

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari analisis data yang telah dilakukan pada penelitian tentang “ Analisis SWOT sebagai dasar perumusan strategi bersaing bisnis tour and travel pada PT Cidi Young Asian Padang” dapat disimpulkan bahwa:

1. Kondisi internal dan eksternal pada PT Cidi Young Asian Padang jika dilihat dari tiga tahap pelaksanaan untuk menentukan strategi utama adalah:
 - a. Pada tahap input stage, diperoleh hasil analisis faktor internal dan eksternal yang menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam posisi yang kuat. Hasil IFE Matriks sebesar 3,43 menunjukkan bahwa PT Cidi Young Asian Padang memiliki kekuatan internal yang dominan dibandingkan kelemahannya. Sementara itu, hasil EFE Matriks sebesar 3,28 mengindikasikan bahwa perusahaan mampu merespons peluang dan mengatasi ancaman dengan baik. Selain itu, hasil Competitive Profile Matrix (CPM) dengan total nilai 3,69 menunjukkan bahwa PT Cidi Young Asian Padang memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan pesaingnya.
 - b. Pada tahap pencocokan (*matching stage*), analisis melalui Matriks SWOT menghasilkan tiga alternatif strategi, yaitu strategi pengembangan pasar, pengembangan produk, dan penetrasi pasar. Selanjutnya, berdasarkan Matriks IE, perusahaan berada di Kuadran I, yang menunjukkan bahwa PT Cidi Young

Asian Padang berada dalam kondisi yang kuat dan memiliki peluang besar untuk terus berkembang melalui strategi pertumbuhan intensif.

- c. Pada tahap keputusan (*decision stage*), hasil Matriks QSPM menunjukkan bahwa dari keempat strategi yang diusulkan, strategi penetrasi pasar memiliki skor tertinggi sebesar 7,58. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi ini merupakan pilihan terbaik bagi PT Cidi Young Asian Padang dalam meningkatkan pangsa pasar dan pendapatan dengan cara memperluas jangkauan pasar serta memperkuat daya saingnya.
2. Strategi bisnis yang sesuai dengan perusahaan PT Cidi Young Asian Padang adalah strategi penetrasi pasar berada dalam posisi yang kuat untuk berkembang dan meningkatkan pendapatan melalui strategi penetrasi pasar, dengan fokus pada peningkatan promosi, memperluas jaringan mitra, serta meningkatkan pelayanan kepada pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, ada beberapa saran yang ingin penulis sampaikan, diantaranya adalah:

1. PT Cidi Young Asian Padang Mengoptimalkan strategi penetrasi pasar mengingat strategi penetrasi pasar memiliki skor tertinggi dalam analisis QSPM, PT Cidi Young Asian Padang dapat meningkatkan efektivitas melalui pemasaran digital media sosial, website, dan platform perjalanan online serta menawarkan promosi menarik guna memperluas jangkauan pasar.

2. PT Cidi Young Asian Padang memperluas jaringan kemitraan untuk mendukung ekspansi pasar, PT Cidi Young Asian Padang perlu memperluas kerja sama dengan lebih banyak hotel, restoran, dan agen perjalanan untuk meningkatkan variasi dan daya saing paket wisata yang ditawarkan, sehingga mampu menarik lebih banyak pelanggan.
3. PT Cidi Young Asian Padang perlu meningkatkan kualitas pelayanan perusahaan perlu mempercepat proses pemesanan, meningkatkan respons pelanggan, dan memanfaatkan *Customer Relationship Management* (CRM) untuk mempertahankan loyalitas pelanggan.
4. PT Cidi Young Asian Padang memanfaatkan teknologi untuk efisiensi operasional untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang lebih cepat dan efisien, menggunakan sistem reservasi otomatis dan platform manajemen tur untuk meningkatkan efisiensi operasional serta pengalaman pelanggan.
5. PT Cidi Young Asian Padang melakukan evaluasi berkala terhadap strategi yang dijalankan guna memastikan efektivitasnya dalam meningkatkan daya saing dan pendapatan perusahaan. Evaluasi dapat dilakukan dengan memantau tren industri pariwisata, menganalisis umpan balik pelanggan, serta menyesuaikan strategi sesuai dengan perubahan pasar. Dengan demikian, perusahaan dapat terus beradaptasi dan berkembang dalam menghadapi persaingan industri perjalanan wisata.