

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Analisis SWOT sebagai alat bantu untuk memperluas dan mengembangkan visi dan misi suatu organisasi. Sebagai kunci keberhasilan didukung oleh sumber daya manusia, dukungan manajemen yang baik, kualitas produk yang baik, pelayanan yang memuaskan, serta harga produk yang cukup bersaing.

Analisis SWOT merupakan alat yang cukup baik dan efektif dan efisien serta sebagai alat yang cepat dalam menemukan kemungkinan-kemungkinan yang berkaitan dengan pengembangan awal program-program inovasi baru dalam perusahaan, disamping dapat digunakan sebagai alat pengambilan keputusan dalam organisasi. Juga sebagai alat bantu untuk memperluas dan mengembangkan visi dan misi suatu organisasi atau perusahaan.

Dengan menggunakan factor internal (IFAS) dan factor external (EFAS) yang ada di PT. Freemias Utama Plastindo dapat mengetahui strategi yang dapat diterapkan di perusahaan nantinya.

Beberapa factor Internal (IFAS) dan factor External (EFAS) yang ada di PT. Freemias Utama Plastindo yaitu meliputi :

A. Faktor Internal (IFAS)

➤ Kekuatan (*Strenght*)

1. Kualitas produk dan kualitas bahan yang di gunakan sangat baik dan higienis.
2. Ada banyak varian produk yang disediakan dengan berbagai ukuran.
3. Pelayanan yang baik karena perusahaan memiliki staf / admin yang bertanggung jawab pada bagian masing-masing jadi lebih fokus dalam merespon pelanggan.
4. Selalu mampu mengikuti kebutuhan pasar konsumen.
5. Harga Terjangkau.
6. Produk tahan lama.
7. Kualitas produk tinggi.
8. Distribusi produk yang sudah menyebar luas.

➤ Kelemahan (*Weakness*)

1. Mesin yang sudah tua.
2. Jumlah pegawai berpengalaman dan ahli terus berkurang akibat pindah ke perusahaan sejenis.
3. Bahan baku sulit di dapatkan.
4. Sistem manajemen belum teratur .
5. Perusahaan memiliki keterbatasan dalam pemodalán .
6. Tidak ada penerapan K3.
7. Ketersediaan produk yang kurang.

B. Faktor External (EFAS)

- Peluang (*Opportunityties*)
 1. Produk sudah dikenal masyarakat luas.
 2. Kualitas produk yang sudah di akui konsumen.
 3. Mengatur strategi kerja sama dengan berbagai pihak pangsa pasar yang luas.
 4. Peluang wilayah penjualan yang baru.
- Ancaman (*Treath*)
 1. Banyak perusahaan baru dibidang yang sama.
 2. Pesaing memberikan harga miring.
 3. Perubahan strategi pesaing dapat mengancam posisi kami di bidang ini.
 4. Harga bahan baku yang kurang stabil.

Berdasarkan hasil dari analisis factor internal (IFAS) dan factor external (EFAS) dan pembahasan tentang analisis SWOT yang sudah diuraikan, di situ menjelaskan bahwa PT. Freemasa Utama Plastindo berada pada posisi kuaran I , yaitu berada pada titik (0,88 dan 0,49) yang menjelaskan bahwa perusahaan berada pada posisi peluang yang besar dan memiliki kekuatan besar pula. Berdasarkan hal itu dapat disimpulkan bahwa strategi yang dapat dilakukan PT. Freemasa Utama Plastindo ialah strategi Growth atau strategi vertikal dengan peluang pengembangan usaha yang kuat dan dapat meningkatkan persaingan. Strategi Growth dapat diartikan sebagai suatu pengembangan usaha dengan mengembangkan, memperluas, meningkatkan usaha secara focus.

A. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka disarankan :

1. Mulai merencanakan untuk mengadakan pembelian mesin baru untuk jangka waktu 3 tahun kedepan.
2. Memberikan fasilitas yang sesuai dengan kualitas yang diberikan pegawai.
3. Mulai memperbaiki sistem manajemen pada suatu organisasi.
4. Mulai merencanakan untuk mengadakan k3 untuk jangka waktu 2 tahun kedepan.