

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan utama dari penulisan ini adalah mengetahui apa saja keunggulan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*thread*) dari produk Paket trip. Hasil dari analisis tersebut diantaranya bahwa perusahaan cukup kompetitif diperkuat dengan hasil 88,6% puas terhadap kualitas produk CV Dipo Wardani Sukses Mandiri dari 50 kuesioner yang sudah disebarakan dan diisi oleh peserta tour.

Secara garis besar *strength* dari produk perusahaan adalah

1. Kekuatan
  - a. Nama Dipo Tour yang sudah terkenal di Depok.
  - b. Agent pemasar yang dimiliki oleh CV DIPO WARDANI SUKSES MANDIRI merupakan agent-agent yang terlatih dan berpengalaman di bidang pariwisata
  - c. Produk Paket trip disusun dan dibuat untuk menyesuaikan dengan kebutuhan konsumen yang menginginkan perjalanan wisata yang menyenangkan dan berkesan.

Secara garis besar *weakness* dari produk perusahaan adalah

## 2. Kelemahan

- a. Kurang dikemas secara menarik, objek wisata yang ditawarkan kurang bervariasi.
- b. Promosinya melalui media sosial, belum memanfaatkan *Flyering* dan poster.
- c. Kurangnya komunikasi antara karyawan dan pimpinan perusahaan.

Secara garis besar peluang perusahaan adalah

## 3. Peluang

- a. Lebih meyakinkan konsumen dengan bertatap muka langsung dengan marketing perusahaan melalui *personal selling*.
- b. Inovasi produk yang selalu mengikuti perkembangan zaman akan menarik minat konsumen.
- c. *High Season*, biasanya Juli-Agustus dan Desember-Januari, biasanya musim liburan tingginya permintaan wisata.

Secara garis besar ancaman perusahaan adalah

## 4. Ancaman

- a. Persaingan dari produk-produk paket wisata sejenis yang banyak dikeluarkan oleh perusahaan-perusahaan *travel* lain.
- b. Perusahaan belum mempunyai web sendiri, sehingga konsumen susah untuk mengetahui info tentang produk yang ada.
- c. Harga dari *travel* lain yang mayoritas lebih murah.

**B. Saran**

Dari penulisan ini, adapun saran untuk perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan *budget* promosi agar bias lebih bersaing dengan kompetitor.
- b. Melakukan *fit and proper test* kepada calon karyawan baru agar lebih memahami peraturan dan system kerja perusahaan.
- c. Memiliki armada bus sendiri untuk meningkatkan pendapatan dan perusahaan tidak perlu menggunakan jasa PO bus lagi.