

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisa pengolahan data menggunakan Matriks SWOT, tabel IFA EFE dan Matriks IE perusahaan *Eduplex Coworking Space* terdapat kesimpulan-kesimpulan:

1. Untuk pertumbuhan segmen pasar *Eduplex Coworking Space* Dari hasil penelitian dengan menggunakan analisis *Five Forces* dan Analisis PESTLE bahwa segmen pasar *Eduplex Coworking Space* dengan adanya ancaman pendatang baru akan cukup menyulitkan untuk menguasai pangsa pasar dalam bisnis *Coworking Space* di Kota Bandung, ancaman pendatang baru akan sangat mempengaruhi proses bisnis perusahaan *Eduplex Coworking Space* maka perusahaan harus memanfaatkan keadaan untuk memperluas peluang-peluang yang ada untuk perusahaan tetap dengan pangsa pasar agar bisa menarik minat para konsumen. Daya tawar pemasok yang tinggi pun akan mempengaruhi segmen pasar pada *Eduplex Coworking Space*. Dalam menghadapi keadaan tersebut perusahaan akan meninjau kembali peluang untuk meningkatkan target market yang ada saat ini. Perusahaan bisa memperlihatkan produk-produk atau jasa yang akan ditawarkan sekarang untuk pangsa pasar konsumen. *Eduplex Coworking Space* sesuai dengan data perusahaan yang datang dan menyewa tempat di *Eduplex Coworking Space* terdiri dari perempuan dan

laki-laki mulai dari umur 18-50 tahun. Karena segmen pasar perusahaan menargetkan orang-orang yang baru saja lulus dan akan memulai bisnis baru dengan modal yang sedikit yang belum mempunyai kantor sendiri dan Eduplex *Coworking Space* mempunyai solusinya. Selain itu tidak perusahaan menargetkan pada startup-startup atau freelancer dan juga yang akan menyewa untuk event-event dan acara seminar. Faktor pekerjaan sangat mempengaruhi terhadap pemilihan Eduplex *Coworking Space* karena perusahaan bisa meningkatkan penjualan dengan meningkatkan iklan dan promosi karena konsumen *Coworking Space* yang paling dominan adalah para pekerja-pekerja yang ingin memulai bisnis baru dengan trend gaya hidup sesuai keinginan pasar yang semakin beraneka ragam saat ini.

2. Alternatif Strategi menggunakan matriks SWOT pada Eduplex *Coworking Space* diantaranya:

- Pada strategi Strength dan Opportunities (SO) berdasarkan Matriks SWOT tersebut memiliki beberapa kekuatan yang akan mempertahankan keadaan perusahaan dalam persaingan di Kota Bandung. Strategi yang akan memanfaatkan seluruh kekuatan dalam merebut peluang-peluang yang ada agar bisa dimanfaatkan oleh perusahaan dan bisa mempertahankan kondisi perusahaan. Mengutamakan kekuatan dalam lingkungan internal dan peluang dalam lingkungan eksternal. Maka untuk menunjang proses bisnis dan pengembangan perusahaan harus memperhatikan ketersediaan

kapasitas ruangan dengan melakukan inovasi dan dibutuhkannya pelayanan yang berkualitas serta bekerja sama dengan beberapa pihak atau dengan para investor-investor agar dalam segi teknologi dapat ditingkatkan hingga proses bisnis bisa menjadi sasaran para startup yang ada di Indonesia khususnya di Kota Bandung.

- Pada strategi Weaknesses dan Opportunity (WO) dengan meningkatnya jumlah startup di Indonesia terutama di Bandung perusahaan perlu menambah informasi untuk pengetahuan mengenai *Coworking Space* kepada orang-orang yang belum mengetahui dengan bekerja sama dengan investor-investor atau bekerja sama dengan Universitas yang ada di Bandung yang ada lulusan bisnisnya.
 - Pada Strategi Strength dan Threat akan menambah nilai perusahaan yang akan menunjukan secara jelas siapa saja yang bekerja sama dengan *Eduplex Coworking Space* di Bandung dan adanya media promosi seperti periklanan atau promosi di sosial media.
 - Pada strategi Weaknesses dan Threat mencari pendapatan selain dari menyewakan gedung dengan membuat inovasi baru dan bekerja sama dengan para investor-investor.
3. Berdasarkan hasil analisa tabel IFE dan EFE bahwa pada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman *Eduplex Coworking Space* mempunyai skor dengan nilai 2,9 dan 2,7 maka dalam analisa Matriks IE bahwa *Eduplex Coworking Space* berada pada posisi Kuadran V (lima) dengan rata-rata 2,00-2,99 dan posisi menengah dengan bobot 2,00-2,99 strategi

yang sesuai untuk perusahaan adalah strategi menjaga dan mempertahankan (*hold and maintain*). Alternatif strategi yang akan digunakan untuk perusahaan yang berada pada kuadran V (lima) adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Strategi penetrasi adalah suatu strategi mencari pangsa pasar yang lebih besar lewat produk atau jasa yang ditawarkan saat ini, dipasar yang sekarang dengan pemasaran yang lebih baik. Sedangkan strategi pengembangan produk adalah suatu strategi untuk mengupayakan peningkatan penjualan melalui perbaikan produk atau jasa saat ini atau dengan pengembangan produk yang baru.

4. Hasil pembahasan yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa saat ini perusahaan berada pada posisi kuadran V, strategi penetrasi pasar yang dapat dilakukan dengan perbaikan pada saluran informasi dengan dan melakukan promosi yang gencar melalui periklanan lewat media sosial serta internet. Strategi pengembangan produk bisa dilakukan perusahaan dengan membuat produk atau jasa dengan meningkatkan proses pelayanan yang lama atau membuat ide pelayanan yang baru untuk mempertahankan kualitas dari pelayanan, mempertahankan harga dan membenahi saluran informasi dan melakukan promosi secara periodik. Serta mempertahankan kekuatan-kekuatan yang sudah ada agar perusahaan tetap pada proses bisnis yang stabil, dan menjaga keadaan strategii perusahaan agar tetap pada posisi bersaing.

5. Perusahaan dapat mengarahkan kearah yang lebih baik apabila melakukan strategi ini dengan tepat sesuai dengan keadaan yang akan dihadapi perusahaan saat ini. Dengan kekuatan yang dimiliki perusahaan, diharapkan perusahaan dapat memanfaatkan dan mempertahankan segala kekuatan yang dimiliki dan peluang-peluang yang ada untuk tetap bertahan di industri *Coworking Space*.

6.2 Saran

Adapun Saran-saran yang berikan untuk *Eduplex Coworking Space*:

1. Aktif memasarkan *Eduplex Coworking Space* melalui periklanan atau sosial media. Hal tersebut diharapkan untuk meningkatkan *brand image* pada konsumen terhadap perusahaan *Eduplex Coworking Space*.
2. *Eduplex Coworking Space* dapat memulai perencanaan untuk memperluas perusahaan dengan cara membangun di lokasi lain.
3. Menambah tenaga kerja baru untuk meningkatkan kualitas proses pelayanan di *Eduplex Coworking Space*.
4. Mempertahankan kualitas pelayanan dan mempertahankan kekuatan-kekuatan yang sudah di miliki dan peluang-peluang yang akan datang dimasa depan.
5. Dan mengembangkan konsep unik lainnya. Diharapkan hal ini dapat menjadikan *Eduplex Coworking Space* sebagai pelopor perusahaan kreatif yang tanpa di sadari akan di butuhkan banyak masyarakat.

Daftar Pustaka

Buku dan Jurnal

- David, F. (2011). *strategic management: concept and Cases edisi Tigabelas*. New Jersey: Prectice Hall.
- Gulueck, L. R. (1988). *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan di Indonesia Edisi tigabelas*. Murad dan AR. Harry Sitanggang.
- J. David Hunger, T. L. (2000). *strategic manajemen* . New Jersey: Prectince Hall.
- Kotler, P. K. (2007). *Manajemen Pemasaran Edisi empat belas*. Jakarta: Global Edition.
- Porter, M. (1998). *Competitive Strategy: Techniques For Analyzing*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Sugiyono, U. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, D. (2015). *Keunggulan Bersaing(Competitive Advantage*. Yogyakarta: CAPS.

Website

- Adarme, N. (2016, Oktober 10). *Supply Demand Coworking Space* . Diambil kembali dari FlySpaces: blog.flyspaces.com/coworking-in-southeas-2016
- maulana, R. (2018, januari 19). *Peluang Coworking Space di Indonesia*. Diambil kembali dari Technasia: <https://id.technasia.com/peluang-coworking-space-lokal-2018>
- Pertiwi, I. (2016, oktober 19). *Daftar Coworking Space di Bandung*. Diambil kembali dari Technasia: <https://id.technasia.com/peluang-coworking-space-lokal-2018>
- Pratama, A. h. (2018, januari 17). *perkembangan Startup di Indonesia tahun 2018*. Diambil kembali dari Technisia: <https://id.technasia.com/prediksi-perkembangan-startup-indonesia-2018>