

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Penulis memberikan kesimpulan atas penelitian pada Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pembiayaan Kredit Sepeda Motor Dengan Metode SWOT Untuk Meningkatkan Penjualan Pada PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02 dan memberikan saran-saran untuk perusahaan yang bertujuan untuk perkembangan dan kemajuan perusahaan dan mampu bertahan di tengah-tengah persaingan yang begitu ketat.

#### 5.1. Kesimpulan

1. Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*) adalah strategi yang utama digunakan PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02 dalam meningkatkan penjualan, yaitu:
  - 1) memperluas pangsa pasar
  - 2) memberikan program kepada pelanggan yang berstatus karyawan tetap di perusahaan daerah industri Cikarang
  - 3) membuat harga bersaing.Strategi S-O (*strenght-opportunitie*) adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.
2. Strategi S-T (*Strengths-Treaths*) adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi masalah. Dari strategi ini didapat alternatif strategi yaitu melakukan proses kredit lebih selektif terhadap calon pelanggan dan mempertahankan kekuatan yang dimiliki.
3. Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*) adalah strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Dari strategi ini didapat alternatif strategi yaitu menjaga hubungan baik dengan mitra bisnis yaitu dealer sepeda motor, menyediakan asuransi jiwa, membiayai dealer dalam hal promosi, meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan
4. Strategi W-T (*Weaknesses-treaths*) adalah strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Dari strategi ini didapat alternatif strategi yaitu melakukan analisis kredit dengan lebih baik.

## 5.2. Saran

Ada beberapa saran yang diperoleh dari penelitian ini, antara lain:

1. Untuk meningkatkan penjualan PT. Summit Oto Finance Cabang Cikarang 02 ini lebih mengutamakan strategi S-O yaitu: menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strateginya adalah memperluas pangsa pasar, memberikan program kepada pelanggan yang berstatus karyawan tetap di perusahaan daerah industri Cikarang dan membuat harga bersaing.
2. Untuk penelitian selanjutnya pengolahan data dapat menambahkan metode IE (Internal-Eksternal), dan matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), dalam menentukan strategi yang lebih tepat.

