

BAB V KESIMPULAN & PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Strategi yang tepat dalam menggunakan analisis SWOT dan Strategi apa yang akan digunakan dalam pengembangan bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' dalam menggunakan metode Matriks Space jika dilihat berdasarkan posisi lingkungan internal dan eksternal bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' yaitu :

1. Berdasarkan kondisi dan persaingan usaha saat ini maka strategi yang tepat diterapkan oleh bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' adalah strategi agresif dengan sasaran dan inisiatif strategi terhadap aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis/operasional, aspek sumber daya manusia. Beberapa rekomendasi strategi yang perlu diterapkan guna mendukung sasaran strategi terhadap aspek-aspek bisnis tersebut adalah: (a) Meningkatkan kegiatan promosi secara kontinu dalam bentuk promo diskon kepada konsumen, (b) Pemberian jaminan garansi service bagi pelanggan; (c) Melakukan renovasi dan perluasan tempat bengkel; (d) Pengadaan perlengkapan dan peralatan bengkel secara lengkap sesuai dengan layanan yang diberikan; (e) Peningkatan layanan penjualan jasa dan produk dengan menambah layanan modifikasi serta pengadaan oli,

sparepart dan aksesoris motor secara lengkap; (f) Melakukan pelatihan dan pengembangan keterampilan mekanik bengkel secara kontinu; (g) Meningkatkan keuangan dengan membuat laporan keuangan menggunakan sistem agar proses pencatatan keuangan (laba rugi) setiap bulannya dapat berjalan dengan optimal.

2. Strategi yang tepat dalam pengembangan bisnis bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Hasil analisis diperoleh dari pencocokan dalam Matriks Space memberikan rekomendasi kepada bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' untuk menerapkan strategi bersifat agresif yaitu strategi yang mengandalkan keunggulan faktor keuangan dan keunggulan kompetitif dalam penjualan dan pelayanan jasa bengkel motor yang sedang tumbuh dan stabil. Kriteria tersebut sesuai dengan alternatif strategi pengembangan pasar yang merupakan pilihan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal dalam menghadapi persaingan dunia otomotif kendaraan bermotor.

5.2 SARAN

- A. Saran yang diajukan untuk bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' sebagai berikut:
 1. Melakukan kegiatan promosi penjualan seperti diskon harga *sparepart* untuk konsumen yang rutin menservice/ mereparasi sepeda motor di

bengkel motor. Selain itu, bengkel motor dapat meningkatkan kegiatan promosi dengan mengadakan, mengikuti atau sebagai sponsor diberbagai event dan promosi di situs jejaring sosial agar jaringan distribusi dan penjualan semakin meningkat.

2. Bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' perlu melakukan survey terhadap kepuasan pelanggan setiap bulannya, agar dapat meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. Karena itu lingkungan usaha yang selalu dinamis membutuhkan perbaikan yang terus menerus sesuai dengan visi misi perusahaan.
3. Bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' harus memiliki tenaga kerja/mekanik yang berkompeten dan berpengalaman, karena kunci sukses utama dalam bisnis ini terletak pada SDMnya. Jika sumber daya manusianya hebat dalam bidang otomotif baik pengalamannya dalam mereparasi motor maupun dalam melayani konsumen dengan baik maka kunci keberhasilan perusahaan akan tercapai tujuannya dan konsumen akan tetap loyal serta bengkel motor 'Dika Ban Kalasan' akan tetap jadi pilihan konsumen.
4. Bengkel motor "Dika Ban Kalasan" perlu meningkatkan sistem keuangan untuk pencatatan proses transaksi penjualan dan laporan keuangan setiap bulan (laba rugi) dengan menggunakan sistem keuangan elektronik dan barcode harga produk agar mempermudah

dan mempercepat sistem keuangan perusahaan serta meminimalisir terjadinya kesalahan pencatatan transaksi penjualan.

B. Saran yang diajukan bagi akademisi, sebagai berikut :

1. Perencanaan pengembangan bisnis ini merupakan panduan di dalam menentukan langkah-langkah mencapai tujuan yang ditetapkan. Mengingat keterbatasan dalam beberapa asumsi dan metode penyusunannya, maka diperlukan kreativitas dan penguasaan permasalahan yang mendalam oleh pengelola yang akan melaksanakannya agar berbagai rencana strategi yang telah didefinisikan dapat terealisasi dengan optimal. Dengan begitu penting bagi institusi atau akademisi dalam mendukung dan memberi masukan terhadap kegiatan penelitian ini agar menjadi lebih baik dan dapat menjadi referensi bagi semua orang.
2. Agar implementasi strategi dapat berjalan dengan optimal, diharapkan pihak institusi atau akademisi dapat membangun situasi yang kondusif dalam mengkomunikasikan setiap kebijakan dan strategi yang akan dijalankan. Dengan demikian, akan tumbuh rasa memiliki dan kesamaan kepentingan pada seluruh elemen organisasi di dalam mencapai target dan tujuan organisasi.

C. Keterbatasan Masalah

Penelitian ini hanya mengambil dua variabel untuk dianalisis strategi apa yang cocok digunakan dalam bisnis bengkel motor 'Dika Ban Kalasan'

dengan pendekatan Matriks Space untuk dapat diimplementasikan kedalam bisnis tersebut. Selain itu diharapkan hasil dari analisis ini dapat dijadikan referensi bagi penulis, akademik dan semua kalangan.

