

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Lingga Buana *Tour and Travel*, dapat disimpulkan bahwa perusahaan ini telah menerapkan strategi *marketing mix* yang efektif dalam memasarkan paket wisata melalui media *online*. Dengan hasil analisis SWOT mendapatkan nilai sumbu X **2,232** dan nilai sumbu Y **1,101**. Posisi kuadran matriks SWOT perusahaan berada dalam posisi yang menguntungkan untuk menerapkan strategi *agresif/growth* atau Kuadran I SO (*Strength-Opportunities*), yang mencerminkan bahwa CV. Lingga Buana *Tour and Travel* memiliki kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk mengeksplorasi peluang yang ada di pasar.

Strategi yang dapat dilakukan oleh CV. Lingga Buana *Tour and Travel* yaitu perlu untuk mengoptimalkan wisata lokal di Jawa Barat dengan menawarkan paket wisata fleksibel yang memenuhi kebutuhan edukatif bagi sekolah dan keluarga. Perusahaan juga perlu mengembangkan ekspansi paket wisata internasional dengan variasi yang beragam, meningkatkan kualitas layanan untuk memastikan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Promosi *digital* perusahaan juga perlu untuk selalu diperbarui agar memberikan informasi akurat, sementara program loyalitas yang terstruktur dengan *cashback* dan penawaran gratis mendorong *word of mouth* positif. Selain itu, perusahaan dapat memanfaatkan konten menarik melalui media sosial dan menjalin kerja sama dengan *platform* pihak ketiga dengan harga kompetitif, serta mengoptimalkan penyesuaian paket wisata untuk segmen pasar yang berbeda. Pengembangan *website* resmi perusahaan juga perlu untuk terus diperbarui agar memberikan pengalaman yang menarik bagi pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut adalah saran untuk berbagai pihak:

a. Saran untuk Penulis

- 1) Pengembangan Keterampilan : tingkatkan keterampilan dalam analisis data dan penggunaan alat pemasaran digital untuk memperkuat penelitian di masa depan.
- 2) Peningkatan Penulisan: terus asah kemampuan menulis akademis agar dapat menyampaikan ide dan temuan dengan lebih jelas dan sistematis.
- 3) *Networking*: bangun jaringan dengan profesional di industri pariwisata untuk mendapatkan wawasan dan pengalaman yang lebih luas.

b. Saran untuk Perusahaan (CV. Lingga Buana Tour and Travel)

- 1) Pengembangan *Website* Resmi: segera kembangkan *website* resmi untuk meningkatkan sistem pemesanan dan penyajian informasi yang lebih terstruktur. *Website* dapat menjadi alat promosi yang efektif dan memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan pemesanan.
- 2) Ekspansi Paket Wisata Internasional: pertimbangkan untuk mengembangkan paket wisata internasional untuk menarik lebih banyak pelanggan. Ini dapat membantu perusahaan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan.
- 3) Peningkatan Konten *Digital*: terus tingkatkan kualitas konten *digital* yang diposting di media sosial. Konten yang menarik dan relevan dapat meningkatkan daya tarik perusahaan di pasar yang kompetitif.
- 4) Program Loyalitas yang Lebih Terstruktur: kembangkan program loyalitas yang lebih terstruktur untuk mempertahankan pelanggan lama dan menarik pelanggan baru. Program ini dapat mencakup penawaran khusus bagi pelanggan yang melakukan pemesanan melalui *website* resmi.
- 5) Pelatihan Sumber Daya Manusia: tingkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan melalui pelatihan dan pengembangan. Ini akan membantu perusahaan dalam meningkatkan kualitas layanan dan memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin beragam.

b. Saran untuk Peneliti Berikutnya

- 1) Studi Lanjutan: peneliti berikutnya disarankan untuk melakukan studi lanjutan yang lebih mendalam mengenai strategi pemasaran *digital* di industri pariwisata, dengan fokus pada analisis kompetitor dan tren pasar yang lebih luas.
- 2) Penggunaan Metode Kuantitatif: menggunakan metode kuantitatif untuk mengukur efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan oleh CV. Lingga Buana, sehingga dapat memberikan data yang lebih objektif dan komprehensif.
- 3) Analisis Dampak Kebijakan: peneliti juga dapat mengeksplorasi dampak kebijakan pemerintah terhadap industri pariwisata lokal dan bagaimana hal tersebut mempengaruhi strategi pemasaran perusahaan.

c. Saran untuk Pemerintah

- 1) Dukungan Kebijakan: pemerintah diharapkan dapat memberikan dukungan kebijakan yang lebih baik untuk industri pariwisata, termasuk insentif bagi perusahaan yang berinovasi dalam pemasaran *digital* dan pengembangan produk wisata.
- 2) Peningkatan Infrastruktur: meningkatkan infrastruktur pariwisata, termasuk aksesibilitas ke destinasi wisata, agar lebih menarik bagi wisatawan domestik dan internasional.
- 3) Program Pelatihan: mengadakan program pelatihan dan pengembangan untuk pelaku industri pariwisata, agar mereka dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan dalam pemasaran *digital* dan pelayanan pelanggan.

Dengan menerapkan saran-saran di atas, diharapkan CV. Lingga Buana *Tour and Travel* dapat memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengeksploitasi peluang yang ada, serta meningkatkan kinerja dan daya saing di pasar pariwisata.