

## BAB V

### KESIMPULAN

Berdasarkan analisa Matrik IE (*Internal-Eksternal*) dan kuadran SWOT maka dapat disimpulkan bahwa Nurkadhatyan SPA berada pada posisi IV yang menunjukkan *Growth and Build* (tumbuh dan bina). Strategi yang cocok pada posisi IV adalah sebagai berikut :

- Penetrasi Pasar : Membuat kegiatan workshop atau seminar yang mendukung upaya pelestarian tradisi kepada masyarakat. Nurkadhatyan pernah mengadakan workshop garap sari (tradisi bagi wanita sesudah atau sebelum haid) dengan mengundang para konsumen yang berminat melalui whatsapp atau e-mail.
- Pengembangan Pasar : Perlu adanya kerjasama dan dukungan dari pemerintah (kementerian pariwisata, kementerian kesehatan, dan kementerian pendidikan dan kebudayaan) dalam mengembangkan paket wisata minat khusus kesehatan dan kebugaran yaitu SPA tradisi Jawa.
- Pengembangan Produk : Menambah souvenir bagi konsumen berupa varian pendukung perawatan tubuh (body wash, shampoo, lulur, bedak dingin, minuman herbal) yang berorientasi pada profit. Yang kedua adalah memantapkan konsep bisnis SPA sekaligus sebagai museum SPA khusus tradisi Jawa.
- Integrasi ke belakang : yaitu kontrol atas produk khususnya program *family/corporate trip* untuk menunjang kepuasan konsumen.

Berdasarkan kuadran analisis SWOT, maka Nurkadhatyan menunjukkan posisi kuadran I yaitu *Expansion*. Maka formulasi strategi bisnis yang cocok untuk mendukung keberlanjutan di Nurkadhatyan SPA adalah strategi SO (*strength-opportunity*) sebagai berikut :

- Nurkadhatyan SPA perlu meningkatkan kegiatan *workshop* dan seminar seperti *workshop* tentang ramuan minuman herbal, *workshop* ramuan lulur, *workshop* perawatan tubuh sesuai dengan adat Jawa dan siklus kehidupan, *workshop* kesehatan, dan *workshop* obat-obatan herbal. Seperti yang pernah diadakan sebelumnya yaitu *workshop* garapsari tentang ramuan jamu atau ramuan lainnya serta adat istiadat untuk wanita sebelum dan sesudah haid/menstruasi untuk mendukung upaya pelestarian tradisi.
- Memantapkan konsep bisnis SPA sekaligus sebagai museum SPA khusus tradisi Jawa. Melengkapi unsur-unsur sebagai museum seperti bangunan/lokasi dan koleksi. Bangunan museum setidaknya meliputi area publik dan non-publik yang berisi koleksi dan non-koleksi.

Saran untuk Pengelola :

Membuka kerjasama dengan pihak akademisi (universitas, dosen, mahasiswa) terkait dengan riset dan pengembangan baik dalam segi produk, pelayanan, SDM, pemasaran, potensi museum, dan lain-lain untuk mendukung perkembangan perusahaan.

Saran untuk penelitian selanjutnya :

SWOT dalam penelitian ini tidak semuanya mengandung 4 pilar utama yaitu produksi/operasi, SDM, Pemasaran, dan Keuangan. Disarankan untuk kedepannya setiap unsur dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman mengandung analisa dari 4 pilar tersebut.

