

LAMPIRAN

Analisa Quantitative Strategic Planning Matrix

Critical Success Factors	Bobot	Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4		Strategi 5		Strategi 6		Strategi 7	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
1. <i>Opportunities / Peluang</i> Kondisi perekonomian Banten yang semakin membaik	0.10	3	0.30	4	0.40	1	0.10	3	0.30	1	0.10	1	0.10	4	0.40
2. Pertimbangan dalam memilih BPW berdasarkan penyebaran jaringan.	0.05	1	0.05	2	0.10	0	0.00	2	0.10	0	0.00	0	0.00	2	0.10
3. Kepercayaan konsumen terhadap BPW cukup besar menjadi salah satu perusahaan perjalanan yang diandalkan	0.15	4	0.60	3	0.45	2	0.30	4	0.60	3	0.45	2	0.30	4	0.60
4. Memiliki reputasi yang baik terutama pada bidang usaha jasa pariwisata	0.07	4	0.28	3	0.21	2	0.14	2	0.14	4	0.28	2	0.14	2	0.14
5. Barrier to entry yang cukup besar	0.10	1	0.10	2	0.20	0	0.00	2	0.20	3	0.30	0	0.00	4	0.40
6. Persepsi yang ada tentang BPW sebagai usaha jasa Perjalanan memberikan kemudahan untuk konsumen	0.07	4	0.28	3	0.21	2	0.14	3	0.21	1	0.07	1	0.07	3	0.21

Threat / Ancaman	0.07	3	0.21	3	0.21	3	0.00	4	0.28	2	0.14	3	0.21	2	0.14	0.14
1. Sistem-sistem pelayanan BPW yang sarat akan teknologi bergerak cepat.	0.07	3	0.21	3	0.21	0	0.00	4	0.28	2	0.14	3	0.21	2	0.14	0.14
2. Bermunculan BPW BPW baru yang akan menambah dan memperbesar persaingan.	0.05	3	0.15	4	0.20	3	0.15	3	0.15	2	0.10	1	0.05	3	0.15	0.15
3. Semakin meningkatnya persaingan dalam bisnis perjalanan di Banten dengan mengandalkan produk, pelayanan, pemasaran dan teknologi yang canggih	0.10	0	0.00	2	0.20	2	0.20	1	0.10	1	0.10	2	0.20	1	0.10	0.10
4. Adanya pembajakan sumber daya manusia yang terlatih yang dilakukan pesaing	0.07	4	0.28	1	0.21	1	0.07	4	0.28	3	0.21	2	0.14	1	0.07	0.07
5. Switching cost dalam dunia perjalanan relatif tidak mahal, hal ini memudahkan berpindahnya konsumen ke BPW lain	0.05	3	0.15	4	0.15	4	0.20	4	0.20	2	0.10	2	0.10	3	0.15	0.15
6. Pemilik dana besar lebih merasa aman menjalankan usahanya karena bisa berbagai macam produk wisata	0.05	2	0.10	2	0.10	2	0.10	2	0.10	4	0.20	0	0.00	3	0.15	0.15
7. Tingginya country risk pada perusahaan BPW, menyebabkan semakin sedikit perusahaan yang akan menempatkan dananya di perusahaan BPW																
Strength / Kekuatan	0.15	4	0.60	3	0.45	2	0.30	3	0.45	3	0.45	4	0.60	3	0.45	0.45
1. Rasio tingkat kesehatan perusahaan pada saat ini termasuk dalam kategori baik.	0.10	4	0.40	4	0.40	2	0.20	3	0.20	2	0.20	1	.10	3	0.30	0.30
2. BPW telah lama dikenal oleh masyarakat Banten sebagai salah satu perusahaan yang mengurus perjalanan.	0.06	3	0.18	3	0.18	2	0.12	4	0.12	2	0.12	1	0.06	3	0.18	0.18
3. BPW memiliki jaringan yang luas.	0.10	4	0.40	4	0.40	2	0.20	2	0.00	0	0.00	1	0.10	4	0.40	0.40
4. Jaringan kerja BPW bisa dilakukan secara real time on-line dengan dukungan teknologi terkini	0.05	4	0.20	3	0.15	1	0.15	3	0.15	3	0.15	2	0.10	0	0.00	0.00
5. Program pealtihan SDM yang dilakukan reguler bagi seluruh karyawan BPW dalam usaha peningkatan kualitas sumber daya manusia BPW secara terus menerus.	0.05	2	0.10	3	0.15	2	0.10	4	0.20	3	0.15	2	0.10	1	0.5	0.5

<p align="center">Matriks SWOT BIRO PERJALANAN WISATA</p>	<p align="center">Opportunities / Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> Kondisi perekonomian Indonesia yang semakin membaik Pertimbangan dalam memilih BPW Berdasarkan penyebaran jaringan Kepercayaan konsumen terhadap BPW cukup besar Memiliki reputasi pada bidang mikro Usaha pariwisata. Barrier to entry cukup besar Persepsi sebagai BPW yang mahal 	<p align="center">Threats / Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> Sistem pelayanan BPW yang sarat akan teknologi bergerak sangat cepat. Bermunculan BPW baru. Semakin meningkatnya persaingan dalam bisnis BPW. Adanya pembajakan sumber daya manusia. Switching cost dalam dunia BPW relatif tidak mahal. Pemilik dana lebih merasa nyaman bepergian melalui jasa BPW. Tingginya country risk pada BPW
<p>Strengths / Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> Manajemen yang solid. Rasio tingkat kesehatan perusahaan yang baik. Telah lama dikenal sebagai BPW yang terpercaya. Memiliki jaringan cabang yang luas. Penyatuan seluruh jaringan kerja secara rela time on-line. Program pelatihan SDM yang dilakukan regular. Mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan. 	<p>Strengths – Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> Melakukan promosi yang fokus pada poroduk wisata dan jaringan luas yang dimiliki. (S1-O2), (S1-O5), (S7-O5) Melakukan pengembangan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar. (S8-O1), (S8-O5) Menjalin hubungan yang baik dengan tour operator luar negeri dalam upaya menghindari kemacetan dalam usaha. (S2-O3), (S1-O3) 	<p>Strengths – Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> Meningkatkan hubunga baik dengan pemilik modal besar dengan cara memberikan pelayanan yang prima. (S2-T6) Melakukan riset dan pengembangan produk wisata berdasarkan teknologi yang tinggi. (S8-T1) Melakukan perubahan-perubahan pada dekorasi tata letak kantor sehingga memberikan rasa nyaman kepada konsumen. (S8-T3)

	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan produk penunjang yang berhubungan dengan pelayanan BPW. (S8-O3), (S1-O3) 	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan kerjasama dengan mitra strategis berskala global. (S3-T3), (S8-T3) • Meningkatkan pelayanan yang dapat diberikan oleh BPW, termasuk pemberian training terhadap karyawan mengenai BPW. (S5-T2), (S8-T2)
<p>Weakness / Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pemasaran mengenai produk BPW yang kurang intensif. 2. Belum efektifnya pemanfaatan paket wisata Banten. 3. Menyikapi perubahan-perubahan yang berhubungan dengan teknologi baru masih rendah. 4. Komunikasi antar unit dan diantara top management dengan bawahan belum berjalan secara optimal. 5. Pelayanan dalam memproses kebutuhan perjalanan. 6. Konsumen BPW umumnya eksekutif muda (mapan) 	<p>Weakness – Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lebih intensif lagi dalam usaha pemasaran produk BPW. (W1-O1), (W1-O4) • Perlu adanya pengembangan segmen, terutama pada segmen kawula muda. (W6-O1), (W6-O4) • Meningkatkan kecepatan pelayanan permohonan pelayanan perjalanan dengan teknologi tinggi. (W5-O4) • Melakukan integrasi dengan BPW luar negeri dalam meningkatkan teknologi. (W3-o5) 	<p>Weakness – Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lebih intensif lagi dalam usaha pemasaran produk wisata BPW. (W1-T3), (W1-T5) • Segera merealisasikan executive information system yang menunjang komunikasi antar lini. (W4-T4) • Meningkatkan kecepatan pelayanan permohonan produk perjalanan dengan menggunakan teknologi tinggi. (W5-T1), (W5-T3) • Melakukan integrasi dengan tour operator luar negeri dalam meningkatkan teknologi. (W3-T1)

LAMPIRAN

PAKET WISATA BANTEN

BADUY TOUR
BANTEN EXCOTIC

BANTEN PACKAGE TOUR

Jakarta – Merak free way

Jakarta – Merak by Train

Jakarta – Merak or Lampung – Merak by Ship

BADUY TOUR

3 Hari / 2 Malam

Hari 1 - Jakarta - Banten (L, D)

Ketika tiba di Bandara Soekarno Hatta, diadakan penyambutan terhadap tamu yang datang, kemudian diantar dengan memakai bis untuk menuju ke Desa Ciboleger lewat Kota Rangkas Bitung dengan terlebih dahulu makan siang atau makan malam di restoran sekitarnya. Menginap di Desa Ciboleger dan masuk ke perkampungan Baduy.

Hari 2 - Baduy dan sekitarnya.(B, L, D)

Setelah makan pagi sesuai dengan adat masyarakat Baduy, jalan-jalan melihat pemandangan sekitar Gazebo dan perkampungan Baduy sekitarnya, merupakan perkampungan yang unik dengan segala adat istiadatnya serta memegang teguh segala kepercayaannya dan hidup dalam keserhanaan. Disana tidak ada televisi, radio, telepon genggam dan alat-alat elektronik lainnya sehingga hidupnya nyaman, tenteram dan aman. Kemudian makan siang, ikut terlibat dalam kegiatan warga sekitarnya.

Hari 3 - Baduy - Jakarta (B)

Setelah makan pagi dan setelah menikmati kehidupan masyarakat Baduy, maka persiapan untuk menuju Jakarta kembali.



BANTEN EXOTIC

3 Hari / 2 Malam

Hari 1 - Tiba di Banten (L, D)

Ketika tiba di Bandara Soekarno Hatta diadakan penjemputan untuk diajak keliling ke objek wisata yang ada di Banten. Mengunjungi Komplek Banten Lama yang terdiri dari Masjid Agung Banten, Istana Kaibon, Istana Surosowan, Istana Kaibon, Benteng Speelwijk, Tasik Ardi dan Kelenteng China. Kemudian makan siang dan makan malam di restoran lokal.

Hari 2 - Banten dan sekitarnya (B, L, D)

Setelah makan pagi, perjalanan dilanjutkan ke kawasan Anyer untuk melihat kawasan industri, Menara Mercuri Suar yang dibangun pada tahun 1888 (ketika Gunung Krakatau meletus). Kemudian menuju kawasan Pantai Carita dengan pemandangan lautnya yang indah dan permainan rekreasi air.

Hari 3 - Banten - Jakarta (B)

Setelah makan pagi, persiapan untuk diantar ke bandara.

