

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Untuk menganalisa lingkungan perusahaan, akan dibagi menjadi lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal menggunakan pendekatan *value chain analysis* sedangkan lingkungan eksternal menggunakan pendekatan *five force analysis*. Hasil analisa lingkungan internal tersebut akan didapatkan kekuatan dan kelemahan Javapuccino cafe sebagai berikut :

Kekuatan :

- a. Lokasi yang letaknya cukup strategis. Jauh dari kebisingan.
- b. Parkiran yang disediakan pun cukup luas dan juga tanpa ada pungutan biaya.
- c. Produk yang di tawarkan sangat bervariasi, dan setiap produk dijaga kualitasnya dengan sangat baik.
- d. Harga yang ditawarkan kepada pelanggan relatif murah dan masih terjangkau oleh seluruh kalangan.
- e. Pelayanan yang sangat ramah yang selalu berusaha diwujudkan oleh Javapuccino cafe.
- f. Adanya *live* musik setiap akhir pekan untuk menghibur pengunjung sekaligus menjadi daya tarik bagi calon pelanggan untuk memasuki cafe ini.

- g. Tersedianya WiFi. Ini memberikan kepuasan tersendiri bagi pelanggan dalam mengakses internet sepuasnya.
- h. Tersedianya berbagai jenis permainan game seperti catur, ludo, ular tangga, congklak, uno dll, yang dapat di mainkan bersama untuk mengatasi kebosanan.
- i. Tersedia juga *private room* di Lantai 2 yang dapat di gunakan apabila ada yang ingin mengadakan seminar, atau pesta ulang tahun dan hal-hal privasi lainnya.
- j. Penggunaan CCTV di setiap sudut ruangan yang ada di Javapuccino cafe.
- k. Memiliki teknologi pembayaran berupa EDC (Electronic Data Capture).

Kelemahan :

- a. Promosi yang di lakukan masih kurang dan juga belum maksimal.
- b. Pencatatan akuntansi yang masih belum terstruktur sehingga memungkinkan terjadi kesalahan dalam hal pencatatan.
- c. Manajemen cafe dari Javapuccino cafe itu sendiri yang masih belum maksimal dan masih belum terstruktur.
- d. Jalanan di lokasi Javapuccino cafe bukan merupakan jalur angkutan umum.

Hasil analisa lingkungan eksternal tersebut akan didapatkan peluang dan ancaman yang dihadapi Javapuccino cafe yaitu :

Peluang :

- a. Adanya industri yang tidak sejenis yang berada disekitar Javapuccino cafe yang memungkinkan menjadi pelanggan Javapuccino cafe.
- b. Lokasinya berada di tempat padat mahasiswa yang memungkinkan mahasiswa menjadi target konsumen yang potensial.
- c. Minat kaula muda di kota Padang terutama pelajar dan mahasiswa untuk nongkrong terbilang tinggi.
- d. Beberapa pengunjung dari instansi ternama di kota Padang yang dapat di ajak bekerjasama nantinya dalam pemajuan Javapuccino cafe.
- e. Tidak ada pengaruh yang signifikan dari produk substitusi.

Ancaman :

- a. Jika cuaca buruk seperti hujan lokasi tersebut rawan banjir.
 - b. Munculnya industri sejenis. Karna industri ini mudah ditiru makanya rawan terjadi integrasi.
 - c. Situasi perekonomian masyarakat tidak menentu sehingga daya beli masyarakat terkadang naik turun.
2. Dari analisis SWOT, dengan memberikan *scoring* pada faktor internal dan eksternal yang disusun pada diagram SWOT, diperoleh hasil bahwa Javapuccino cafe berada pada sel 1. Artinya adalah strategi yang tepat untuk Javapuccino cafe adalah strategi SO yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal yang dimiliki untuk memaksimalkan peluang eksternal yang

ada. Kebijakan yang dapat dilakukan oleh Javapuccino cafe pada strategi ini adalah :

- a. Meningkatkan kualitas pelayanan Javapuccino cafe terhadap pelanggan dengan mengadakan evaluasi atau training kepada karyawan.
- b. Meningkatkan kualitas produk lebih baik lagi dan juga dengan harga yang terjangkau tentunya untuk tetap menarik minat pelanggan terutama mahasiswa di kota Padang sebagai target pasar Javapuccino café.
- c. Memaksimalkan fasilitas untuk mahasiswa yang membuat tugas, dan fasilitas bagi pelanggan umum lainnya yang ingin melakukan rapat dll.
- d. Memaksimalkan lahan parkir yang luas agar tetap dapat menampung kendaraan pelanggan dalam jumlah yang banyak.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini hanya melakukan analisa terhadap satu perusahaan saja. Dibutuhkan satu penelitian terhadap pesaing terdekat untuk mendapatkan pembandingan dalam menjalankan strategi bersaing dalam industri. Alat analisa yang digunakan hanya analisis SWOT, sedangkan masih banyak alat analisa lainnya seperti BCG, matriks IE, dan lainnya.

5.3 Implikasi Penelitian

Penelitian ini mendeskripsikan lingkungan internal dan lingkungan eksternal Javapuccino cafe. Lingkungan internal dianalisa dengan mengidentifikasi

rantai nilai pada Javapuccino cafe, sedangkan lingkungan eksternal dengan menggunakan pendekatan *five forces analysis* untuk memperlihatkan kondisi persaingan dalam industri.

Dari *value chain analysis* akan didapatkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Javapuccino cafe. Kekuatan utama yang dimiliki Javapuccino cafe adalah, produk yang bervariasi namun harga tetap bersaing karena melihat target utamanya adalah mahasiswa. Kelemahan utama Javapuccino cafe adalah program komunikasi pemasaran yang masih kurang. Hal ini dapat diminimalisir dengan mengoptimalkan komunikasi pemasaran melalui media sosial twitter, instagram, line official sehingga semakin banyak orang yang mengetahui Javapuccino cafe.

Peluang utama yang harus dimanfaatkan oleh Javapuccino cafe adalah tingginya minat kaula muda seperti mahasiswa untuk nongkrong. Menjamurnya mahasiswa nongkrong di kota padang menjadi peluang untuk Javapuccino cafe sehingga harus direspon dengan penyediaan fasilitas untuk kenyamanan calon pelanggan tersebut. Ancaman yang harus dihindari adalah munculnya industri sejenis. Melihat peluang yang tinggi maka banyak orang yang mendirikan industri sejenis, hal ini tentu menjadi ancaman bagi Javapuccino cafe itu sendiri. Ancaman ini dapat dihindari dengan mengoptimalkan keunggulan dalam hal variasi produk dan harga.

Dalam menghadapi persaingan dalam industri, Javapuccino cafe memiliki kekuatan yang kuat dan peluang yang baik. Oleh karena itu, strategi yang tepat

untuk diterapkan Javapuccino cafe adalah strategi SO (*Strenghts and Opportunities*), yaitu strategi yang memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan memanfaatkan peluang (*opportunity*) yang ada. Strategi ini dikenal sebagai strategi *agresif*. Strategi yang dapat dilakukan Javapuccino cafe adalah memaksimalkan fasilitas untuk mahasiswa yang barangkali nongkrong sambil belajar ataupun membuat tugas kuliah, dan fasilitas bagi pelanggan umum lainnya yang ingin melakukan rapat, meningkatkan kualitas produk dengan harga yang terjangkau untuk menarik minat mahasiswa di kota padang, peningkatan kualitas pelayanan karyawan dengan mengadakan evaluasi setiap akhir pekannya dan juga training kepada karyawan. Dengan menerapkan hal-hal tersebut akan memberikan berpengaruh yang sangat positif pada peningkatan nilai suatu perusahaan.

5.4 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut adalah saran-saran praktis dan teoritis yang dapat disampaikan :

1. Bagi Javapuccino cafe
 - a. Diharapkan kepada pihak Javapuccino cafe agar dapat melakukan pengembangan dalam pelayanan untuk mempertahankan pelanggan.
 - b. Diharapkan kepada Javapuccino cafe untuk dapat meningkatkan program komunikasi pemasaran lebih baik lagi.
 - c. Diharapkan kepada Javapuccino cafe agar dapat menggunakan strategi *agresif* untuk meningkatkan nilai perusahaan.

2. Bagi penelitian selanjutnya
 - a. Disarankan untuk melakukan replikasi penelitian pada bidang usaha dan daerah lain dengan fenomena yang menarik untuk diteliti.
 - b. Disarankan untuk menggunakan alat analisis lainnya agar mendapatkan hasil yang lebih akurat.

