



BAB III

ANALISIS INDUSTRI PESAING



Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dalam sebuah bisnis perlu dilakukan analisis industri pesaing terhadap bisnis yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki karakteristik yang berbeda, dan setiap bisnis memiliki tingkat kesulitannya masing-masing. Dengan adanya analisis pesaing yang baik dan benar maka sebagai pelaku bisnis dapat mengetahui besar dan kecilnya peluang bidang usaha yang dijalankan sehingga memudahkan pelaku usaha untuk mempersiapkan usaha-nya dengan baik dan matang, serta dapat memilih strategi yang terbaik bagi bisnis yang dijalankan agar dapat mencapai kesuksesan yang diinginkan.

A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Perjalanan wisata merupakan suatu hal yang telah menjadi bagian hidup dan sudah berdampingan dengan sebagian besar masyarakat masa kini. Dengan adanya pertumbuhan teknologi pada masa kini juga sangat memiliki pengaruh pada dunia pariwisata, semakin banyaknya tempat wisata yang tersebar dengan bantuan teknologi melalui media sosial seperti Tiktok dan Instagram, yang secara tidak langsung merangsang para masyarakat atau orang para penonton yang awalnya hanya sekedar melihat lalu memiliki keinginan dan akhirnya melakukan keinginannya untuk mengunjungi tempat tersebut, dan akhirnya menjadi kebiasaan dan menjadi kebutuhan. Dengan semakin banyaknya masyarakat yang menjadikan perjalanan wisata sebagai kebutuhan disitu trend dan pertumbuhan industri semakin meningkat. Jasa perjalanan wisata semakin memiliki peluang yang besar. Dibawah ini terdapat gambar grafik yang menunjukkan provinsi tujuan dengan jumlah perjalanan wisatawan nusantara terbanyak 2021, dan gambar grafik

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

pertumbuhan salah satu transportasi pilihan yang menghubungkan antar kota di Jabodetabek dan Pulau Jawa.

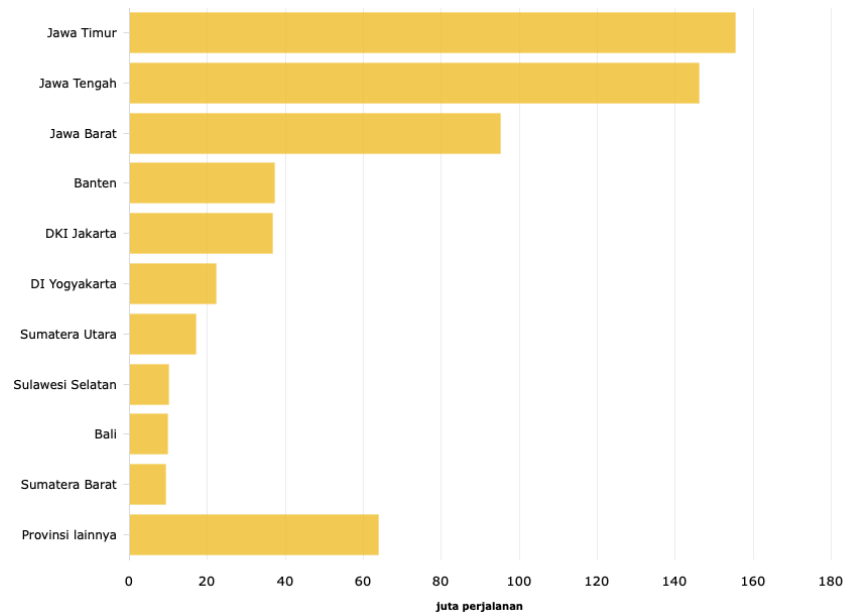
C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Gambar 3.1

Provinsi Tujuan dengan Jumlah Wisatawan Nusantara Terbanyak 2021



No	Nama	Nilai / Juta Perjalanan
1	Jawa Timur	155,49
2	Jawa Tengah	146,02
3	Jawa Barat	95,19
4	Banten	37,36
5	DKI Jakarta	36,73
6	DI Yogyakarta	22,22
7	Sumatera Utara	17,11
8	Sulawesi Selatan	10,09
9	Bali	9,72
10	Sumatera Barat	9,34

Sumber: databoks, provinsi tujuan wisatawan nusantara terbanyak 2021

berdasarkan dari gambar diatas berkaitan dengan Provinsi tujuan dengan jumlah wisatawan nusantara terbanyak 2021 . Pada tahun 2021 dapat dilihat bahwa 5 provinsi teratas terdapat pada daerah Pulau Jawa,

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



yaitu Jawa Timur sebesar 155,49 juta perjalanan, Jawa Tengah sebesar 146,02 juta perjalanan, Jawa Barat 95,19 juta perjalanan, Banten sebesar 37,36 juta perjalanan, dan DKI Jakarta sebesar 36,73 juta perjalanan. Dengan adanya data tersebut menjadikan trend dan perkembangan dalam industri jasa *open trip* di JABODETABEK dan Pulau Jawa memiliki peluang yang baik.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

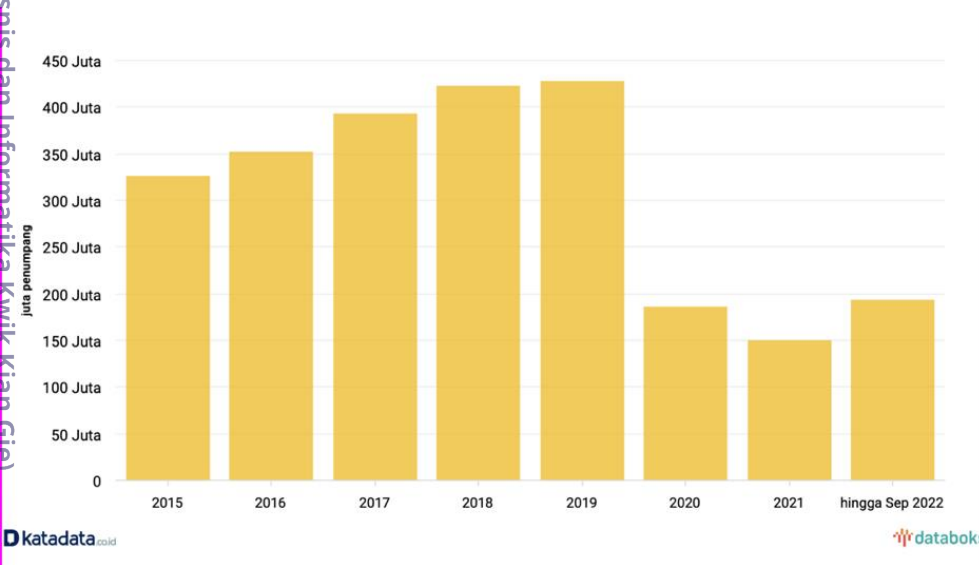
Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Gambar 3.2

Jumlah Pertumbuhan Penumpang Kereta Api Domestik 2015-2022



Sumber: databoks.katadata, jumlah penumpang kereta api hingga September 2022

berdasarkan dari gambar diatas berkaitan dengan jumlah pertumbuhan penumpang transportasi kereta api yang menjadi salah satu transportasi pilihan yang menghubungkan antar kota dan provinsi yang ada di JABODETABEK dan Pulau Jawa mengalami kenaikan pada tahun 2015 sampai dengan 2019. Pada tahun 2020 dan 2021 grafik mengalami penurunan yang sangat signifikan dikarenakan ada dampak dari *pandemic covid-19* di Indonesia dan seluruh dunia dimana masyarakat tidak dapat bebas berpegiان dan adanya pembatasan kegiatan yang ditetapkan oleh pemerintah. Berdasarkan grafik diatas dapat dilihat pada tahun 2022 dimana



grafik mulai mengalami kenaikan hingga kurang lebih 50 juta dibulan September dari pada total tahun 2021. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan adanya kenaikan yang cukup signifikan pada akhir 2022. Dengan adanya data tersebut menjadikan trend dan perkembangan dalam industri jasa *open trip* memiliki peluang yang baik.

B. Analisis Pesaing

Dalam sebuah bisnis pesaing tidak dapat dihindari oleh setiap pelaku usaha, strategi dalam melakukan bisnis perlu dipersiapkan oleh setiap pelaku usaha untuk mengantisipasi dan mempersiapkan baik dan buruk kemungkinan yang akan terjadi pada bidang usaha yang dijalankan, dan agar dapat memenangkan persaingan.

Pada usaha jasa Diary Open Trip, untuk dapat bersaing dengan yang telah ada diperlukannya analisis yang baik dan benar terhadap pesaing, analisis pesaing dilakukan dengan mengidentifikasi apa dan siapa saja yang menjadi pesaing utama dalam jenis bisnis yang sama, dan pelaku usaha dapat menetapkan strategi terbaik dan paling efektif dan efisien bagi perusahaan.

Dalam analisis pesaing, Diary Open Trip berupaya memperoleh informasi terkait pesaing-pesaing utama Diary Open Trip, upaya-upaya yang dilakukan pelaku bisnis untuk memperoleh informasi dari pesaing ialah:

1. Melakukan observasi ke perusahaan pesaing
Pelaku usaha seolah-olah menjadi konsumen atau pelanggan untuk mengetahui dan melihat secara nyata;
2. Melakukan wawancara ke konsumen yang pernah menggunakan jasa tersebut
Pelaku bisnis dapat melakukan wawancara langsung ke konsumen yang pernah menggunakan jasa tersebut, atau dengan cara membagikan kuesioner mengenai bisnis yang akan dijalankan;
3. Mencoba secara langsung terkait produk jasa yang ditawarkan oleh pesaing

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Setelah melakukan wawancara dan observasi terkait perusahaan pesaing, pelaku usaha juga perlu mencoba secara langsung terkait produk jasa yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing untuk mengetahui dan merasakan secara langsung bagaimana kualitas pelayanan yang ditawarkan.

4. Melihat media sosial perusahaan pesaing

Berdasarkan hasil dari pengamatan yang dilakukan, penulis menemukan beberapa pesaing yang memiliki jenis usaha yang sama. Berikut daftar pesaing dari Diary Open Trip:

1. PT. Perjalanan Wisata Indonesia

Jenis Produk : Biro Perjalanan Pariwisata
Alamat Kantor : Gd. One Office JL. Pierre
Kapt Tendean No. 27A Lt.5 ,
DKI JAKARTA
Telephone : 0812-2334-5024
Media Sosial (Instagram) : @traveltrip_id

2. Wow Trip

Jenis Produk : Biro Perjalanan Pariwisata
Alamat Kantor : Jl. Pala 1 Lkmd N0.30, Pd.
Cabe Udik, Kec. Pamulang,
Jabodetabek.
Telephone : 0822-4905-8510
Email : wowtrip.idd@gmail.com
Media Sosial (Instagram) : @wowtrip.id

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



C. Analisis PESTEL (Political, Economy, Technology, Enviromental, dan Legal)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Dalam membangun dan menjalankan sebuah usaha, diperlukan adanya strategi usaha yang baik agar tercapailah tujuan dan visi dari usaha tersebut. Dalam pencapaian tujuan dan visi diperlukan analisis dalam merumuskan suatu strategi. Menurut David (2015) kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi beberapa kategori ialah kekuatan budaya, sosial, demografi dan lingkungan, politik, hukum, dan pemerintah, teknologi, dan persaingan. Analisis ini dikenal sebagai analisis PESTEL. Berikut ialah analisis PESTEL terhadap usaha Diary Open Trip.

1. Kekuatan Politik

Politik menjadi suatu pendukung keberlangsungan usaha dan investasi, kondisi politik yang baik maka akan mendukung usaha dan investasi dapat berlangsung dengan baik, dan sebaliknya. Sebagai seorang pelaku bisnis harus memperhatikan kondisi politik, dan kebijakan pemerintah yang menjadi dampak dalam keberlangsungan usaha, kedua hal tersebut yang akan berguna untuk menentukan apakah ada peluang atau ancaman yang dapat berpengaruh pada usaha.

Kondisi politik merupakan campur tangan pemerintah pada perekonomian yang ada pada negara tersebut, pajak menjadi salah satu faktor politik yang nyata dan mempengaruhi sebuah usaha. Ketika pemerintah menaikkan pajak maka harga akan naik, dan jika pemerintah menurunkan pajak maka harga akan turun, dari hal tersebut dapat dilihat dan dirasakan secara nyata bahwa politik, dan kebijakan pemerintah sangat berpengaruh pada keberlangsungan sebuah usaha. Dengan adanya hal tersebut maka bisnis perjalanan wisata Diary Open Trip juga memiliki pengaruh dalam banyak hal, karena bisnis tersebut melibatkan perusahaan yang lain, seperti transportasi, dan penginapan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

<https://www.obligasi.co.id/2021/11/contoh-pengaruh-politik-terhadap-bisnis.html>

2. Kekuatan Ekonomi

Faktor ekonomi memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan sebuah usaha. Faktor Ekonomi disuatu negara memiliki pengaruh langsung terhadap kemajuan dan strategi sebuah perusahaan.

Di Indonesia pertumbuhan ekonomi pada bidang pariwisata terus mengalami peningkatan yang artinya pariwisata Indonesia selalu berjalan kearah yang baik dari tahun ke tahun.

Perjalanan wisata sudah semakin mengalami peningkatan, Perjalanan Wisata tidak hanya dapat ditemukan pada saat ingin berlibur, dan menghabiskan waktu guna untuk menghilangkan rasa Lelah selama bekerja, tetapi perjalanan wisata pada saat ini dapat ditemukan dan dijadikan program disekolah baik dari TK, SD, SMP, hingga bangku SMA, program ini biasa di kenal sebagai program study tour. Tidak hanya itu program ini juga sering digunakan sebagai salah satu acara di sekolah tersebut untuk melepas siswa siswi tingkat akhir, yang lebih dikenal sebagai acara perpisahan. Perekonomian yang menjadi faktor utama dalam keberlangsungan nyata pada era ini, selama perekonomian di suatu negara stabil dan selalu mengarah kearah peningkatan yang lebih baik, maka hal ini memiliki implikasi yang baik juga terhadap keberlangsungan sebuah usaha dalam bidang perjalanan wisata.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

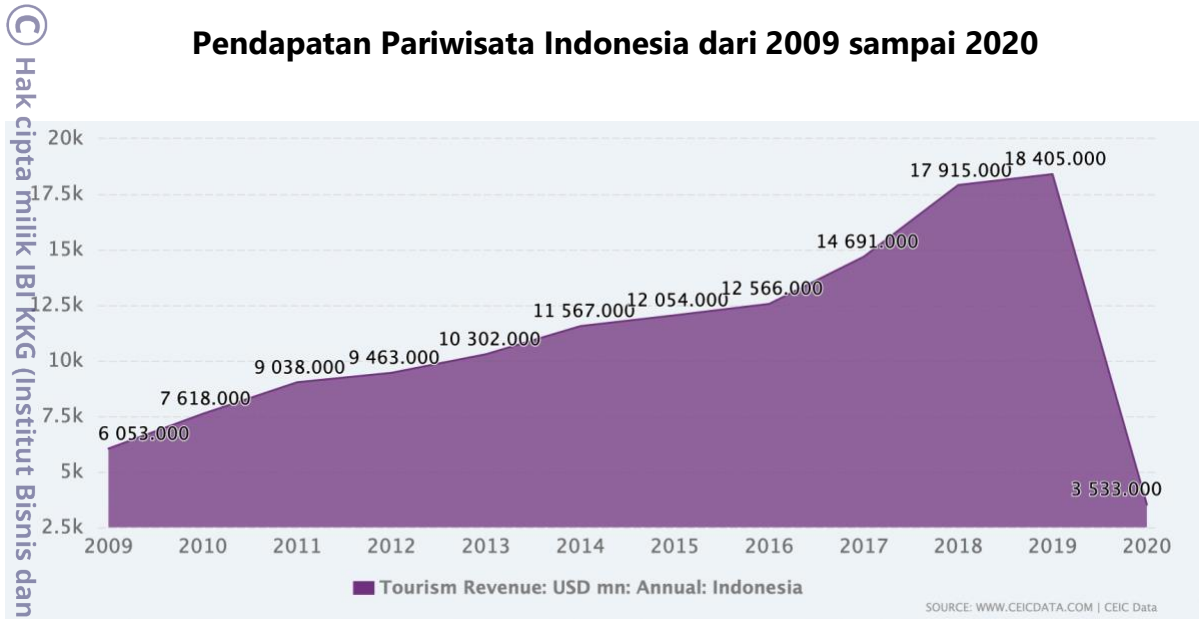
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Gambar 3.3

Pendapatan Pariwisata Indonesia dari 2009 sampai 2020



Sumber: *ceicdata*

Berdasarkan sumber data *ceicdata.com*, jumlah pendapatan pariwisata Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan. Pada 2009 sampai 2020, jumlah pendapatan pariwisata Indonesia berada pada angka 6.053.000 di tahun 2009 dan terus mengalami peningkatan sampai dengan 2020 pada angka 18.405.000. Dari data tersebut, dapat disimpulkan bahwa kekuatan ekonomi pada sektor pariwisata terus berkembang dan mengalami kenaikan yang signifikan, terdapat menjadikan peluang keberhasilan yang menjanjikan bagi bisnis pariwisata di Indonesia.

3. Kekuatan Sosial

Faktor sosial memiliki pengaruh yang besar terhadap keberlangsungan sebuah usaha. Kekuatan sosial berpengaruh kedalam bagaimana perilaku dan tindakan seseorang atau dapat

© Hak cipta milik IBTKGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBTKGG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBTKGG.



disebut sebagai gaya hidup seseorang. Gaya hidup digambarkan kedalam pola hidup seseorang dalam mengikuti dunia, bagaimana dilihat pada era ini masyarakat semakin memiliki keinginan dan menjadikan perjalanan wisata sebagai salah satu kebutuhan hidup. Faktor sosial disini perlu diperhatikan oleh pelaku usaha, tidak hanya mengenai gaya hidup, tetapi juga pola pikir seseorang dan pola sikap seseorang. Hal tersebut dapat dipengaruhi oleh lingkungan, teman, maupun kerabat dekat lainnya, oleh sebab itu beberapa hal tersebut dapat berubah-berubah.

Dengan perkembangan zaman pada era global ini menjadikan Masyarakat semakin sadar akan pentingnya perjalanan wisata sebagai salah satu cara untuk beristirahat dari pekerjaan, ataupun sekedar menghabiskan waktu bersama orang-orang terkasih.

4. Kekuatan Teknologi

Kekuatan teknologi menjadi suatu dampak yang sangat memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan bisnis. Teknologi menjadi kebutuhan bagi setiap insan manusia khususnya para pelaku bisnis. Teknologi pada era ini menjadi hal yang sangat berdampingan dengan keberlangsungan hidup manusia, teknologi memberikan kemudahan bagi seseorang dalam menyelesaikan pekerjaan, ataupun mendapatkan informasi yang ada di sekitar maupun dunia secara cepat.

Dengan sadar penulis mengetahui bahwa teknologi menjadi salah satu kunci utama dalam berjalannya dan keberlangsungan bisnis jasa Diary Open Trip, karena dapat memudahkan Diary Open Trip untuk menjangkau lebih banyak lagi target konsumen dan konsumen dari seluruh Indonesia melalui teknologi, dan memudahkan konsumen untuk memesan jasa perjalanan wisata.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



5. Kekuatan Lingkungan

Faktor lingkungan memiliki dampak bagi setiap pelaku bisnis, perubahan pada lingkungan memiliki dampak terhadap keberlangsungan usaha yang ada. Faktor lingkungan meliputi faktor alam, seperti perubahan iklim, bencana alam, wabah penyakit, dan hal-hal serupa lainnya. Faktor Lingkungan memiliki hubungan terhadap perkembangan industri jasa perjalanan wisata, lingkungan secara fisik memiliki daya tarik yang dapat pengaruh pada kegiatan perjalanan wisata. Lingkungan yang ada harus memiliki manfaat, seperti keindahan pada tempat wisata tersebut dan memberikan bayaran guna untuk melanjutkan pemeliharaan pada lingkungan pariwisata tersebut.

6. Kekuatan Hukum

Kekuatan atau faktor hukum menjadi hal yang berpengaruh terhadap negara, dan juga bagi pelaku usaha, seperti undang-undang dan perubahan yang ada di suatu peraturan dalam hukum. Hukum dan peraturan yang ada didalam suatu negara dan pemerintahan berjalan dan berdampingan dalam menjalan sebuah usaha dan tidak dapat diabaikan bagi pelaku usaha. Peraturan yang ada merupakan kebijakan dari pemerintah yang berguna untuk menjaga, mengatur dan membatasi setiap kegiatan yang ada didalam sebuah usaha, yang dapat meliputi modal, produk, barang, dan jasa dari usaha tersebut.

Faktor hukum meliputi peraturan yang ditegakkan oleh pemerintah, usaha Diary Open Trip merupakan usaha pariwisata yang mendorong investasi di bidang pariwisata dengan mengutamakan aspek menjaga dan melindungi nilai-nilai budaya, karakteristik, kearifan local, dan juga agama pada suatu daerah wisata yang di jangkau oleh pelaku usaha dalam bidang pariwisata. Melihat hukum yang berlaku di Indonesia memengaruhi kondisi bagi penulis terkait dengan hukum yang ada di negara Indonesia yang sulit dan rumit

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

dapat menjadi ancaman bagi Diary Open Trip untuk mendirikan usaha.

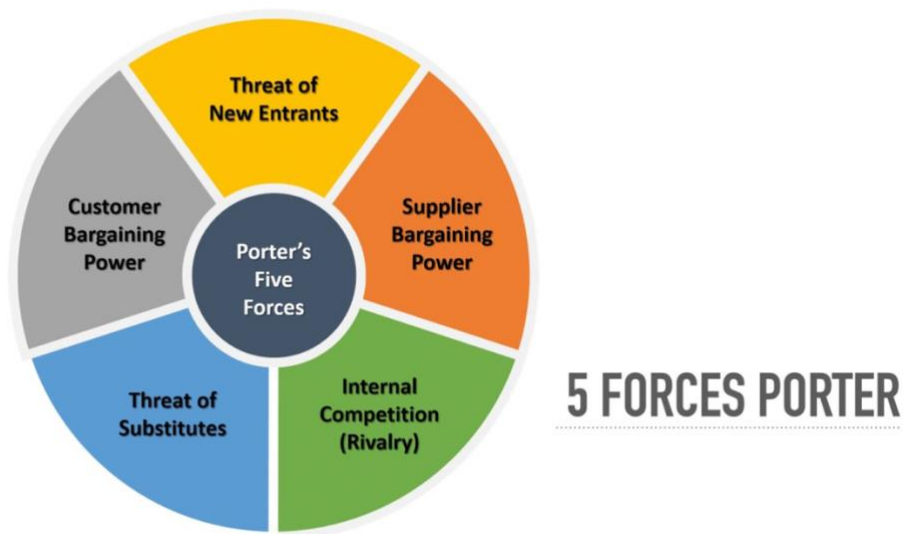
C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

D. Analisa pesaing : Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (Porter Five Forces Business Model)

Menurut Porter, pada hakikatnya persaingan suatu industry dapat dilihat sebagaimana kombinasi atas lima kekuatan, yaitu persaingan antar perusahaan sejenis, masuknya pesaing baru, potensi pengembangan produk pengganti, kekuatan tawar-menawar dari penjual, kekuatan tawar-menawar pemasok, dan kekuatan tawar-menawar dari pihak pembeli atau konsumen (David, 2009). Setelah perusahaan memasuki sebuah industry dan menentukan pasar yang di minati, perusahaan harus mulai untuk memahami bagaimana kondisi kompetitif yang ada pada lingkungan yang dipilih. Persaingan merupakan unsur yang selalu ada didalam sebuah usaha dan industri dimana pada dasarnya persaingan merupakan suatu hal yang menuntut perusahaan untuk dapat terus berkembang dan menciptakan keunggulan disbanding pesaing yang ada. Lima kekuatan yang memengaruhi industri menurut Porter ialah:

Gambar 3.3 Porter Five Forces



Sumber: kleido



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Persaingan Industri

Pesaingan didalam industri merupakan penentu utama kemana arah perusahaan tersebut, perusahaan harus berlomba-lomba untuk bersaing menampilkan kekuatan terbaiknya untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih luas. Dengan kekuatan yang baik akan mempengaruhi perusahaan, perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang baik, tingkat persaingan dalam sebuah industry menentukan arah perusahaan, perusahaan yang memiliki persaingan dan produk yang rendah dipasar, maka perusahaan akan semakin diuntungkan. Persaingan terjadi antara perusahaan yang menawarkan dan menampilkan produk dan jasa sejenis, oleh sebab itu analisis pesaing industry perlu dilakukan oleh setiap pelaku bisnis agar meminimalisir dan siap apabila hal-hal yang memengaruhi jalannya sebuah usaha. Ancaman dari pesaing Diary Open Trip dapat dikatakan cukup tinggi, karena telah memiliki beberapa jasa perjalanan wisata yang berada di daerah Jakarta dan Sekitar.

2. Ancaman Pendetang Baru

Kekuatan ancaman pendatang baru merupakan penentu seberapa mudah perusahaan untuk dapat masuk ke industri yang dituju. industri yang dimasuki perusahaan industri yang memiliki keuntungan yang tinggi dengan memiliki sedikit hambatan maka pesaing industri akan mudah bermunculan dan terbilang memiliki pesaing yang tinggi pada industri tersebut. Pesaing yang tinggi pada suatu industri yang bersaing pada pasar yang sama maka keuntungan yang akan di dapat akan semakin kecil dan menurun, dan sebaliknya, jika semakin tingginya hambatan yang ada pada industry maka akan menyulitkan pesaing baru untuk masuk maka semakin menguntungkan bagi perusahaan yang ada pada industri tersebut, termasuk industri biro perjalanan wisata Diary Open Trip.

3. Ancaman Produk Pengganti

Produk pengganti menjadi hambatan atau ancaman apabila pembeli

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



menemukan produk atau jasa sejenis yang dapat dikatakan produk pengganti yang biasanya memiliki kelebihan dan keuntungan bagi pembeli atau konsumen. Produk pengganti yang menjadi hambatan atau ancaman hadir dengan harga yang bersaing dan terbilang lebih murah dari produk yang sebelumnya dengan memiliki kualitas yang sama atau lebih baik. Diary Open Trip merupakan usaha yang bergerak dalam bidang jasa perjalanan wisata, maka yang menjadi produk pengganti Diary Open Trip berada pada bidang jasa yang sama. Produk pengganti pada usaha jasa merupakan produk serupa dengan memberikan performa yang lebih baik dengan memanfaatkan kekuatan digital pada era digital ini. Berikut contoh produk dan jasa serupa yang menggunakan teknologi digital seperti Tiket.com dan Traveloka.

4. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli

Kekuatan tawar menawar pembeli memengaruhi jalannya sebuah usaha bagi pelaku usaha. Tinggi dan rendahnya daya tawar yang diberi maka akan menentukan perusahaan. Semakin tinggi daya tawar menawar pembeli dalam menentukan harga yang lebih rendah ataupun kualitas produk yang lebih tinggi, maka semakin rendahnya pendapatan dan keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan tersebut. Produk dan jasa yang memiliki kualitas yang tinggi maka memerlukan biaya yang lebih tinggi untuk mendapatkannya ataupun menghasilkannya.

5. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

Daya tawar pemasok merupakan hal yang memiliki pengaruh yang sangat kuat dalam suatu industri, termasuk bagi Diary Open Trip yang bergerak dalam bidang jasa perjalanan wisata. Banyak dan sedikit pemasok dalam suatu industri berdampak kepada peluang dari suatu usaha di dalam industry tersebut. Diary Open Trip memiliki pemasok yang digunakan dalam keberlangsungan usaha tersebut, seperti transportasi yang meliputi bus, mobil, dan hal serupa lainnya, meliputi akomodasi, seperti hotel dan villa. Kekuatan tawar menawar pemasok dalam bidang perjalanan wisata terbilang tidak memiliki kekuatan yang kuat karena beberapa hal yang dapat awalnya mungkin dapat dikuasai

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



oleh satu distributor saja tetapi dalam bidang usaha ini tidak dapat terjadi melainkan banyak dikuasai oleh distributor lainnya sehingga hal ini membuat kekuatan dari daya tawar menawar pemasok menjadi lemah karena Diary open Trip dapat dengan mudah berpindah ke pemasok lainnya yang menawarkan harga yang lebih baik dan rendah dengan kualitas yang lebih baik.

C Hak cipta milik IBI KGG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

E Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses (Competitive Profile Matrix / CPM).

Menurut David (2017), “Competitive Profile Matrix mengidentifikasi pesaing-pesaing utama suatu perusahaan serta kekuatan dan kelemahan khusus perusahaan dalam hubungannya dengan posisi strategi perusahaan”. Analisis CPM dilakukan perusahaan untuk mengetahui pesaing-pesaing dari perusahaan, dan mempermudah perusahaan untuk dapat mengetahui apa saja aspek yang harus dipersiapkan perusahaan untuk menghadapi pasar dan persaingan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Analisis CPM membantu perusahaan untuk menentukan apa saja yang menjadi faktor kunci sukses untuk para pesaing pasar. Berikut faktor-faktor kunci keberhasilan yang dipertimbangkan perusahaan jasa Perjalanan wisata

**Tabel 3.1
Competitive Profile Matrix Diary Open Trip**

Kunci Keberhasilan	Bobot Score	Diary Open Trip		Travel Trip		Wow Trip	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Kualitas Pelayanan Pemandu Wisata	0,15	3	0,45	4	0,6	3	0,45
Pelayanan Admin	0,17	4	0,68	4	0,68	4	0,68
Harga	0,15	4	0,6	3	0,45	3	0,45
Varian Paket	0,13	2	0,26	4	0,52	3	0,39
Merek	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3
Media/Platform Promosi	0,1	4	0,4	3	0,3	3	0,3
Media/Platform Pembelian	0,125	3	0,375	3	0,375	3	0,375
Lokasi Kantor	0,075	2	0,15	2	0,15	2	0,15
	1	25	3,215	26	3,375	24	3,095

Sumber: Diary Open Trip, 2023

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKGG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKGG.



Berdasarkan dari tabel 3.1 Competitive Profile Matrix, TravelTrip_id menempati posisi teratas dengan total nilai tertinggi, karena perusahaan sudah terjun terlebih dahulu didalam usaha perjalanan wisata, dengan artian bahwa TravelTrip_id lebih memiliki lebih banyak pengguna. Perusahaan Diary Open Trip dan WowTrip menempati posisi dibawah TravelTrip_id, tetapi memiliki nilai yang tidak terlalu signifikan jauhnya dengan TravelTrip_id, sehingga dapat diartikan menjadi pesaing yang paling terkuat dalam industry dan perusahaan perjalanan wisata.

Faktor faktor kunci Keberhasilan Diary Open Trip sebagai berikut;

1. Harga

Harga menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan dengan nilai tertinggi selain Kualitas pelayanan perusahaan, pada saat ini bagi sebagian calon pembeli baik jasa atau produk akan melakukan dan mencari perbandingan harga terbaik sebelum memutuskan untuk melakukan pembelian.

2. Varian Paket Wisata

Varian paket wisata yang hadir dari suatu perusahaan khususnya jasa perjalanan wisata menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan perusahaan. semakin banyaknya varian dan pilihan paket perjalanan wisata akan menambah target dan peluang pasar, banyaknya varian perjalanan wisata akan lebih banyak menjangkau dan memenuhi kebutuhan pasar, dan calon konsumen akan membeli sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

3. Kualitas pelayanan pemandu wisata dan narahubung

Kualitas pelayanan menjadi faktor kunci keberhasilan yang utama dalam menjalankan usaha dalam bidang jasa, kualitas pelayanan yang baik akan menjadi pertimbangan besar bagi konsumen untuk membeli jasa perjalanan wisata, karena berbeda dengan produk, usaha dalam bidang jasa menyalurkan langsung jasa yang ditawarkan, dan konsumen akan merasakan secara langsung juga jasa perjalanan wisata yang dibeli, semakin baik kualitas pelayanan maka semakin besar peluang jasa akan dibeli dan dipilih oleh konsumen,



4. Media atau platform promosi

Media atau platform menjadi salah satu faktor keberhasilan, yang dilakukan untuk menjangkau khalayak atau target calon konsumen yang lebih luas, promosi juga dilakukan untuk menyebarluaskan merek dan kepercayaan suatu brand dipandangan konsumen.

Media atau platform promosi dalam usaha Diary Open Trip ialah menggunakan Media Sosial, Banner, pameran, dan fitur periklanan diberbagai platform.

5. Media atau platform pembelian

Media atau platform menjadi salah satu kunci faktor keberhasilan, semakin variatif media dan platform untuk melakukan pembelian akan memudahkan calon konsumen dan penjual dalam melakukan penjualan dan pembelian jasa, semakin variatif media atau platform pembelian akan membuat calon pembeli lebih mudah dan nyaman melakukan transaksi pembelian.

6. Lokasi kantor

Lokasi kantor dalam usaha dalam bidang jasa menjadi pertimbangan bagi pelaku usaha untuk menambah kepercayaan dari pihak konsumen untuk memilih jasa dari Diary Open Trip, dalam *Competitive Profile Matrix* lokasi kantor memperoleh bobot terendah, tetapi tetap menjadi pendukung dan faktor kunci keberhasilan.

7. Media atau platform informasi jasa

Media atau platform informasi jasa menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan dalam menjalankan usaha, semakin banyak dan jelas informasi jasa yang diberikan akan menjadi pertimbangan yang besar calon konsumen untuk membeli jasa. Dalam *Competitive Profile Matrix* media atau platform informasi jasa memiliki bobot 0,125 yang dapat diartikan bahwa media atau platform informasi jasa menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan dalam menjalankan usaha.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (Analisis SWOT)

© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Menurut Freddy (2013), “analisis SWOT merupakan Analisa yang didasarkan dengan logika dan memaksimalkan kekuatan, dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan, dan ancaman”. Dan menurut Philip Kotler “diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada pada suatu usaha yang dijalankan. SWOT mengatur bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan juga ancaman dan disajikan dalam kisi-kisi yang sederhana”. SWOT berasal dari dua faktor yaitu internal dan eksternal, dimana kekuatan dan kelemahan berasal dari dalam organisasi atau perusahaan, peluang dan ancaman berasal dari luar organisasi atau perusahaan, kedua faktor yang memiliki pengaruh bisnis atau hal hal yang terjadi diluar organisasi atau perusahaan yang dimiliki pada pasar yang lebih besar.

SWOT meliputi:

1. Kekuatan (Strength)

Kekuatan merupakan faktor internal yang berasal dari dalam lingkungan organisasi atau perusahaan, yang meliputi sumber daya, keterampilan, dan keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan atau organisasi yang berhubungan dengan pesaing perusahaan dan kebutuhan yang berasal dari pasar yang dapat dilayani oleh organisasi atau perusahaan.

kekuatan merupakan komponen yang harus dimiliki untuk menunjang keberlangsungan usaha didalam sebuah perusahaan, dan kekuatan merupakan keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh perusahaan.

2. Kelemahan (weakness)

Setiap perusahaan tidak dapat dipisahkan dari adanya kekuatan dan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



adanya kelemahan, kelemahan merupakan kekurangan yang berasal dari dalam perusahaan atau organisasi yang dapat meliputi sumber daya, dan keterampilan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

kekurangan secara garis besar dan memiliki efektivitas yang dapat menghambat suatu hal yang berkaitan dengan pekerjaan dan kinerja didalam suatu perusahaan, kekurangan dalam kinerja dapat menghambat efektivitas yang akan terjadi, seperti keterbatasan akan keuangan, fasilitas yang kurang memadai, maupun bagaimana manajemen didalam suatu perusahaan.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

3. Peluang (Opportunity)

Peluang merupakan faktor yang didapatkan dari luar perusahaan , peluang dapat diartikan sebagai hal yang dapat menguntungkan bagi perusahaan. Peluang dapat terjadi dan didapatkan dari hal-hal yang berada diluar lingkungan organisasi, dan menjadi dampak yang baik bagi perusahaan, peluang akan menjadi keuntungan bagi pelaku bisnis, bila di iringi dengan usaha untuk memaksimalkan peluang yang ditemukan untuk menjadi manfaat bagi penunjang keberlangsungan usaha.

Peluang dapat meliputi teknologi pada era digital, dan sumber daya yang meningkat, baik peningkatan hubungan antar perusahaan, pembeli, maupun pemasok, hal tersebut merupakan sebuah peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk menjadi peluang didalam keberlangsunga bisnis atau usaha yang dijalankan bagi dalam organisasi yang berasal dari luar lingkup organisasi atau perusahaan.

4. Ancaman (Threats)

Ancaman merupakan faktor yang ditemui perusahaan di luar lingkup organisasi atau perusahaan, ancaman dapat diartikan sebagai hal yang tidak menguntungkan bagi perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu yang paling memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan perusahaan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Ancaman dapat meliputi peraturan – peraturan dalam suatu negara dan pemerintahan yang tidak stabil atau dapat berubah, peraturan peraturan yang baru atau direvisi, hal tersebut merupakan ancaman bagi kesuksesan sebuah organisasi atau perusahaan.

berikut adalah analisis SWOT dari Diary Open Trip:

1. Kekuatan

- Menawarkan pelayanan yang terbaik;
- Harga yang terjangkau, dan dapat dijangkau oleh semua kalangan;
- Paket perjalanan wisata yang variatif.
- Media atau Platform promosi, Pembelian, dan informasi yang beragam
- Lokasi Kantor yang mudah untuk ditemui.

2. Kelemahan

- Promosi yang masih kurang, sehingga tidak dapat menjangkau banyak calon konsumen;
- Belum memiliki transportasi milik perusahaan;
- Banyaknya perusahaan dan pesaing serupa;

3. Peluang

- Tempat wisata yang bagus dan indah di daerah Jabodetabek dan Pulau Jawa, sehingga memberikan peluang yang baik bagi jasa perjalanan wisata Diary Open Trip;
- Teknologi dan sosial media yang membantu memudahkan Diary Open Trip menjangkau target konsumen;
- Daya beli konsumen meningkat dilihat dari pertumbuhan ekonomi di Indonesia per Triwulan III pada tahun 2022, tercatat sebesar 5,72%, dengan ditopang oleh fundamental ekonomi dalam negeri yang kuat, kinerja ekonomi Indonesia masih tetap terjaga;

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Sumber: kemenkeu (Kementerian Keuangan Republik Indonesia)

- Semakin bertumbuhnya sektor pariwisata di Jabodetabek dan Pulau Jawa, dengan dibukanya tempat wisata-wisata baru;
- Dukungan penuh pemerintah pada sektor industry pariwisata, yang tertuang pada “Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 50 Tahun 2011 Tentang Rencana Induk Pembangunan Kepariwisata Nasional”.

4. Ancaman

- Daya tawar pembeli;
- Harga tiket yang fluktuatif (harga dapat berubah-berubah);
- Kesempatan terbuka bagi pesaing untuk dapat membuka jasa atau produk serupa;
- Pengaruh cuaca dan iklim di Indonesia yang semakin tidak stabil dan sulit di prediksi.

Tabel 3.2
Matriks SWOT

	Strength	Weakness
Internal/ Eksternal	1. kualitas pelayanan Menawarkan pelayanan yang terbaik; 2. Harga yang terjangkau, dan dapat dijangkau oleh semua kalangan;	1. promosi yang masih kurang 2. belum memiliki transportasi pribadi 3. banyaknya perusahaan dan pesaing serupa 4. belum memiliki platform website



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

<p>3. Paket perjalanan wisata yang variatif.</p> <p>4. Media atau Platform promosi, Pembelian, dan informasi yang beragam</p> <p>5. Lokasi Kantor yang mudah untuk ditemui.</p>		
<p>Opportunity</p>	<p>Strategi (SO)</p>	<p>Strategi (WO)</p>
<p>1. Tempat wisata yang bagus dan indah di daerah Jabodetabek dan Pulau Jawa</p> <p>2. Teknologi dan sosial media yang membantu memudahkan Diary Open Trip menjangkau target konsumen.</p> <p>3. Daya beli konsumen meningkat.</p> <p>4. Semakin bertumbuhnya sektor pariwisata di Jabodetabek dan Pulau Jawa,</p>	<p>1. Menjalin hubungan Kerjasama dengan pihak lain yang menguntungkan kedua belah pihak (S1, O1, O3, O4, O5)</p> <p>2. Melakukan peningkatan pada kegiatan promosi dan tepat sasaran (S2,S3, O4)</p>	<p>1. Menjalin Kerjasama dengan pihak yang membuka tempat wisata baru dan bagus , guna untuk mendapatkan terbaik, dan memperkenalkan pariwisata baru kepada masyarakat luas. (W1, W4, O4, O5)</p> <p>2. Menjalin kerja sama dengan pihak transportasi dan akomodasi guna untuk mendapatkan</p>



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

<p>5. Dukungan penuh pemerintah pada sektor industry pariwisata</p> <p>© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p>		<p>harga terbaik. (W2, O3)</p> <p>3. Meningkatkan kualitas pelayanan untuk menambah dan menarik konsumen baru. (W3, W4, O1, O3)</p> <p>4. Membentuk website berguna untuk mempermudah dan membantu pelayanan konsumen. (W4, O1,O2,O3)</p>
Threat	Strategi (ST)	Strategi (WT)
<p>1. Daya tawar pembeli;</p> <p>2. Harga tiket yang fluktuatif (harga dapat berubah-berubah);</p> <p>3. Kesempatan terbuka bagi pesaing untuk dapat membuka jasa atau produk serupa;</p> <p>4. Pengaruh cuaca dan iklim di Indonesia yang</p>	<p>1. Mempertahankan dan meningkatkan pelayanan pada Diary Open Trip berguna untuk meminimalisir pesaing yang masuk dan meniru jasa. (S1, S2, S3, T2, T3)</p> <p>2. Melakukan evaluasi pada bisnis agar menyesuaikan dengan yang ada</p>	<p>1. Memfokuskan pada pelayanan yang terbaik bagi konsumen dari pada pesaing pasar (W1, W4, T1, T3)</p> <p>2. Membangun relasi dengan pesaing utama bisnis serupa (W3, T3)</p>

<p>semakin tidak stabil dan sulit di prediksi.</p>	<p>dipasar ataupun pesaing (S1, S2, S3, T1, T4)</p>	
--	---	--

Sumber: Diari Open Trip, 2022

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

