



BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa hingga akhir tahun 2009:

- Visi dan Misi yang telah dibuat oleh perusahaan terdapat kesalahan penempatan misi yang dibuat lebih dapat dikatakan sebagai strategi perusahaan sedangkan visi yang dibuat lebih mendekati dengan misi yang dilakukan perusahaan. Berdasarkan hasil analisis, untuk mendukung suatu implementasi strategi maka harus terdapat keselarasan antara visi dan misi perusahaan dengan strategi tersebut, strategi yang dibuat oleh perusahaan pada dasarnya telah sesuai dengan visi dan misi yang dijalankan.

- Selain itu, strategi yang dibuat oleh perusahaanpun telah sesuai dengan kondisi perusahaan saat itu yang dapat dilihat dari hasil analisis SWOT yang dilakukan yaitu kekuatan yang dimiliki perusahaan, kelemahan yang dimiliki perusahaan, peluang yang dapat diraih oleh perusahaan serta ancaman yang harus diwaspadai oleh perusahaan.

- Selama ini strategi perusahaan diterapkan dengan cara *learning by doing* yaitu langsung dilakukan tanpa perencanaan secara detail dan jika terjadi kekurangan atau kesalahan dicarikan solusinya saat itu juga. Hal ini mengakibatkan bertumpuknya permasalahan ketika sudah mencapai puncak akan sangat sulit untuk dicarikan solusinya. Selama ini perusahaan mengalami kesulitan dalam menerapkan strateginya dikarenakan tidak tertatanya strategi tersebut dalam internal bisnis perusahaan dan faktor pendukung utama yaitu organisasi perusahaan yang masih berantakan dan belum tercipta, terhambatnya penyebaran informasi karena kurangnya penggunaan teknologi pendukung dan

sumber daya manusia yang masih membutuhkan peningkatan kualitasnya.

- Strategi perusahaan jika diimplementasikan dalam *strategi map* yang terbagi atas beberapa perspektif yaitu perspektif keuangan yaitu memperbaiki struktur biaya, memperluas peluang pendapatan, dan meningkatkan net income. Pada perspektif pelanggan, yang berisi proporsi nilai pelanggan yaitu : produk berkualitas, menciptakan aneka ragam jenis produk, menjalin hubungan baik dengan pelanggan, dan menciptakan brand image didalam dan diluar negeri. Pada perspektif internal bisnis terdiri atas *operational excellence* yaitu: menghilangkan *defect* dan meningkatkan produksi, memberikan respon yang cepat atas *complain* dari *customer*. Atas *customer management* yaitu: memahami *customer*, antisipasi kebutuhan *customer* di masa datang, dan menciptakan nilai tambah dalam *partnership*. Atas *innovation*, yaitu: kecepatan peluncuran produk baru, keefektifan produksi dari produk baru, dan membentuk *networking* untuk pasar baru. Pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan yang terdiri atas *human capital*, *information capital*, dan *organizational capital*. Pada *Human capital* yaitu: mengembangkan skill dari karyawan ahli, dan meningkatkan kerjasama tim antar divisi. Pada *information capital* yaitu: menggunakan teknologi untuk proses produksi, dan meningkatkan penyebaran pengetahuan. Pada *organizational capital* yaitu: menumbuhkan budaya inovasi, meningkatkan hubungan pimpinan dan karyawan, menciptakan *leadearship* pada setiap tingkatan, meninhgkatkan jiwa kepemimpinan dan menciptakan keselarasan tujuan personal. Setiap objektif dari perspektif-perspektif tersebut dilakukan pengukuran dengan *Balanced Scorecard* dengan target yang memang diinginkan oleh pimpinan perusahaan, hal ini tersaji dengan jelas dalam tabel usulan *Balanced Scorecard* unruk PT. Sinar Pasific Indah pada Bab Analisis dan Pemabahasan.

- Untuk terlaksananya strategi perusahaan dengan baik, selain dilakukan perencanaan dengan tepat dalam bentuk *strategy map* dan menggunakan pengukuran dalam bentuk *Balanced Scorecard* yang terpenting adalah *learning and growth* yang belum terlaksana dengan baik. Berdasarkan kondisi perusahaan yang telah dianalisis, hal ini memberi dampak semua karyawan belum memahami secara utuh apa yang menjadi strategi perusahaan serta belum memahami sejauh mana yang menjadi batasan dari tujuan strategi perusahaan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan atas segala unsur dalam analisis kondisi perusahaan, analisis SWOT, analisis strategi perusahaan, serta analisis *strategy map*, maka menghasilkan beberapa saran yang dapat dilakukan pihak perusahaan untuk menciptakan implementasi strategi yang sesuai dengan harapan dan keinginan perusahaan.

- Agar strategi terlaksana dengan baik maka diberikan usulan penerapan strategi tersebut dalam bentuk *strategy map* dengan pengukuran *Balanced Scorecard* yang telah disajikan pada Bab Analisis dan Pembahasan. Hal ini dilakukan secara rinci dalam implementasi strategi tersebut agar dapat mencapai target yang diharapkan.
- Perusahaan selayaknya membuat struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi perusahaan dengan kejelasan mengenai *job description* dan standar operasional prosedur yang dapat dipahami oleh semua karyawan untuk membantu terorganisirnya pelaksanaan pekerjaan untuk lebih dapat meningkatkan kinerja karyawan.
- Melakukan transparansi mengenai kondisi perusahaan agar dapat dipahami oleh seluruh karyawan, sehingga karyawan dapat memahami sejauh mana tindakan dalam pekerjaan yang diinginkan perusahaan untuk terciptanya strategi perusahaan.

- Membuat visi dan misi yang tepat sesuai dengan tujuan dan jalannya perusahaan agar tidak salah dalam mengimplementasikan pada penciptaan strategi yang dibuat perusahaan.
- Untuk menyokong jalannya kelangsungan perusahaan kedepan maka disarankan untuk mencari investor dalam rangka menambah modal perusahaan sehingga dapat mengatasi modal kerja perusahaan.