

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis pengolahan data maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Kekuatan Internal:

PT Arthan Putera Sejahtera sudah memiliki tenaga kerja yang kompeten dan dibekali *training* sesuai dengan bidangnya (HRD, *Finance*, *Business Development*, dan *bidang Operational*). Hal ini didukung dengan penyampaian tugas dan tanggung jawab yang sudah jelas sesuai dengan pekerjaannya oleh atasan (*supervisor*, *manajer*, dan *general manager*) kepada karyawannya.

Saat ini harga proyek yang di tawarkan kepada pengguna jasa PT APS masih bisa ditutup biaya efisiensi. Sebagai bentuk tanggung jawab dan memenuhi prosedur penyedia jasa parkir, PT APS bekerjasama dengan ACA *Insurance* sehingga membuat penyedia lahan parkir lebih mempercayai PT APS.

2. Kelemahan Internal:

PT Arthan Putera Sejahtera saat ini hanya memiliki dua pengguna yaitu, Hotel Santika Bintaro dan Plaza Cirendeu. Sedikitnya pengguna mengakibatkan terhambatnya perkembangan teknologi yang digunakan PT APS karena keuntungan yang didapatkan dari Plaza Cirendeu digunakan untuk menutupi kerugian di Hotel Santika Bintaro.

Sistem kerjasama *Profit Sharing Agreement* PT APS hanya sebesar 40% jika dibandingkan 60% dari pengguna jasa PT APS. Identitas PT APS seperti mesin dispenser tiket, palang, dan lainnya masih mirip dengan *Secure Parking* sebagai kompetitor, jadi kesulitan untuk membedakannya. PT APS juga belum memiliki sertifikasi ISO 9001 yang berorientasi pada layanan pengguna dan standar manajemen mutu.

3. Peluang Eksternal:

Lokasi parkir PT APS merupakan area yang sedang dalam pengembangan sehingga masih banyak pembangunan gedung-gedung baru yang membutuhkan jasa parkir. Dimasa yang akan datang pun akan terjadi peningkatan pengunjung yang menggunakan kendaraan baik mobil ataupun motor serta penggunaan fasilitas *vallet* di Hotel Santika dan Plaza Cirendeu.

4. Ancaman Eksternal:

Lokasi parkir PT APS di Plaza Cirendeu sebelumnya merupakan parkir liar yang dikelola oleh penduduk setempat sehingga masih terjadi pungutan-pungutan liar. Hal ini berhubungan dengan belum diterapkannya ISO 9001 sehingga belum ada standar pasti yang diterapkan PT APS, sedangkan di tempat lain dengan vendor yang berbeda telah memiliki ISO 9001 lebih tertib mengenai pungutan ini.

Regulasi pemda yang menuntut kelengkapan berkas-berkas belum bisa dipenuhi PT APS. Peraturan tenaga kerja yang semakin ketat mengenai pekerja *outsourcing* juga memengaruhi karena PT APS saat ini hanya focus pada jasa parkir bukan tenaga alih daya.

5. Dalam menentukan strategi ideal bagi PT Arthan Putera Sejahtera dilakukan penelitian menggunakan perhitungan TOPSIS. Dalam melakukan perumusan alternatif strategi ini, faktor – faktor internal dan eksternal perusahaan menjadi acuan dasarnya.

- a. Berdasarkan hasil Matriks IFE, total peringkat bobot terbesar internal PT Arthan Putera Sejahtera sebesar 2.20065 pada faktor kekuatan perusahaan.
- b. Berdasarkan Matriks EFE, total peringkat bobot terbesar eksternal PT Arthan Putera Sejahtera sebesar 1.62162 pada faktor peluang perusahaan.
- c. Berdasarkan Matriks Keputusan TOPSIS, alternatif strategi ketiga menghasilkan nilai terbesar jika dibandingkan dengan alternatif strategi yang lain dengan nilai 0.645937096. Nilai tersebut menyatakan bahwa solusi ideal positif A3 memiliki jarak yang jauh terhadap solusi ideal negatifnya.

6. Berdasarkan hasil penelitian, strategi yang ideal untuk PT Arthan Putera Sejahtera agar dapat bertahan dalam bisnis *outsourcing* baik dalam kondisi saat ini maupun kondisi di masa yang akan datang yaitu dengan menjaga hubungan dengan pengguna (*customer relationship*). Strategi *customer relationship* ini bertujuan untuk menciptakan *repurchase* dan *word of mouth* yang baik bagi PT APS.

5.2 Saran

Berdasarkan dari penelitian yang dilakukan penulis memberikan beberapa saran kepada PT Arthan Putera Sejahtera yaitu:

1. PT APS fokus menjalankan strategi dengan mengedepankan *customer relationship* atau menjaga hubungan yang baik antara PT APS dan penggunanya dengan memberikan *after sales* yang baik seperti selalu bertanggung jawab atas hal-hal yang terjadi di lapangan, berkomunikasi dengan pihak penyedia lahan atau mengirim parcel pada momen-momen tertentu. Tujuan dari menjaga hubungan ini berguna untuk menciptakan kepuasan pengguna dan adanya calon prospek pengguna di masa yang akan datang.
2. PT APS membuat situs web agar lebih dikenal oleh masyarakat luas yang belum mengenal PT APS. Website menjadi salah satu tolak ukur bagi prospek baru karena dengan adanya website perusahaan maka informasi mengenai PT APS dapat diakses dengan mudah sehingga menciptakan kesan profesional.
3. PT APS dapat menawarkan program yang menarik seperti keanggotaan (*member*) bagi pengguna jasa PT APS seperti klien maupun pihak lain sebagai pengguna. Dengan adanya member ini maka PT APS dapat memberikan penawaran – penawaran menarik seperti, jika mendaftar *membership* akan mendapatkan potongan harga parkir atau jika klien melakukan *repurchase* akan mendapatkan fasilitas khusus dan *special price* sehingga akan menciptakan loyalitas pengguna.

