

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan evaluasi faktor internal dan eksternal, melalui matrik evaluasi keterkaitan faktor internal dan eksternal di dapat nilai skor untuk IFAS (internal Factors Analisis Summary) adalah 0.2 dan nilai skor untuk EFAS (Eksternal Factors analisis Summart) adalah -0.3 sehingga PT. Otsuka Distribution Indonesia berada di kuadran II.
2. Berdasarkan analisis SWOT (strenght, Weeknees, opportunity dan threat) PT. Otsuka Distribution Indonesia berada pada kuadran II, strategi yang di gunakan adalah strategi operasional Stenght-Weeknees (ST) yaitu :
 - a. Strategi operasional Strenght-Weeknees (ST)
 1. Membuat estimasi kedatangan pengiriman pocari sweat, mengontrol proses orderanya di internal PT. Otsuka Distribution Indonesia dan memastikan pocari sweat di kirim tepat waktu.
 2. untuk memberikan kepuasan kepada Register outlet Tim PT. Otsuka Distribution Indonesia menganalisa kebutuhan pocari sweat

dan pelayanan Returt item/expiret register outlet guna untuk mendukung kegiatan operasionalnya.

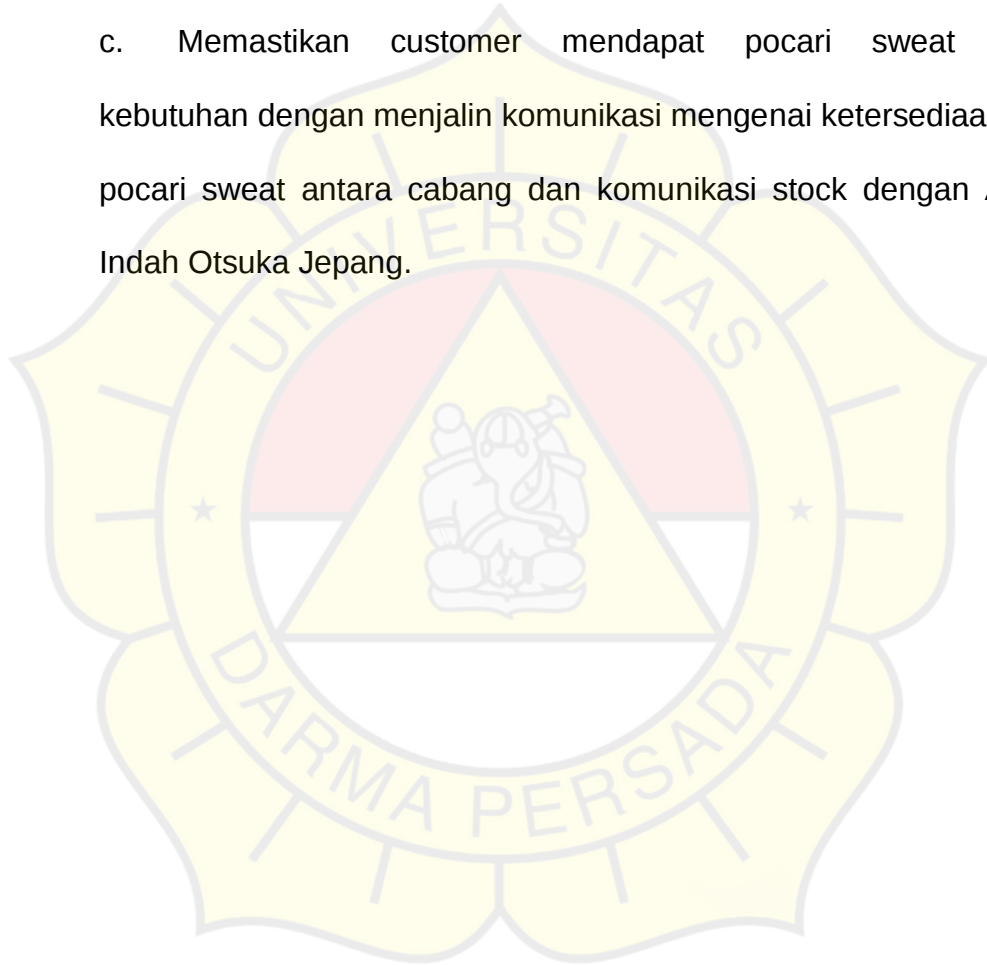
3. Memberikan pengertian pada customer mengenai pentingnya mengkonsumsi pocari sweat untuk menambah imun daya tubuh manusia dan penawaran produk pocari sweat dengan harga terjangkau tapi kualitas yang baik,serta memberikan penawaran harga khusus agar mencapai target yang di inginkan perusahaan.

4. Membuat program dengan system data base sesuai pengambilan register outlet yang tercapai target dengan pengambilan produk pocari sweat akan mendapatkan produk pocari sweat sample gratis 1 sampai 5 karton sesuai tercapainnya target register outlet sesuai data base.

5.Membuat program consignment yang berarti PT. Otsuka Distribution Indonesia menitipkan stock produk lainnya (seperti Oronamin c, fibe mini, dan soyjoy) kepada register outlet, jika register outet ingin menjual produk dan memenuhi target akan mendapatkan bonus 3 item , jika tidak memenuhi syarat produk yang di titipkan akan di kembalikan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

3. Berdasarkan analisis value disipline, strategi untuk mengembangkan penjualan suku cabang register outlet PT. Otsuka Distribution Indonesia cabang pulo gadung Jakarta, yaitu :

- a. Mengontrol dan memastikan kualitas pocari sweat sesuai dengan standart prosedur yang sudah di tetapkan.
- b. Memastikan semua cabang PT. Otsuka Distribution Indonesia dapat bekerja sama dalam melayani register outlet pocari sweat dari cabang lain demi memenuhi kebutuhan customer.
- c. Memastikan customer mendapat pocari sweat sesuai kebutuhan dengan menjalin komunikasi mengenai ketersediaan stock pocari sweat antara cabang dan komunikasi stock dengan Amerta Indah Otsuka Jepang.



6.2 Saran

Saran – saran yang dapat diberikan kepada PT. Otsuka Distribution Indonesia sehubungan dengan penelitian tugas akhir ini yaitu :

1. Monitoring perkembangan komunikasi antara internal antara di visi (Head of branch, head of admin, shipping head) mengenai hal yang berhubungan dengan register outlet
2. Menambah 1 orang untuk di visi pocari sweat yang fokus untuk membantu proses order barang, proses distribusi barang, proses claim. Karena dari jumlah karyawan di visi pocari sweat pulo gadung yang ada sekarang masih belum cukup untuk mengatasi / melayani kebutuhan register outlet
3. Konsep analisa SWOT (strenght, weeknees, opportunity, dan threat) dan metode value disipline dapat di jadikan acuan sebagai alat untuk indentifikasi masalah serta bisa di jadikan penentu strategi untuk mencapai peningkatan kualitas.
4. Perlunya management untuk melakukan implementasi dan sosialisasi penerapan analisa SWOT (strenght, weeknees, opportunity, threat) dan metode value disipline dari level top manager sampai kepada lewat operator, Dengan demikian tujuan perusahaan untuk melayani kebutuhan customer dan meningkatkan penjualan dapat terwujud.