BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Bedasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi kompetitif Porter dalam mengahadapi ACFTA yaitu strategi bersaing dengan menggunakan analisis dari lima kekuatan kompetitif dilingkungan industrinya. Kelima kekuatan tersebut adalah (1) ancaman dari para pendatang baru, (2) ancaman dari produk-produk atau jasa-jasa pengganti, (3) kekuatan tawar-menawar para pemasok, (4) kekuatan tawar-menawar pembeli, dan (5) persaingan diantara para pesaing yang ada.

   Selanjutnya, dalam menemukan sisi kompetitif atau keunggulan bersaing dari kelima kekuatan tersebut, produsen dapat memilih salah satu dari strategi generik Porter, diantaranya yaitu dengan menggunakan strategi kepemimpinan biaya jika ingin bersaing dalam segi harga, menggunakan strategi diferensiasi jika ingin bersaing melalui kualitas produk, dan menggunakan strategi fokus jika ingin berkonsentrasi pada pasar regional atau kelompok pembeli khusus. Dengan demikian untuk bersaing mengahadapi pesaing lokal maupun luar negeri khususnya Cina,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

produsen harus bisa bersaing dalam segi harga atau kualitas produk.

2. Strategi yang digunakan Atika Collection dalam menghadapi ACFTA adalah sebagai berikut:
   a. Selalu mengikuti ternd model kerudung di pasar.
   b. Menjaga kualitas bahan baku.
   c. Harga yang terjangkau.
   d. Menjaga kualitas jahitan kerudung.
3. Strategi bersaing Atika Collection perspektif strategi kompetitif Porter dapat disimpulkan bahwa Atika Collection melalui analisis SWOT berada pada posisi Agresif yang berarti Atika Collection adalah sebuah organisasi atau industri yang kuat dan berpeluang. Dalam menemukan sisi kompetitif dari kelima kekuatan kompetitif Porter, Atika Collection menggunakan strategi kepemimpinan biaya rendah, di mana Atika Collection menawarkan produk atau jasa kepada konsumen pada harga terendah yang tersedia di pasar. Dengan posisi perusahaan yang kuat dan berpeluang, maka Atika Collection sendiri tidak susah-susah untuk bersaing baik dengan pesaing lokal maupun pesaing luar negeri akibat adanya ACFTA. Atika Collection hanya tinggal melakukan strategi tindakan diantaranya yaitu dengan pengembangan pasar, pengembangan produk, karena dengan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

begitu kerudung Atika Collection dapat semakin dikenal masyarakat luas.

B. Saran

1. Dalam menghadapi persaingan saat ini, Atika Collection sebaiknya melakukan pengembangan produk dan pengembangan pasar sehingga produknya lebih dikenal masyarakat luas, dan nantinya dapat mengekspor kerudungnya sampai ke luar negeri. dengan begitu adanya ACFTA tidak lagi menjadi masalah atau ancaman dalam menjalani usaha.
2. Untuk bersaing baik dengan pesaing lokal maupun dengan produk-produk luar negeri sebaiknya Atika Collection tidak hanya mengandalkan strategi biaya rendah saja, namun juga dapat menggunakan strategi differensiasi agar tidak hanya bersaing dalam hal harga, melainkan juga bersaing dengan kualitas produk. Selain itu, Atika Collection juga sebaiknya menganalisis lingkungan perusahaannya, baik internal (kekuatan dan kelemahan) maupun lingkungan ekstenal (peluang dan ancaman), sehingga ke depannya Atika Collection dapat mengantisipasi serangan-serangan baik dari pesaing yang sudah ada maupun para pendatang baru.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id