

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Pada penelitian dapat diambil beberapa kesimpulan, yakni:

1. Kekuatan internal yang dimiliki PT. Win Fluid Engineering adalah produk yang ditawarkan bervariasi PT WFE merupakan distributor resmi dari PARKER, produk yang ditawarkan berkualitas, pelayanan sales yang baik, harga produk kompetitif, serta PT WFE *open minded* dan terbuka untuk diskusi. Kelemahan Internal yang dimiliki PT Win Fluid Engineering adalah informasi produk di *website official* perusahaan kurang, detail waktu pengiriman mengenai pesanan kurang, sosialisasi Experience Project di *website* dengan *customer* kurang, serta solusi terbaru untuk produk juga kurang. Peluang eksternal yang dimiliki PT. Win Fluid Engineering adalah perkembangan teknologi *mobile hydraulic application* di Indonesia, dukungan pemerintah untuk industri lokal, adanya *needs* / kebutuhan dari *customer*, menjadi salah satu distributor resmi *brand* Parker yang sudah banyak dikenal luas, serta penerapan Sistem Hydraulic yang luas diberbagai bidang. Ancaman eksternal yang dimiliki PT. Win Fluid Engineering adalah persaingan dari *product china* dan perusahaan kompetitor, harga bahan baku yang fluktuasi cenderung naik, pandemi covid 19 menyebabkan daya beli konsumen menurun, regulasi importasi yang menyebabkan *lead time* panjang untuk produk *indent*, serta peraturan baru dari *principle*.
2. PT. Win Fluid Engineering berada di sel IV pada matriks IE, yang mengindikasikan PT. Win Fluid Engineering termasuk ke dalam kategori perusahaan yang tengah tumbuh dan membangun. Sedangkan pada matriks SPACE, PT. Win Fluid Engineering berada pada kuadran Agresif.
3. Prioritas strategi yang hendaknya diterapkan oleh PT. Win Fluid Engineering adalah memperbaiki sistem digital perusahaan, yakni *website official* perusahaan dengan menambahkan fitur *e-catalogue* untuk produk pada *website* tersebut. Pemilihan prioritas strategi ini dikarenakan bobot yang dimiliki alternatif menambahkan *e-catalogue* produk pada *website* merupakan yang terbesar apabila dibandingkan dengan alternatif lain, yakni sebesar 0,270.

6.2. Saran

Pada penelitian ini terdapat beberapa saran, yakni:

1. PT. Win Fluid Engineering kiranya melakukan maintenance terhadap *website official* perusahaan, dikarenakan mayoritas pelanggan mengatakan bahwa kelemahan perusahaan merupakan kurangnya ketersediaan informasi untuk produk pada *website* perusahaan
2. Hendaknya dilakukan pengembangan strategi secara kontinyu untuk PT. Win Fluid Engineering sehingga dapat meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggannya.