

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dari hasil penelitian dapat diambil kesimpulan yang dapat menjawab tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Hasil identifikasi terhadap faktor-faktor internal perusahaan didapatkan kekuatan yang saat ini dimiliki oleh perusahaan, yaitu: Pelayanan yang baik, tempat yang strategis, hasil fotokopi yang bagus dan bersih karena mesin yang terawat, harga yang ekonomis dan terjangkau, memberikan diskon harga, dan keahlian pemilik fotokopi dalam hal memperbaiki mesin. Sedangkan faktor-faktor internal yang menjadi kelemahan perusahaan, yaitu: Sering terjadi kesalahan dalam melayani pelanggan, sangat bergantung pada listrik, mesin fotokopi terbatas, promosi yang kurang luas, dan mesin sering *error*.
2. Dari hasil identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal perusahaan dihasilkan peluang yang dapat dimanfaatkan perusahaan, yaitu: Promosi sangat menentukan keberhasilan perusahaan, kecenderungan mahasiswa memfotokopi materi kuliah daripada membeli buku, mampu mengerjakan pekerjaan dalam partai besar karena pengelola memiliki

akses yang banyak, dibutuhkan semua kalangan, dan usaha jangka panjang. Sedangkan yang menjadi ancaman bagi perusahaan, yaitu: banyaknya pesaing di sekitar lokasi usaha, kenaikan harga BBM membuat biaya listrik naik dan harga kertas juga ikut naik, adanya pengadaan mesin di sebuah perusahaan masing-masing, dan lambatnya perbaikan apabila terjadi kerusakan mesin fotokopi.

3. Kemudian melalui pengolahan QSPM diperoleh Alternatif strategi Pengelolaan bagi Usaha Fotokopi Cahaya di Banjarmasin yang berturut-turut, yaitu: menambah mesin/memperbaharui mesin yang lama dengan mengganti mesin yang baru, membuat perbedaan dengan usaha sejenis yang lain dalam hal pelayanan yang lebih cepat, bersih, ramah dan bekerja secara efektif dan efisien, mendorong promosi dari mulut ke mulut dengan membuktikan kualitas hasil fotokopi yang ditawarkan kepada pelanggan, memanfaatkan tempat yang strategis, menjalin kerjasama dengan teknisi perbaikan mesin fotokopi, Meningkatkan kualitas hasil fotokopi yang jelas dan tidak buram untuk meraih kepercayaan pelanggan, memastikan mesin fotokopi dalam kondisi yang baik dan dapat digunakan, mempertahankan harga jual produk yang lebih murah dari pesaing. Dan yang menjadi prioritas strategi pengelolaan usaha fotokopi cahaya yaitu: menambah mesin/memperbaharui mesin yang lama dengan mengganti mesin yang baru.

B. Saran-saran

1. Berdasarkan hasil dari penelitian, sebagai saran bagi usaha fotokopi cahaya, yaitu untuk bisa meningkatkan lagi pelayanan yang diberikan agar usaha yang dijalankan ini lebih berkembang serta selalu mempertahankan pengelolaan syariahnya yang sudah diterapkan.
2. lebih diperhatikan lagi mengenai bagaimana menjaga kualitas hasil fotokopi yang baik, menjaga stabilitas stock kertas, mencari segmen yang tepat, serta lebih terorganisasinya pelaksanaan usaha, sehingga bisa mendapatkan hasil yang efektif dan efisien.