh lingkungan eksternalnya adalah sedang, dalam arti peluang untuk bisnis minuman ringan ini masih ada meskipun tidak terlalu besar, sedangkan ancamannya juga tidak terlalu besar meskipun terdapat beberapa perusahaan pesaing seperti teh Sosro dan Pepsi tetapi pihak PT. CCDI Unit Jawa Timur masih dapat eksis karena merupakan *market leader* di pasar minuman ringan dan juga karena produk-produknya yang berbeda dengan pesaingnya. Pengaruh lingkungan internal perusahaan berada pada posisi sedang juga dan pengaruh internal ini dianggap lebih besar daripada pengaruh eksternal.
- b. Dalam posisi tersebut di atas maka strategi yang paling mungkin bagi PT. CCDI Unit Jawa Timur adalah *hold and maintain* yang cenderung mendekati strategi *grow and build*, dengan arah strategi yang sesuai adalah arah strategi penetrasi pasar (*Market Penetration*) dan pengembangan produk (*Product Development*).

6.2 Saran

Dengan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk, maka dapat disarankan kepada perusahaan beberapa hal di bawah ini:

- a. Perusahaan masih dapat memperluas pasar dengan produk yang sudah ada, yaitu dengan melakukan penetrasi ke *outlet-outlet* yang belum menjual produk dari PT. CCDI Unit Jawa Timur.
- b. *Volume* penjualan dapat ditingkatkan dengan mengadakan program-program marketing yang mendukung dan disesuaikan dengan *segment channel* yang ada.
- c. Perusahaan sebaiknya meningkatkan kegiatan promosi baik melalui media cetak maupun media elektronik, sehingga produk PT. CCDI dapat makin dikenal oleh masyarakat terutama masyarakat di daerah.
- d. Melengkapi *outlet-outlet* yang produktivitasnya tinggi dengan *Cold Drink Equipment* dan *merchandising* yang sesuai standar.
- e. Meningkatkan koordinasi antara PT. CCBI di Pandaan dan pabrik lain yang mensuplai produk untuk menghindari *stock out*
- f. Meningkatkan koordinasi pada distribusi produk ke *Sales Center* sehingga dapat diketahui kebutuhan produk, laporan stock yang ada, jumlah botol kosong, dan lain-lain secara tepat.
- g. Melakukan perbaikan *performance* bagi produk-produk yang *performance* penjualannya menurun di tahun sebelumnya, seperti produk dalam kemasan liter, Sprite dan Frestea.
- h. Melakukan monitor secara intensif dan kunjungan secara berkala ke *outlet-outlet* penjual produk PT. CCDI Unit Jawa Timur

- i. Memberikan komisi dan insentif bagi *sales force* dengan tujuan untuk memotivasi mereka meningkatkan *volume* penjualan.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Barney, Jay, 1991. Firm Resources and Sustainable Competitive Advantage
Journal of Management, Volume 17, p. 99-120
- David, Fred. R., 1995, **Strategic Management**, Fifth Edition, Prentice Hall Inc,
A. Simon & Schuster Company, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Jauch, Lawrence R., and William F. Glueck, 1997. **Manajemen Strategis dan
Kebijaksanaan Perusahaan**. Edisi Keempat, Terjemahan, Penerbit
Erlangga, Jakarta.
- Koentjaraningrat. 1994. **Metode-metode Penelitian Masyarakat**. PT. Gramedia
Pustaka Utama, Jakarta.
- Kotler, Philip and Gary Amstrong, 1994. **Principles of Marketing**. Englewood
Cliffs, New Jersey: Prentice Hall International Inc.
- Coca-Cola Bottling Indonesia . 2002. **Menyegarkan Indonesia Setiap Hari**.
Jakarta.
- Mintzberg, Henry, James Brian Quinn, John Voyer, 1995. **The Strategy Process**
(Collegiate Edition). Prentice Hall International Inc. New Jersey.
- Pearce II, John A, and Richard B. Robinson Jr., 1997. **Strategic Management:
Formulation, Implementation, and Control**. Richard D. Irwin Inc.
- Porter, Michael E. 1980. **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing
Industries Competitors**. Free Press, New York .
- Rangkuti, Freddy. 1998. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis**. PT.
Gramedia Pustaka utama, Jakarta.
- Samsudin, Agus. 2002. **Membumikan Slogan One Team Doing Best**. Antar
Kita, Media Komunikasi Antar Karyawan. Edisi 13. Coca-Cola Bottling
Indonesia.
- Umar, Hussein, 2002. **Strategi Manajemen in Action**. PT. Gramedia Pustaka
Utama, Jakarta.
- Wheelen, Thomas L., and David J. Hunger, 1995. **Strategic Management and
Business Policy**. Fifth Edition. Addison-Wesley Publishing Company,
USA.

