

MATA KULIAH NETWORK PLANNING

**ANALISIS SWOT DALAM PERUSAHAAN
CV. MYPANGANDARAN**

Dosen : Nunu Mahmud Firdaus, M.Pd



Oleh:

IIS SITI SALAMAH AZZAHRA	14210281
KAROMAH ALFISHRIN	14210224
ERNI FEBRIANI	14210236

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA DAN SASTRA INDONESIA
SEKOLAH TINGGI KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
(STKIP) SILIWANGI
BANDUNG
2016**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Sekilas Perusahaan Mypangandaran

MYPANGANDARAN adalah sebuah perusahaan berbadan hukum persekutuan komanditer (CV) yang lahir pada tahun 2009 dan berlokasi tidak jauh dari objek wisata Pangandaran dan terletak di jalan utama menuju pantai Pangandaran. Awalnya Mypangandaran adalah sebuah media online yang mengupas dan mempromosikan destinasi wisata yang ada di Kabupaten Pangandaran Provinsi Jawa Barat dan menyajikan informasi yang lengkap tentang Kabupaten Pangandaran seperti destinasi wisata, tips berwisata ke Pangandaran, direktori fasilitas wisata di Pangandara, informasi hotel dan restaurant dan informasi-informasi penting lainnya. Seiring dengan berjalannya waktu dan semakin membaiknya posisi situs mypangandaran.com diberbagai mesin pencari maka semakin banyak pengunjung website yang meminta bantuan untuk reservasi hotel dan juga layanan tour organizer hingga tahun 2010 MyPangandaran secara resmi membuka layanan dalam bidang pariwisata.

Fokus myPangandaran adalah bergerak dalam pelayanan jasa pariwisata dan media informasi pariwisata khusus Kabupaten Pangandaran. Secara detail beberapa jasa dan produk yang dilayani antara lain:

a. Reservasi Hotel

Merupakan jasa reservasi hotel di Pangandaran, melalui situs mypangandaran.com seluruh data hotel di Pangandaran disajikan dengan lengkap mulai dari profile hotel, foto galeri hingga harga kamar yang dapat di reservasi secara langsung. Wisatawan yang akan berkunjung ke Pangandaran dan telah melakukan reservasi melalui *mypangandaran.com* hanya tinggal menunjukkan voucher tanda lunas yang sebelumnya telah melakukan pembayaran melalui mypangandaran.

b. Tour Organizer

Layanan ini merupakan layanan untuk mengorganisir kunjungan wisatawan yang akan ke Pangandaran dan destinasi wisata disekitaran Pantai Pangandaran. Perusahaan-perusahaan atau perseorangan tinggal datang ke Pangandaran dan myPangandaran sebagai *tour organizer* akan mengatur penginapan di hotel, kunjungan wisata ke berbagai tempat, aktifitas wisata seperti *bodyrafting*, *watersport* dan juga termasuk layanan makan. Biasanya myPangandaran menyediakan berbagai paket yang dapat dipilih dimana harganya tergantung kepada hotel yang digunakan, berapa destinasi wisata yang dikunjungi dan juga ragam makanan yang dipilih.

c. Media Online

Layanan awal dari myPangandaran ini menyajikan berbagai informasi lengkap tentang wisata di Pangandaran seperti informasi lengkap tentang destinasi wisata, Berita sekitar Pangandaran, informasi hotel dan restoran dan juga berbagai artikel tentang wisata di Pangandaran. myPangandaran menjadikan media online menjadi media promosi untuk layanan lainnya yang ada, selain itu media online juga menjadi alternatif untuk mendapatkan pendapatan perusahaan melalui pemasangan iklan di website.

Sebagai perusahaan yang masuk kategori UMKM struktur organisasi myPangandaran masih sangat sederhana dan dioperasikan oleh personil yang masih sangat terbatas. Berikut ini adalah struktur organisasi dari myPangandaran:



B. Mengapa Memilih Mypangandaran

myPangandaran adalah perusahaan berjenis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang memanfaatkan teknologi dalam menjalankan roda perusahaannya, dari struktur organisasi yang ada bahkan myPangandaran tidak memiliki marketing dalam bentuk tim yang melakukan promosi secara langsung dan hanya menggunakan media online, selain itu myPangandaran hanya fokus di jasa pelayanan pariwisata regional Pangandaran sehingga lebih mudah untuk melakukan analisi terhadap kekuatan (*strong*), kelemahan (*weakness*), kesempatan (*oportunity*) dan juga ancaman (*threat*).

Alasan yang selanjutnya karena industri Pariwisata di Indonesia khususnya sedang online sedang *booming*, dengan munculnya berbagai situs pariwisata yang memudahkan wisatawan untuk berkunjung dari satu tempat ke tempat lainnya. Tercatat banyak perusahaan baru dan tumbuh sangat besar seperti Traveloka, TiketDotCom dan berbagai perusahaan lainnya yang bergerak dalam industri pariwisata dan memanfaatkan teknologi internet.

BAB II

ANALISIS

A. Analisis SWOT

Berdasarkan profil perusahaan dan informasi yang didapatkan dari proses wawancara, berikut ini adalah analisis Strength, Weakness, Opportunity dan Threat (SWOT) dari perusahaan myPangandaran.

Strenghts	<ul style="list-style-type: none">- Kantor operasional yang terletak di Pangandaran- Mempunyai tim yang profesional dan terlatih dalam bidang pariwisata- Mempunyai Brand (citra) yang bagus baik di regional maupun di online- Memiliki reputasi yang baik dalam layanan ditunjukan dengan jumlah pelanggan yang bergabung- Operasional perusahaan tidak terlalu besar karena memanfaatkan teknologi
Weakness	<ul style="list-style-type: none">- Badan hukum masih berupa Persekutuan Commanditer (CV)- Manajemen perusahaan yang masih sederhana sehingga terjadi tumpang tindih peran pekerjaan

	<ul style="list-style-type: none"> - Pemasaran layanan belum dikelola secara benar dan hanya mengandalkan media online - Pemodalannya yang masih sangat minim sehingga lamban dalam melakukan inovasi
Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> - Pengguna internet Indonesia yang semakin bertambah - Industri Pariwisata di Indonesia yang sedang berkembang - Membaiknya infrastruktur jalan dan akses ke destinasi wisata khususnya Pangandaran. - Terbukanya Masyarakat Ekonomi Asia dan bebas paspor untuk negara ASEAN sehingga meningkatkan kemungkinan jumlah kunjungan wisatawan mancanegara.
Threats	<ul style="list-style-type: none"> - Semakin banyak perusahaan sejenis yang tumbuh di Pangandaran - Kondisi keamanan dan politik negara yang sangat rentan membuat jumlah kunjungan wisatawan menurun. - Munculnya berbagai destinasi baru di luar Pangandaran yang dekat dengan perkotaan.

B. Rencana Strategi

Setelah melakukan analisis terhadap perusahaan myPangandaran selanjutnya dibutuhkan strategi yang dapat mengurangi atau menghilangkan kelemahan dan juga tantangan yang ada dengan mencari cara jitu untuk menjebatannya. Beberapa strategi itu adalah:

SO Strategi	Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang (Strength - Opportunitites)
Strategi	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan promosi online dengan lebih gencar melihat jumlah pengguna internet yang terus bertambah dan mencari informasi wisata

	<ul style="list-style-type: none"> - Mempromosikan tim profesional secara personal untuk meningkatkan kepercayaan wisatawan. - Membuat strategi harga yang menarik untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang ada
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

WO Strategi	Bagaimana meminimalisir kelemahan ara tetap mendapatkan peluang
Strategi	<ul style="list-style-type: none"> - Menyiapkan personal yang bisa melakukan promosi offline selain menggunakan online sehingga dapat menaikkan peluang untuk mendapatkan pelanggan baru. - Meningkatkan status badan hukum menjadi Perseroan terbatas (PT) sehingga dapat bersaing dalam industri pariwisata. - Melakukan upaya efisiensi untuk modal yang ada atau mendatangkan pemodal baru (investor) untuk memberikan suntikan modal sehingga lebih kuat dalam melakukan kegiatan operasional dan promosi.

ST Strategi	Bagaimana kekuatan untuk menghadapi ancaman
Strategi	<ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan citra yang baik dan memperkuatnya untuk menghadapi persaingan di industri yang sejenis di Pangandaran - Lebih mempromosikan Pangandaran sebagai destinasi wisata melalui website yang sudah terkenal terlebih dahulu supaya bisa bersaing dengan destinasi lainnya. - Tetap memberikan informasi baik dan positif akan keamanan dan kenyamanan saat berlibur di Pangandaran kepada calon wisatawan

WT Strategi	Bagaimana dapat keluar dari ancaman dengan meminimalisir
--------------------	----------------------------------------------------------

	kelemahan
Strategi	<ul style="list-style-type: none"> - Mengurangi tumpang tindih pekerjaan disetiap personil sehingga fokus pada bagaimana bersaing dengan pesaing. - Menguatkan badan hukum yang ada dengan melengkapi administrasi sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya - Benar-benar memanfaatkan online dengan segala upaya supaya wisatawan mau ke pangandaran dan memanfaatkan jasa layanan perusahaan

BAB II

PENUTUP

A. Kesimpulan

Perusahaan myPangandaran adalah perusahaan yang masuk skala kecil tetapi mempunyai potensi yang sangat besar, dengan kekuatan berupa tim yang bagus dan memiliki citra yang baik serta usia perusahaan yang cukup lama sudah seharusnya bisa memanfaatkan peluang tumbuhnya industri pariwisata di Indonesia dengan meminimalisir kelemahan yang ada berupa badan hukum yang masih kecil dan modal yang terbatas. Dengan kemampuan dan pengalaman personil yang ada dan memanfaatkan kekuatan yang ada maka myPangandaran dapat tumbuh besar dan bersaing di Industri Pariwisata.

B. Saran

Analisis yang dibuat semoga dapat dimanfaatkan oleh Perusahaan khususnya umumnya untuk pembaca makalah ini sehingga dapat belajar dan melakukan analisa terhadap lingkungan atau juga perusahaan dan lembaga dimana berada.