

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

1. Strategi yang digunakan oleh bengkel mobil *Perfect Auto Service* adalah strategi fokus dimana semua adalah usaha bengkel mobil dengan fokus yang berbeda beda . Bengkel mobil *Perfect Auto Service* hanya fokus terhadap kualitas layanan nya saja dan kurang fokus terhadap pemasaran usaha.
2. Dilihat dari Analisis lingkungan internal maupun eksternal dengan menggunakan analisis *value chain*, PESTEL, *Porter's Five-Forces Model*, SWOT dan matriks profile kompetitif .
 - a) Dilihat dari analisis *value chain* dapat disimpulkan, kegiatan utama yang dimulai dengan proses penerimaan bahan baku seperti sparepart. oli yang akan diubah menjadi bagian dari mobil *customer* . sehingga tercapai tujuan akhir yaitu *Happy and loyal customer* . Terdapat juga kegiatan pendukung yang dilakukan oleh bengkel mobil *perfect auto service* antara lain pemesanan sparepart ataupun oli, karyawan, kepemilikan lahan usaha dan pembayaran *cashless*.
 - b) Dilihat dari analisis PESTEL dapat disimpulkan , bengkel mobil *perfect auto service* memberikan gaji diatas UMR kota Surakarta dan memberikan bonus berupa THR . Dari segi ekonomi banyak dijumpai konsumen yang rela mengeluarkan budget yang besar untuk mobil mereka. Dari segi sosial dengan menyediakan lapangan pekerjaan . Dari segi teknologi, dulunya menggunakan dongkrak yang manual ,

seiring dengan adanya perkembangan zaman bengkel mobil *perfect auto service* menggunakan dongkrak otomatis. Dari sisi lingkungan botol oli yang sudah habis terpakai akan dibuang ke tempat sampah khusus yang disediakan di bengkel. Dari sisi hukum, Owner bengkel mobil *perfect auto service* wajib membayar PBB.

- c) Dilihat dari analisis *Porter's Five-Forces Model*, dari segi persaingan diantara perusahaan yang bersaing, pesaing baru yang bermunculan seiring dengan adanya perkembangan zaman membuat perusahaan semakin sulit bertahan dalam suatu industri tertentu. Dari segi masuknya pesaing baru atau yang berpotensi munculnya bengkel baru tidak menjadi ancaman, karena semua bengkel mobil pasti memiliki keunikan serta keunggulannya masing-masing. Dari segi Potensi pengembangan produk substitusi, belum ditemukan produk pengganti dari sparepart dan oli mobil. Dari segi kekuatan tawar pemasok, supplier oli mobil akan memberikan promo khusus jika owner membeli dalam jumlah yang banyak. Dari segi kekuatan posisi tawar konsumen, konsumen tidak bisa melakukan tawar menawar karena harga tersebut sudah ditentukan oleh pihak bengkel mobil *Perfect Auto Service*.
- d) Dilihat dari analisis SWOT dapat disimpulkan ada beberapa hal yang masih perlu di perhatikan oleh bengkel mobil *perfect auto service* antara lain : lahan yang masih minim, karyawan yang masih memungkinkan untuk ditambah, belum memiliki media sosial. Dari

sisi kekuatan terdapat beberapa hal yang menjadi keunggulan bengkel mobil *perfect auto service* antara lain : lokasi bengkel yang strategis sehingga mudah diakses oleh *customer*, montir yang kompeten dan harga layanan yang terjangkau.

- e) Dilihat dari Matriks Profile Kompetitif dapat disimpulkan bahwa bengkel mobil *perfect auto service* dan bengkel mobil era 2000 solo memiliki nilai yang hampir sama dari segi lokasi, layanan serta loyalitas konsumen. Bengkel mobil era 2000 solo memiliki keunggulan dari segi pemasaran, karena bengkel tersebut menggunakan media sosial sebagai media promosi .
3. Berdasarkan hasil analisis dari observasi dan wawancara yang telah dilaksanakan . Untuk strategi yang disarankan di masa yang akan datang peneliti menyarankan agar bengkel mobil *perfect auto service* ,tetap mempertahankan strategi yang sudah diterapkan oleh bengkel mobil *perfect auto service* yaitu strategi diferensiasi , alasan peneliti memilih bengkel mobil *perfect auto service* untuk mempertahankan strategi diferensiasi karena seiring dengan perkembangan zaman banyak kompetitor yang bermunculan .

4.2 Saran

1. Bengkel mobil dapat melakukan promosi melalui word of mouth yang dilakukan konsumen dan melakukan promosi melalui media sosial instagram tetapi dengan tetap memperhatikan target pasar utama nya serta tetap menjaga kualitas layanan.
2. Bengkel mobil *perfect auto service* dapat menambah lahan tujuannya agar dapat menampung lebih banyak mobil *customer*.

3. Menambah tenaga kerja agar tidak kewalahan.
4. Bengkel mobil *perfect auto service* dapat membeli stok sparepart ketika harga sparepart sedang murah.
5. Membuat aplikasi mobile khusus agar customer dapat melacak bagaimana progress mobil mereka.
6. Menyediakan stasiun pengisian listrik untuk mobil listrik .

4.3 Implikasi

Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan konsekuensi atau implikasi sebagai berikut:

1. Bengkel mobil *Perfect Auto service* mengetahui adanya persaingan yang Cukup tinggi dalam bisnis bengkel mobil , sehingga untuk tetap unggul bengkel mobil *Perfect Auto Service* harus tetap menjaga kualitas layanan sehingga customer puas dan akan datang kembali.
2. Bengkel mobil *perfect auto service* dapat mengetahui dan mengatasi kekurangan yang dimilikinya agar bisa memiliki keunggulan dalam bersaing dengan kompetitor lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Bulan,S.(2022).Analisis strategi bersaing pada hotel tampiaro plaza probolinggo dalam persaingan industri. <http://repository.upm.ac.id/4086/>

Anissa Ikfi .H. (2022) . Analysis strategi bersaing pada usaha kuliner dalam meningkatkan omset penjualan.

<https://repository.uinsaizu.ac.id/14598/1/1.%20Skripsi%20Annisa%20Ikfi%20Hayati%201717201093%20fiks.pdf>

Fred R David , Forest David R.Strategic *Management A Competitive Advantage Approach*.

<https://cmls.org.uk/online/wp-content/uploads/2019/07/Strategic-Management-A-Competitive-Advantage-Approach.pdf>

Thomas L Wheelen , J.David Hunger ,Alan N Hoffman , Charles E Bamford .*Strategic Management And Business Policy*.

http://students.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/M6Z2W9_Strategic_Management_and_Business_Policy_Globalization_Innovation_and_Sustainability%20use.pdf

J.David Hunger , Thomas L Whelen . *Essentials Of Strategic Management Fifth Edition*.

<http://elibrary.gci.edu.np/bitstream/123456789/718/1/BM%20542%20Essentials%20of%20Strategic%20Management%2C%205th%20Edition%20by%20J.%20David%20Hunger%2C%20Thomas%20L.%20Wheelen.pdf>

Debi Sarah , Rita Nurmalina Suryana , Kirbrandoko.(2019).Strategi Bersaing Industri Madu (CV Madu Apiari Mutiara) .

<https://journal.ipb.ac.id/index.php/jabm/article/view/24706>

Fransisca Lili Koswara . (2019) .Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Luxior Di Bandung .

<https://journal.unpar.ac.id/index.php/JurnalAdministrasiBisnis/article/view/5086/3462>

Gisella Andari Wijaya (tahun) . Analisis Strategi Bersaing Dalam Persaingan Cafe Di Kota Malang (Studi Kasus Pada Vosco Coffee Malang).

<https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/4205>

Inggrid Yunindah Mayasari , Ratih Indriyani . (2016).Analisis Strategi Bersaing Pada PT.Citra Surya Pacific.

<https://media.neliti.com/media/publications/56992-ID-analisis-strategi-bersaing-pada-pt-citra.pdf>.

Maria Rijanto .(2021).Analisis Strategi Bersaing Bisnis *Home Industry* .

<https://ojs.uph.edu/index.php/DJM/article/view/3989>

Lidya V Limantoro , Ronny H Mustamu .(2018).Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Jasa Kebersihan.

<https://www.neliti.com/publications/287134/analisis-strategi-bersaing-pada-perusahaan-jasa-kebersihan>

Rifki Mohamad , Idris Yanto Niode. (2020). Analisis Strategi Daya Saing (*Competitive Advantage*) Kopia Karanji Gorontalo.

<https://ejurnal.ung.ac.id/index.php/ONM/article/view/7062/2196>

Agus Masrukin.(2020). Strategi Walikota Mojokerto Dalam Penataan Pedagang di Pusat Perdagangan Kaki Lima Kota Mojokerto.

<https://core.ac.uk/download/pdf/324147385.pdf>

Julia Marisa, Rahmad Syahmi, Rika Ampuh Hadiguna, Novialdi. (2017). Analisis Strategi Rantai Nilai (*Value Chain*) Untuk Keunggulan Kompetitif Melalui Pendekatan Manajemen Biaya Pada Industri Pengolahan Ikan.

<https://jurnal.pancabudi.ac.id/index.php/jasapadi/article/download/97/81/>

Ratna Christiana Dewi, Basuki. (2017). Analisis *Value Chain* Dalam Upaya Peningkatan *Competitive Advantage*.

<https://e-journal.unair.ac.id/JEBA/article/download/22303/12212>

Joe Peppard & John Ward. (2016). *The Strategic Management of Information Systems*.

https://books.google.co.id/books/about/The_Strategic_Management_of_Informati_on.html?id=JGG-CgAAQBAJ&redir_esc=y

Mochamad Bodi, Brillyanes Sanawiri. (2017). Analisis Lingkungan Industri Guna Menentukan *Business Strategy* Dalam Rangka Mencapai Keunggulan Bersaing (Studi pada PR. Alfi Putra).

<https://media.neliti.com/media/publications/187657-ID-analisis-lingkungan-industri-guna-menent.pdf>

Freddy Rangkuti.(2016). Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT.

<https://ejournal.stiesyariahengkalis.ac.id/index.php/jps/article/download/205/200>

Erniwati Halawa. (2021). Analisis SWOT sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi Kasus pada Dason Beauty & Me Nail Surabaya)

<https://journal.febubhara-sby.org/benchmark/article/view/143/143>

Suharsimi Arikunto. (2010). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik.

Berlian Afriansyah, Upi Niarti, Tuti Hermelinda. (2021). Analisis Implementasi Penyusunan Laporan Keuangan Pada UMKM Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM).
<https://jurnal.faperta-unras.ac.id/index.php/JS/article/view/99/111>

Muhamad Priyanto, Tiris Sudrartono.(2021). Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian ulang aksesoris pakaian di toko minang Bandung.

[https://journal.utnd.ac.id/index.php/value/article/download/184/128#:~:text=Menu
rut%20McGaghie%20dalam%20Hayati%20\(2020,penyebab%20peneliti%20mela
ksanakan%20studi%20tersebut.](https://journal.utnd.ac.id/index.php/value/article/download/184/128#:~:text=Menu%20McGaghie%20dalam%20Hayati%20(2020,penyebab%20peneliti%20melaksanakan%20studi%20tersebut.)

DAFTAR WEBSITE

surakartakota.bps.go.id/.Jumlah Kendaraan Bermotor Menurut Kabupaten/Kota dan Jenis Kendaraan di Provinsi Jawa Tengah (Unit), 2019-2021. Diakses pada 5 juni 2024 dari <https://surakartakota.bps.go.id/>.

surakartakota.bps.go.id/jumlah-kendaraan-bermotor-yang-telah-diregistrasi-menurut-jenis-kendaraan.html,2023. Diakses pada 5 juni 2024 dari <https://surakartakota.bps.go.id/>.