

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Formulasi strategi bersaing sangatlah penting dalam menghadapi masa depan perusahaan yang lebih baik, formulasi strategi bisnis sangatlah diperlukan oleh manajemen PT. KTB untuk mencapai sasaran jangka panjang. Analisis formulasi yang dijalankan oleh PT. KTB dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis perusahaan otomotif PT. KTB dilihat dari peta persepsi pelanggan terhadap daya saing perusahaan otomotif dinilai dari 4 atribut yang sudah diberikan ranking 1 sampai 4 untuk 1 adalah produk yang paling disukai dan 4 adalah produk yang tidak disukai menjadikan Hino sebagai pesaing utama pada semua segmen kendaraan komersial PT. KTB, disusul oleh Isuzu dan FAW.
2. Formulasi strategi yang memiliki daya saing didapatkan dan disimpulkan dari analisis yang telah dilakukan dimana berdasarkan analisis Five Force Porter, PT. KTB sangat tergantung pada pemasok dimana jumlah pemasok yang berskala besar dengan kualitas yang terjamin dan dapat sama dengan kualitas aslinya sangat terbatas, kekuatan tawar-menawar pembeli sangat tinggi dikarenakan tingginya harga kendaraan Mitsubishi bila dibandingkan dengan merek lain sementara varian yang ditawarkan terutama pada segmen Heavy Duty Truck tidaklah banyak. Pesaing baru

dan Barang Pengganti saat ini bukanlah menjadi ancaman bagi PT. KTB saat ini karena untuk masuk ke dalam persaingan perusahaan otomotif sangatlah membutuhkan investasi dan biaya yang besar. Ancaman dari perusahaan sejenis membuat PT. KTB harus segera mencari strategi lain selain menaikkan harga dengan cara diversifikasi produk, penambahan varian-varian baru jika memang dirasa PT. KTB tetap ingin mempertahankan kedudukannya sebagai peringkat satu pada skala sebagai perusahaan yang paling disukai.

Analisis SWOT menempatkan PT. KTB berada pada kuadran II dimana sebagai perusahaan yang sudah manurity perusahaan harus lebih stabil dan melakukan diversifikasi pada produknya agar tidak ketinggalan jaman dan sesuai dengan tuntutan pasar.

3. Alternative strategi bersaing PT. KTB yang dapat diambil guna memenangkan persaingan di perusahaan otomotif yaitu PT. KTB segera melakukan review ulang terhadap kebijakan harga, membangun pabrik spare part tersendiri atau bekerjasama dengan ATPM lain bersama-sama membangun pabrik spare part sendiri dan hal ini mencegah keergantungan pada pemasok yang ada.

1.2 Saran

Menurut penulis ada beberapa saran kepada pihak manajemen agar dapat melakukan perbaikan sehingga PT. KTB dapat lebih meningkatkan kinerjanya dalam persaingan perusahaan otomotif sebagai berikut:

- a. Bagi Perusahaan, penulis memberikan saran dari mencermati rendahnya pencapaian penjualan pada segmen heavy duty truck perlu bagi perusahaan/ manajemen untuk melakukan kajian terhadap bisnisnya ke depan, apakah dengan melakukan penambahan varian atau fokus pada varian yang ada akan tetapi segera dilakukan review pada harga jual kendaraan.
- b. Kelemahan pada sedikitnya pemasok membuat perusahaan kesulitan untuk mendapatkan harga yang kompetitif sehingga hal ini dirasakan juga oleh konsumen dimana harga spare part mahal dan masuknya produk impor membuat hal ini semakin berat.
- c. Dalam menjalankan usaha pada perusahaan otomotif perlu diperhatikan hal-hal tersebut yaitu Hukum dan Kebijakan Pemerintah dimana satu sisi dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan akan tetapi disatu sisi lainnya dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan, harga dimana harga yang sangat kompetitif sangat berpengaruh pada penjualan dan market share perusahaan, brand dimana nama besar Mitsubishi FUSO sudah melegenda akan tetapi perusahaan harus tetap waspada dan membuat strategi-strategi promosi baru untuk dapat terus mempertahankan brand Mitsubishi FUSO serta Dealer, sebagai ujung

tombak penjualan kendaraan, PT. KTB harus lebih memperhatikan dealer dan membantu semaksimal mungkin jalannya dealer agar distribusi kendaraan dan pelayanan purna jual kendaraan dapat terus berjalan dengan lancar.