BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Kinerja Ma'arif Garden dilihat dari kinerja keuangan mengalami penurunan secara historis. Penurunan yang terjadi karena adanya beberapa kendala yang dihadapi Ma'arif Garden, baik dari lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Kendala dalam lingkungan internal melalui identifikasi masalah fungsi bisnis perusahaan. Sedangkan kendala dalam lingkungan eksternal adalah adanya ancaman dari pesaing. Hal tersebut tidak sejalan dengan analisis postur strategik perusahaan, berupa visi, misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan.
2. Berdasarkan analisis fungsi bisnis, kondisi lingkungan internal perusahaan dilihat dari fungsi pemasaran, Ma'arif Garden memiliki keunggulan dalam segi harga. Namun ada beberapa kekurangan, yaitu jasa yang ditawarkan belum memadai, lokasi yang tidak strategis, promosi yang bersifat konvensional, karyawan yang belum berpenampilan menarik, proses pelayanan yang belum maksimal karena adanya sistem antrian, dan *physical evidence* yang perlu pembenahan. Dilihat dari fungsi keuangan, memiliki modal yang cukup, dari fungsi operasi, perusahaan memiliki desain jasa yang dapat dikatakan baik dan cukup memadai namun perlu inovasi, kualitas air yang ditawarkan adalah terjamin. Dalam proses operasional Ma'arif Garden masih menggunakan teknologi yang sederhana. Sedangkan dalam fungsi

SDM, pengadaan karyawan masih mengambil dari lingkungan keluarga, Untuk pengembangan karyawan, masih kurangnya pelatihan dan pengembangan keahlian karyawan.

3. Berdasarkan analisis PESTLE, kondisi lingkungan eksternal perusahaan, saat ini kondisi politik di Tasikmalaya dapat dikatakan cukup stabil. Kondisi ekonomi pun dapat dikatakan stabil dengan didukung inflasi yang relatif rendah, populasi dan struktur demografi penduduk yang didominasi usia produktif serta semakin meningkatnya pendapatan masyarakat. Dalam kondisi sosial, adanya perubahan gaya hidup masyarakat daerah sekitar. Dalam bidang teknologi, sistem pemasaran yang digunakan masih manual. Dalam bidang hukum, Ma'arif telah mengikuti aturan yang berlaku. Berdasarkan analisis industri, kondisi lingkungan eksternal perusahaan, Ma'arif Garden memiliki dua pesaing sejenis yang memiliki kelebaran lini produk dan variasi produk yang sama yaitu pesaing AB dan pesaing TA. Adapun faktor kunci keberhasilan jasa wisata dalam empat kategori, yaitu daya tarik wisata, kemudahan akses wisata, kelengkapan fasilitas, dan jaringan mitra.
4. Berdasarkan hasil analisis SWOT, situasional perusahaan Ma'arif Garden belum cukup baik dalam merespon faktor-faktor strategis eksternal perusahaan serta dalam mengoptimalkan faktor-faktor internal strategis internal perusahaan yang ada sekarang.
5. Berdasarkan hasil analisis formulasi strategi, ada beberapa alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan, yaitu melalui analisis *Corporate*

Strategy, strategi yang terpilih adalah "*growth strategy*" melalui strategi konsentrasi. Sedangkan dalam analisis TOWS Matrix, didapat strategi *product development*, *market penetration* , dan *market development*.

6. Dari beberapa alternatif strategi yang ada, berdasarakan hasil seleksi melalui pendekatan metode pro dan kontra, maka strategi yang tepat diterapkan di Ma'arif Garden adalah *Product Development Strategy*.

5.2. Saran

1. Kekuatan Ma'arif Garden yang didapat melalui analisis internal agar tetap dipertahankan sedangkan kelemahan perusahaan, seperti letak yang kurang strategis, pemasaran konvensional, dan loket tiket yang masih terbatas, dapat diantisipasi dengan menggunakan teknologi yang lebih canggih dengan sistem berbasis internet agar jangkauan pasar lebih luas dan mempermudah pengunjung untuk membeli tiket serta mengurangi antrian pembelian di lokasi wisata. Kurangnya sarana yang memadai dapat segera diatasi melalui pengembangan produk baru yang inovatif dan kreatif. Kurangnya program acara yang inovatif dapat segera diminimalisir dengan pembuatan program acara rutin setiap periode agar para pengunjung tidak merasa bosan untuk mengunjungi lokasi wisata. Sedangkan kebersihan yang belum terjaga, sistem pekerjaan ganda pada beberapa lini tertentu, dan penampilan karyawan yang masih belum menarik dapat diantisipasi dengan pelatihan dan pengembangan karyawan.
2. Peluang yang dimiliki oleh perusahaan agar dapat dioptimalkan untuk menambah pangsa pasar dan ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal

agar dapat segera diantisipasi melalui aplikasi strategi yang ditawarkan peneliti seperti membuat iklan di televisi lokal, pemasaran berbasis internet, penambahan wahana-wahana permainan, pembuatan saung ma'arif dan penyelenggaraan program-program inovatif.

3. Dalam implementasi pengembangan produk baru agar perusahaan segera mengimplementasikan tiga program yang direkomendasikan, yaitu launching produk baru Ma'arif Garden, penguatan SDM yang berkualitas, dan melakukan edukasi terhadap pasar bahwa ada jasa baru yang ditawarkan oleh Ma'arif Garden.
4. Perusahaan perlu melakukan perencanaan strategi secara berkala karena perubahan lingkungan yang cepat. Perusahaan yang cepat beradaptasi terhadap perubahan lingkungannya akan dapat mempertahankan eksistensinya di dunia usaha.