

BAB V

PENUTUP

5.1. KESIMPULAN

Berikut ini adalah kesimpulan dari hasil analisis strategi pemasaran dengan menggunakan metode Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat (SWOT) dan Baston Consulting Group (BCG) di PT. Berkat Jaya Development. Berdasarkan hasil dari metode SWOT, dapat diambil kesimpulan bahwa. Analisis SWOT dilakukan terhadap PT. Berkat Jaya Development menggunakan metode Matriks IFAS. Hasil analisis menunjukkan bahwa perusahaan memiliki peluang (Opportunities) yang lebih besar daripada ancaman (Threats) di lingkungan eksternal. Di sisi internal, kekuatan (Strength) perusahaan memiliki bobot nilai yang lebih besar dibandingkan dengan kelemahan (Weakness). Dengan demikian, PT. Berkat Jaya Development dapat dianggap sebagai perusahaan yang baik berdasarkan kriteria SWOT. Meskipun demikian, masih ada potensi untuk meningkatkan implementasi analisis SWOT agar lebih komprehensif. Perusahaan disarankan untuk mengoptimalkan implementasi SWOT agar dapat lebih baik memahami kondisi bisnis yang dijalankan.

Selanjutnya, perusahaan melakukan analisis menggunakan Boston Consulting Group (BCG) untuk mengevaluasi pertumbuhan dan pangsa pasar. Hasil analisis menempatkan PT. Berkat Jaya Development dalam kuadran "anjing" (dog), yang menunjukkan pangsa pasar dan pertumbuhan pasar yang rendah. Strategi yang disarankan melibatkan peramalan permintaan, diversifikasi produk, dan peningkatan

pemasaran. Meskipun hasil BCG dan SWOT sejauh ini tidak sepenuhnya konsisten, kondisi ekonomi dan faktor-faktor luar seperti kenaikan tarif listrik di Indonesia memberikan konteks tambahan. Penurunan daya beli masyarakat dan pertumbuhan ekonomi yang melambat dapat mempengaruhi pasar properti. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk lebih teliti dalam merencanakan strategi yang sesuai dengan kondisi ekonomi dan pasar properti saat ini.

5.2. SARAN

- 1) Kepada pihak PT. Berkat Jaya Development memperhatikan kembali akses lokasi dari kota, karena letak perumahan Grand Kedamean Regency tersebut berada dipinggir kota yang belum di ketahui banyak orang. dan perlu meningkatkan digital marketing supaya konsumen dapat mudah mencari lokasi perumahan tersebut.
- 2) Untuk tingkat ancaman yang akan terjadi yaitu harga material yang naik, perusahaan perlu mensurvey harga material bahan bangunn agar mendapatkan harga seminimal mungkin sehingga tidak merugikan perusahaan.
- 3) Dalam menghadapi keterbatasan infrastruktur yang dapat menghambat pengembangan properti, PT. Berkat Jaya Development dapat mempertimbangkan langkah-langkah proaktif. Salah satu solusi yang efektif adalah berkolaborasi dengan pihak terkait, termasuk pemerintah setempat atau lembaga terkait, untuk meningkatkan infrastruktur di sekitar lokasi properti.
- 4) Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dilanjutkan dengan

mengembangkan penelitian-penelitian lainnya yakni penelitian mengenai pengaruh estetika lanskap terhadap loyalitas konsumen atau pendekatan lainnya.

5.3. KETERBATASAN PENELITIAN

Berdasarkan pada pengalaman dalam proses penelitian ini, ada beberapa keterbatasan yang dialami dan dapat menjadi beberapa faktor yang lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang agar lebih menyempurnakan penelitiannya karena peneliti ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian

kedepannya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian tersebut, antara lain:

- 1) Dalam proses pengambilan data informasi dari perusahaan atau entitas tertentu, akses terhadap data yang diperlukan terbatas atau tidak lengkap, yang dapat membatasi kedalaman analisis.
- 2) Populasi dalam penelitian ini sangat terbatas karena keterbatasan waktu, sumber daya, dan aksesibilitas ke subyek yang relevan. ini bisamempengaruhi representasi keseluruhan persepsi atau pengalaman yang ada di perusahaan.
- 3) Penelitian ini hanya meneliti strategi pemasaran berbasis estetika lanskap pada perusahaan. Masih ada faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.