

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan rumus masalah yang ada, penulis menggunakan metode SWOT (Strength, Weakness, Opportunities dan Threats), untuk melakukan observasi dan pengolahan data pada Showroom Motor, kesimpulan sebagai berikut :

- a. Pengaruh pada faktor internal yaitu merk produk X yang akan menjadi faktor internal dari perusahaan yang cukup kuat. Dari segi kualitas pelayanannya dari penjual hingga ke konsumen, dan dari faktor harga yang cukup memuaskan dari konsumen yang diberikan kepada perusahaan.
- b. Pengaruh pada faktor eksternal yaitu dapat ditentukan dengan cara melihat seberapa besarnya ancaman dan peluang yang sudah dimiliki oleh perusahaan. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi antara lain adalah pengaruh dari kebijakan pemerintah, perluasan pasar, produk pengganti, kemampuan perusahaan untuk membuat kerja sama, kondisi dari ekonomi, serta dari pesaingannya.
- c. Penelitian menggunakan bauran pemasaran yang terdiri produk, harga, tempat, promosi. Dengan kekuatan yang dimiliki dan berpengaruh pada daya saing. Yakni lokasi strategis, harga terjangkau dan melayani dengan ramah. Melalui perhitungan IFAS dan EFAS. Menunjukkan bahwa WT lebih besar dari SO, maka diagram analisis SWOT tersebut menempati kuadran 2 / Diversification yang dimana suatu kondisi usaha yang sedang mengalami berbagai ancaman, akan tetapi masih memiliki kekuatan dari sisi faktor internal. Strategi ini harus di implementasikan dan memaksimalkan dari segi faktor kekuatan yang telah dimiliki dengan cara memodifikasi dari segi yang lama agar dapat lebih terhindar dari ancaman-ancaman yang datang. Strategi yang dipilih adalah strategi Integrasi Horizontal yang dimana dengan meningkatkan ukuran perusahaan, dan meningkatkan penjualan pada keuntungan pasar yang potensial dari perusahaan.
- d. Terdapat beberapa hal yang harus dilakukan oleh pemilik showroom Betawi Makmur yaitu dengan membuat potongan harga untuk produk Honda, jika terjadi penjualan penurunan. pemilik Showroom Motor melakukan Inovasi terhadap produk-produk lainnya yaitu dengan cara menjual merek dan variasi yang sudah terkenal dan mengikuti zaman, melakukan perubahan kualitas dan variasi merek yang menarik agar

caustomer lebih tertarik untuk membeli nya dan mempunyai perbedaan yang menonjol dengan para pesaing. adanya peningkatan pelayanan agar meyakinkan caustomer untuk membeli nya. mengoptimalkan dari segi produk, kualitas, merek, sehingga produk - produk lainnya lebih luas di kenal oleh masyarakat dan memanfaatkan media sosial atau *Online Shop* dan yang terakhir adalah mengikuti apa yang sedang *trend* pada saat ini agar caustomer lebih tertarik untuk membeli nya.

Berdasarkan hasil dari analisi sebab akibat yang menggunakan *tools fishbone* diketahui bahwa kesimpulan dari semua usulan perbaikan diatas adalah, produk yang di jual pada showroom motor Betawi Makmur adalah produk Honda yang mengalami peningkatan penjualan pada produk honda tersebut, maka dari itu showroom motor Betawi Makmur perlu memiliki SOP (*Standart Operational Procedure*) yang berisi tentang prosedur penjualan kendaraan sepeda motor sehingga yang di hasilkan cocok dengan yang diharapkan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian yang telah selesai, maka peneliti memberikan beberapa saran yang di harapkan dapat bermanfaat dan di gunakan untuk pengembangan Showroom Motor sebagai berikut :

1. Betawi makmur di harapkan untuk menyediakan lahan parkir agar para caustomer bisa menaruh kendaraan mereka dengan baik.
2. Selalu memberikan informasi yang luas kepada masyarakat sekitar, agar masyarakat sekitar dilingkunga showroom betawi makmur bisa lebih mengetahui dan mengenal lagi showroom betawi makmur tersebut.
3. Betawi makmur diharapkan dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada secara maksimal, dengan mengikuti perkembangan zaman yang modern, agar bisa meningkatkan kualitas penjualan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
4. Membuat promosi secara tidak langsung agar dapat tingkatkan dengan cara menyewa papan iklan di daerah keramaian baik itu sekitar showroom maupun di lokasi jauh dari showroom motor, untuk mengenal showroom motor kepada calon caustomer dan mendapatkan potongan harga yang sesuai.
5. Betawi makmur harus menemukan pelayanan unik, sehingga caustomer memilih untuk membeli produk di betawi makmur.
6. Mempetahankan dan meningkatkan reputasi perusahaan dalam situasi dimana persaingan menjadi lebih ketat, yang merupakan modal penting perusahaan baik calon caustomer maupun pembeli.