

BAB IV

SIMPULAN

Berdasarkan atas pembahasan hasil yang telah dilakukan pada bab III, dapat ditarik beberapa kesimpulan dari hasil analisis oleh peneliti. Beberapa kesimpulan yang dapat ditarik oleh peneliti melalui Karya Tulis Tugas Akhir ini antara lain;

1. Berdasarkan analisis industri, PT Hotel Sahid Jaya International Tbk memiliki kekuatan pembeli, ancaman produk substitusi, dan persaingan antar kompetitor yang tinggi, namun memiliki ancaman pendatang baru dan kekuatan pemasok yang rendah. Ancaman pendatang baru yang rendah diakibatkan oleh pandemi Covid-19 yang melesukan industri perhotelan. Kekuatan pemasok yang rendah diakibatkan oleh perusahaan menggunakan pemasok dari pihak perusahaan anak. Kemudian berdasarkan analisis strategi, PT Hotel Sahid Jaya International Tbk telah menerapkan *cost leadership* dengan menekan biaya operasional hotel yaitu mengurangi jumlah karyawan dan menerapkan *differentiation* dengan meluncurkan empat produk inovatif yang diluncurkan sesuai dengan kebutuhan dan dinamika pasar saat ini, yaitu Rimbun, *Creators Hub*, *Ikigai Residence*, dan *RR Chocolate*.

2. Berdasarkan analisis rasio keuangan PT Hotel Sahid Jaya International Tbk periode 2018-2020, ditemukan hasil sebagai berikut:
 - a. Rasio likuiditas PT Hotel Sahid Jaya International Tbk pada *current ratio* menunjukkan nilai yang cukup likuid karena nilai rasio yang cukup tinggi. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kemampuan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya karena memiliki persediaan yang besar pada aset lancarnya. Namun berbeda dengan *quick ratio* dan *cash ratio* yang menunjukkan nilai yang kurang liquid.
 - b. Rasio solvabilitas PT Hotel Sahid Jaya International Tbk terbilang cukup karena selalu berada dibawah angka 1. Hal ini mengindikasikan bahwa utang perusahaan lebih rendah daripada aset maupun ekuitas perusahaan. Rasio solvabilitas yang rendah menandakan risiko gagal bayar perusahaan rendah.
 - c. Rasio profitabilitas PT Hotel Sahid Jaya International Tbk cukup memprihatinkan karena sering bernilai negatif. Rasio profitabilitas yang rendah mengindikasikan operasi bisnis perusahaan kurang maksimal dalam menghasilkan profit.
3. Dampak pandemi terhadap PT Hotel Sahid Jaya International Tbk sangat membebani perusahaan. Dapat dilihat dalam laporan laba rugi perusahaan, terjadi penurunan yang drastis pada pendapatan usaha. Perusahaan melakukan berbagai langkah guna menekan kerugian yaitu menurunkan beban usaha dengan cara penghematan listrik, mengurangi jumlah

karyawan, dan memberikan tawaran cuti bagi karyawan. Namun, penurunan pada pendapatan usaha masih belum dapat diimbangi oleh penurunan pada beban usaha.

4. Berdasarkan analisis potensi kebangkrutan dengan model Altman Z-Score, PT Hotel Sahid Jaya International Tbk pada tahun 2018 dan 2019 berada pada kondisi yang sehat. Namun pada tahun 2020 perusahaan berada pada kondisi abu-abu. Kondisi abu-abu ini akibat dominasi oleh variabel X_4 yang mengindikasikan bahwa perusahaan semakin tinggi dalam mengandalkan utang. Hal ini diperkuat dengan rasio solvabilitas perusahaan yang selalu mengalami peningkatan di tahun 2020. Setelah ditelusuri lebih dalam, pada tahun 2020 perusahaan mengalami kerugian bersih sebesar 51.974.552.412 yang mengakibatkan penurunan nilai ekuitas pada akun *retained earning*. PT Hotel Sahid Jaya International Tbk dapat mempertahankan kondisi perusahaan di tahun 2020 pada kondisi abu-abu alih-alih bangkrut, meskipun laba bersih di tahun 2020 mengalami penurunan yang drastis menjadi negatif 51.974.552.412 (rugi). Langkah yang diambil perusahaan agar tidak berada dalam kondisi kebangkrutan antara lain:
 - a. Menekan beban usaha dan beban operasi perusahaan.
 - b. Menerapkan *cost leadership* dengan meminimalisir biaya dengan cara bekerja sama dengan perusahaan anak yaitu PT Sahid International Hotel Management and Consulting.

- c. Menerapkan *differentiation* dengan meluncurkan produk inovatif sesuai dengan kebutuhan dan dinamika pasar saat ini. (Rimbun, *Creators Hub*, *Ikigai Residence*, *RR Chocolate*)
- d. Memberikan pelayanan dengan menjaga protokol kesehatan (*Thoughtfulness through Safe Service*) sehingga mempertahankan minat pelanggan untuk berkunjung di tengah pandemi covid-19.
- e. Ancaman pendatang baru yang rendah di masa pandemi covid-19, sehingga persaingan bisnis hanya dengan pemain lama yang mengenal karakteristik satu sama lain.