

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Posisi perusahaan dalam penelitian ini adalah terdapat pada kuadran 1 yaitu kuadran yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, maksudnya perusahaan harus lebih giat dalam mengatasi perkembangan pasar yang kompetitif dalam rangka memperluas pangsa pasar.
- b. Pemilihan strategi pemasaran yang tepat pada perusahaan CV. Cantigi Tour dan Travel adalah sebagai berikut :

- 1) Meningkatkan Pangsa Pasar

Dilihat dari banyaknya wisata yang potensial di Sumatera Barat, maka perlu adanya perluasan pangsa pasar untuk meningkatkan volume penjualan.

- 2) Meningkatkan Kualitas Pelayanan Jasa

Hal ini bermaksud agar pelanggan tetap nyaman menggunakan produk perusahaan yang ditunjang dengan kualitas layanan yang memuaskan.

- 3) Melakukan Promosi Yang Efektif dan Tepat Sasaran

Peningkatan promosi penjualan perlu dilakukan bagi perusahaan agar konsumen banyak semakin tahu tentang produk-produk jasa yang ditawarkan. Upaya yang dilakukan adalah melalui media cetak atau elektronik dan sebagai sponsor dalam suatu acara atau event

- 4) Mengembangkan Kualitas Sumber Daya Manusia

Kualitas sumber daya manusia merupakan suatu hal yang perlu diperhatikan. Dimana kualitas sumber daya manusia yang baik dapat mempercepat suatu proses produksi.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian, maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

a. Bagi Perusahaan

1. Perusahaan CV. Cantigi Tour dan Travel diharapkan dapat memanfaatkan potensi wisata-wisata yang berada di Sumatera Barat, untuk menarik para wisatawan yang bersal dari dalam maupun luar Jember untuk meningkatkan pangsa pasar.
2. Perusahaan CV. Cantigi Tour dan Travel diharapkan meningkatkan kualitas pelayanan jasa agar tidak timbul keluhan-keluhan yang ditunjukan oleh konsumen sehingga konsumen tidak berpaling ke produk pesaing.
3. Dengan promosi penjualan yang efektif akan mampu menarik minat konsumen yang lebih banyak. Perusahaan CV. Cantigi Tour dan Travel sebaiknya mengefektifkan kegiatan promosi secara tepat sasaran.
4. Perusahaan CV. Cantigi Tour dan Travel sebaiknya mengembangkan kualitas SDM agar dapat mempercepat suatu proses produksi, sehingga akan meningkatkan omset penjualan.
5. Perusahaan CV. Cantigi Tour dan Travel diharapkan mampu menetapkan posisi pasar guna mengkomunikasikan keunggulan produk/jasa dari perusahaan kepada konsumen.

b. Bagi Pihak Lain

Bagi pihak lain dalam hal ini adalah kalangan akademisi yang berminat untuk melanjutkan penelitian ini diharapkan untuk menyempurnakannya yaitu dengan merubah jumlah sampel dan objek penelitian yang diambil sehingga penelitian ini dapat lebih berkembang dan memperluas wawasan.