

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pengolahan dan analisis data yang telah dilakukan pada bab-bab terdahulu, pada bab ini disajikan kesimpulan-kesimpulan yang dapat ditarik serta saran-saran yang dapat diberikan. Seperti diketahui, Hotel X merupakan hotel bintang tiga yang memiliki pangsa pasar paling besar dibandingkan dua hotel berbintang tiga yang menjadi pesaingnya.

6.1 KESIMPULAN

Berdasarkan evaluasi terhadap perusahaan serta analisis yang telah dilakukan untuk mencari strategi bagi perusahaan dapat ditarik kesimpulan-kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan evaluasi lingkungan internalnya, Hotel X memiliki posisi yang cukup baik dengan total nilai sebesar 2.55. Sedangkan Hotel Z sebagai saingan terdekatnya sedikit lebih kuat dibandingkan hotel X dengan total nilai sebesar 2.77. Hotel Y keadaan internalnya sedikit lebih lemah dibandingkan Hotel X dengan total nilai sebesar 2.44. Berdasarkan evaluasi lingkungan eksternalnya Ketiga Hotel cukup dapat memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman yang ada. Sehingga strategi yang cocok untuk ketiga hotel ini adalah strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal, strategi provit atau strategi tanpa perubahan dengan alternatif strategi konsentrasi vertikal, strategi waspada, dan strategi tanpa perubahan.

2. Berdasarkan posisi hotel pada matriks BCG, matriks GE dan matriks Profil Kompetitif, Hotel X memiliki posisi yang lebih kuat dibandingkan dua Hotel lainnya yang menjadikannya pemimpin pasar. Sehingga strategi yang diterapkan untuk Hotel X adalah strategi mempertahankan penjualannya dan selektif.
3. Dari hasil analisis SWOT dan analisis kuesioner maka strategi yang dapat diambil untuk ketiga hotel adalah peningkatan pelayanan, peningkatan promosi yang ada seefektif mungkin untuk menaikkan pangsa pasar dan volume penjualan dengan tetap memelihara pasar yang ada. Sedangkan untuk Hotel X dan Hotel Y juga diperlukan tenaga pemasaran yang handal guna mendukung kegiatan promosi dan perlengkapan fasilitas yang ada agar dapat bersaing dengan Hotel Z.

6.2 SARAN

Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap kekuatan dan kelemahan Hotel X, juga terhadap peluang-peluang yang terbuka bagi Hotel X serta ancaman yang mungkin terjadi, maka saran- saran yang dapat diberikan berdasarkan keadaan-keadaan di atas adalah:

1. Penggunaan dana difokuskan pada bidang yang benar-benar membutuhkan dalam kasus ini dana difokuskan pada bidang promosi.
2. Meningkatkan kegiatan promosi melalui periklanan seperti surat kabar, papan reklame, brosur, dan lembaran kuning (*yellow pages*). Selain itu juga bekerja sama dengan perusahaan penerbangan dan pengadaan program hubungan masyarakat.
3. Meningkatkan kualitas pelayanan terutama kebersihan hotel. Selain itu jika dapat pihak hotel menyewa jasa penata interior ruangan agar ruangan yang ada terlihat lebih nyaman dan indah.