

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kondisi internal perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* yang diperoleh dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weaknesses*) yaitu total pernyataan bobot sejumlah 1,00 yang memiliki arti bahwa setiap responden memberikan nilai sangat penting, sedangkan total *rating* sejumlah 22,25 yang memiliki arti setiap responden memberikan nilai rata-rata hingga kuat, dan total skor sejumlah 3,77 yang memiliki arti bahwa setiap responden memberikan nilai kuat. Hasil dari penelitian ini menunjukkan kondisi internal pada perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* memiliki karakteristik yang kuat, sehingga dapat mengembangkan pangsa pasarnya baik secara lokal maupun nasional.
- b. Kondisi eksternal perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* yang diperoleh dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*thread*) yaitu total pernyataan bobot sejumlah 1,00 yang memiliki arti bahwa setiap responden memberikan nilai sangat penting, sedangkan total *rating* sejumlah 21,3 yang memiliki arti setiap responden memberikan nilai rata-rata hingga kuat, dan total skor sejumlah 3,63 yang memiliki arti setiap responden memberikan nilai kuat. Hasil dari penelitian ini menunjukkan kondisi eksternal pada perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* memiliki karakteristik yang kuat, sehingga dapat mengembangkan pangsa pasarnya baik secara lokal maupun nasional.
- c. Posisi perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* yang diperoleh pada matrik internal-eksternal menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam fase pertumbuhan usaha. Nilai pada faktor internal 3,77 dan nilai faktor eksternal 3,63. Upaya yang dapat dilakukan perusahaan *Grand*

Atyasa Convention Center dalam meningkatkan kekuatan bisnisnya atau posisi kompetitifnya dengan meminimalkan biaya operasi (*minimize cost*) yang tidak efisien sehingga dapat meningkatkan profit, terus mengontrol kualitas produk, fasilitas, dan distribusi produk.

- d. Penulis memperoleh empat alternatif strategi yang dapat diterapkan perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* sehubungan dengan mengembangkan bisnis dan perubahan kondisi pasar yang terjadi berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan *Grand Atyasa Convention Center*. Dari empat alternatif strategi tersebut yaitu SO, WO, ST, dan WT yang dapat digunakan pihak manajemen perusahaan *Grand Atyasa Convention Center*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh penulis, maka penulis dapat menyarankan sebagai berikut:

- a. Strategi pemasaran yang diterapkan perusahaann cukup baik dalam meningkatkan penjualan produk-produknya, namun perlu ditingkatkan lagi dengan cara melakukan berbagai kerjasama dengan media partner seperti travel agent, perusahaan yang mempromosikan jasa secara *online* agar lebih unggul dari kompetitor yang menawarkan produk sejenis.
- b. Dalam mempertahankan posisi kompetitif pasar yang kuat, melihat semakin ketatnya persaingan dan pertumbuhan bisnis *convention center* di Kota Palembang, maka perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* harus memperhatikan strategi produk dengan secara terus menerus meningkatkan kualitas produk, fasilitas yang tersedia dan pelayanan serta penawaran paket-paket khusus terutama paket khusus yang inovatif dan dapat mengekspose kekuatan perusahaan.
- c. Dilihat posisi perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* yang berada pada integrasi vertikal yang merupakan posisi kompetitif yang kuat dimana perusahaan mempunyai kemampuan modal dan sumber

daya manusia yang dibutuhkan untuk mengelola bisnis baru ataupun mengambil alih bisnis yang sudah ada, maka *Grand Atyasa Convention Center* mempunyai peluang besar untuk mengembangkan bisnisnya dengan mendirikan penginapan atau hotel sehingga memudahkan para konsumen baik lokal ataupun nasional agar tidak sulit mencari penginapan pada saat penyelenggaraan di *Grand Atyasa Convention Center*.

- d. Penawaran harga dan berbagai promosi dapat didukung melalui pemanfaatan media *online* dan pemanfaatan teknologi pada aplikasi android sebagai sistem reservasi *online* yang memudahkan konsumen untuk mengetahui informasi, serta lebih dekatnya perusahaan *Grand Atyasa Convention Center* kepada calon konsumennya.