

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis strategi SOAR, dapat disimpulkan bahwa CV. Sri Jaya Makmur menunjukkan potensi yang signifikan untuk berkembang sebagai entitas usaha di bidang pengelolaan limbah industri yang kompeten dan memiliki daya saing kuat. Kekuatan utama perusahaan terletak pada dukungan fasilitas berupa dua gudang operasional, ketepatan dalam memilih jenis limbah yang sesuai permintaan pasar, serta komitmen terhadap mutu layanan dan prinsip transparansi. Keberadaan izin resmi dari instansi lingkungan hidup semakin memperkuat legitimasi perusahaan dalam menjalankan usahanya.

- 1 Melalui strategi SA (*Strength–Aspiration*), perusahaan dapat menyelesaikan permasalahan dalam penjualan yang relatif rendah, hal itu dapat dilakukan dengan melakukan riset limbah yang sedang laku di pasaran dengan cara analisa tren global dan juga konsumsi dengan pelaku usaha serupa. (*Opportunity–Aspiration*) dimanfaatkan untuk terciptanya strategi pemasaran yang efektif diantaranya segmentasi pasar, pemanfaatan digital untuk pemasaran, kemitraan insentif, aktivasi sales b2b, monitoring dan evaluasi strategi .
- 2 Strategi SR (*Strength–Result*) dan OR (*Opportunity–Result*) menunjukkan bahwa pemanfaatan sumber daya *internal* dan peluang *eksternal* diarahkan secara strategis untuk menghasilkan capaian nyata, seperti peningkatan citra perusahaan, penambahan basis pelanggan, serta penguatan daya saing di pasar.

5.2 Saran

Dalam usaha mencapai tujuan bisnis yang sesuai dengan harapan, maka penyusun beberapa saran sebagai bahan pertimbangan. Adapun saran yang dimaksud diantaranya sebagai berikut:

- 1 Pemanfaatan Teknologi Informasi

CV. Sri Jaya Makmur disarankan untuk mengadopsi sistem digital dalam proses pengelolaan limbah serta operasional harian perusahaan. Implementasi perangkat

lunak berbasis cloud maupun ERP ringan dalam sistem inventori, pelaporan proses produksi, dan evaluasi penjualan berpotensi memperbaiki efisiensi sistem kerja dan validitas data secara menyeluruh.

2 Optimalisasi Strategi Pemasaran Digital

Perusahaan dianjurkan untuk meningkatkan intensitas aktivitas pemasaran melalui media digital, antara lain dengan mengembangkan situs web yang informatif dan profesional serta memaksimalkan pemanfaatan media sosial. Di samping itu, strategi promosi melalui iklan digital seperti LinkedIn Ads dinilai efektif untuk memperluas jangkauan pasar, khususnya pada segmen industri yang relevan.

3 Penguatan Kemitraan

Perusahaan diharapkan dapat memperluas jaringan kemitraan strategis dengan pemerintah daerah, sektor industri, serta komunitas peduli lingkungan.

4 Evaluasi Strategi yang Berkelanjutan

Evaluasi berkala terhadap penerapan strategi SOAR menjadi hal yang esensial guna menjamin bahwa setiap tindakan yang diambil tetap sesuai dengan dinamika pasar, adaptif terhadap perubahan eksternal, serta sejalan dengan ketentuan regulasi yang berlaku.