

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 SIMPULAN

1. Faktor eksternal perusahaan PT. Mitra Andalan Trans Anugerah adalah sebagai berikut. Peluang PT. Mitra Andalan Trans Anugerah meliputi: meningkatnya jumlah dan volume produksi industri manufaktur, adanya program pemerintah MP3EI, naiknya permintaan barang *consumer good*, semakin banyaknya industri dan perusahaan yang mempercayakan urusan logistik pada perusahaan ekspedisi dan meningkatnya nilai perdagangan antar pulau di Indonesia, khususnya wilayah Jawa Timur. Ancaman PT. Mitra Andalan Trans Anugerah meliputi: banyaknya *pungli* (pungutan liar) di dalam pelabuhan, persaingan bisnis yang ketat pada industri ekspedisi khususnya di wilayah Surabaya, adanya PP nomor 61/2009 tentang kepelabuhanan, Meningkatnya bisnis rental truk kontainer dan meningkatnya perusahaan ekspedisi asing yg membuka cabang di Indonesia.
2. Faktor internal perusahaan PT. Mitra Andalan Trans Anugerah adalah sebagai berikut. Kekuatan PT. Mitra Andalan Trans Anugerah meliputi: adanya sistem *contract rate* yang ditawarkan perusahaan pada pelanggan, memberikan harga yang terjangkau dan bersaing, menerapkan sistem *feed back* dan *consulting model*, memiliki rekanan perusahaan pelayaran yang banyak dan memiliki armada darat yang

banyak. Kelemahan PT. Mitra Andalan Trans Anugerah meliputi kegiatan pemasaran yang kurang intensif, belum banyak yang mengenal PT. MATA, hanya melayani pengiriman di wilayah Indonesia, sistem pelayaran, pengiriman dan pergudangan belum terkomputerisasi dengan baik dan lemahnya *internal control*.

3. Berdasarkan hasil pengolahan pada tahap akhir menggunakan matriks QSPM, alternatif strategi bisnis yang sesuai dengan PT. Mitra Andalan Trans Anugerah adalah Pengembangan produk. Dalam strategi ini, perusahaan sebaiknya memperbaiki produk atau jasa yang sudah ada atau mengembangkan yang baru sebagai upaya dalam meningkatkan penjualan.

5.2 SARAN

Berikut ini adalah saran dapat diberikan pada PT. Mitra Andalan Trans Anugerah berdasarkan pada hasil penelitian:

1. Melakukan evaluasi secara berkala terhadap kualitas proses bisnis perusahaan. Proses bisnis yang berkualitas mampu menghasilkan jasa yang berkualitas pula dan begitu juga sebaliknya. Perusahaan mungkin bisa mengembangkan tools seperti QFD (*Quality Function Deployment*). QFD merupakan alat perencanaan yang digunakan untuk memenuhi harapan pelanggan terhadap suatu produk atau jasa. Implementasikan QFD secara tepat dapat meningkatkan pengetahuan perusahaan terhadap produktivitas dan kualitas produk, efisiensi biaya

serta perubahan dan pengembangan produk yang diperlukan seiring dengan kemajuan jaman dan permintaan konsumen.

2. Dalam proses pengiriman, perusahaan mungkin bisa menerapkan sistem *Just In Time* (JIT). Dengan penerapan *Just In Time*, perusahaan bisa melakukan efektifitas dan efisiensi operasional perusahaan. Seperti misalnya peningkatan tingkat ketepatan waktu pengiriman barang, utamanya pengiriman yang melalui truk kontainer, efektifitas penggunaan gudang untuk penyimpanan barang, efisiensi penggunaan tenaga kerja sehingga bisa menghemat biaya dan masih banyak lagi manfaat lain.
3. Meningkatkan koordinasi antara pegawai kantor dengan pegawai lapangan. Koordinasi ini sangat diperlukan dalam menjaga kualitas pelayanan terhadap pelanggan. Selain itu dengan koordinasi yang baik, terjadinya hal-hal buruk yang tidak diinginkan dapat diminimalisir. Koordinasi juga diperlukan dengan pihak pelanggan, pihak pelayaran, pihak pelabuhan serta dengan pihak-pihak yang terkait dengan proses bisnis perusahaan.
4. Mengembangkan bisnis dengan membuka layanan jasa ekspor impor. Dalam era perdagangan global sekarang ini arus barang ekspor impor sangat tinggi dan hal ini sebaiknya dapat dimanfaatkan dengan baik oleh PT. Mitra Andalan Trans Anugerah. Dengan membuka jasa pengiriman ekspor impor, PT. Mitra Andalan Trans Anugerah dapat

menggali pasar yang selama ini belum digarap oleh perusahaan serta mampu menarik pelanggan baru yang menggunakan layanan jasa ekspor impor.

5. Menyusun *Key Performance Indicators* (KPI). Dengan penyusunan KPI, perusahaan dapat melakukan evaluasi secara berkala terhadap kinerja karyawan secara terukur dan obyektif. Selain itu, dengan adanya KPI, karyawan menjadi lebih paham terhadap hasil kerja diharapkan oleh perusahaan.
6. Melakukan modernisasi sistem dan sumber daya manusia. Sistem manual yang selama ini masih digunakan sebaiknya ditinggalkan. Mengingat teknologi informasi yang berkembang pesat saat ini, hal itu sebaiknya dimanfaatkan dengan baik oleh perusahaan dalam mendukung dan memperbaiki proses bisnis perusahaan serta meningkatkan kepuasan pelanggan.
7. Membuat website perusahaan yang berfungsi sebagai alat promosi serta menjadi sebuah layanan *customer service* untuk menanggapi keluhan, saran serta kritik dari pelanggan. Keluhan, saran serta kritik dari pelanggan sangat penting dalam membangun dan memperbaiki perusahaan serta meningkatkan eksistensi perusahaan dalam industri ekspedisi yang ketat.

8. Bergabung dengan organisasi pelaku usaha bidang usaha ekspedisi atau yang lebih dikenal dengan GAFEKSI (Gabungan Forwarder dan Ekspedisi Indonesia). Diharapkan dengan bergabung pada organisasi tersebut perusahaan dapat lebih menguatkan jaringan pada sesama pelaku usaha ekspedisi maupun dengan pelanggan, baik pelanggan baru maupun pelanggan lama serta dapat meningkatkan citra perusahaan di mata industri dan pasar.

