

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis menggunakan matriks SWOT, ditemukan 5 strategi alternatif yang dapat dijalankan oleh bengkel motor Sinar Sakti. Strategi S-O menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan. Alternatif strategi S-O yaitu dengan menciptakan layanan premium dengan konsep antar jemput pemesanan dengan aplikasi dan One Stop Automotor (Bengkel, toko dan cuci). Strategi W-O bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Alternatif strategi W-O adalah penambahan ruang tunggu untuk kenyamanan konsumen. Melalui strategi S-T, perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal. Alternatif strategi S-T adalah pengembangan bisnis dengan membuat *coffee shop* di bengkel. Strategi W-T merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Alternatif strategi W-T adalah penambahan jumlah tenaga kerja melalui berpartner dengan STM untuk pengambilan siswa atau alumni yang berprestasi.

Berdasarkan dari kelima strategi alternatif tersebut prioritas strategi dari bengkel motor Sinar Sakti berdasarkan dari analisis QSPM yang didasarkan dari nilai ranking tertinggi hingga terendah adalah sebagai berikut:

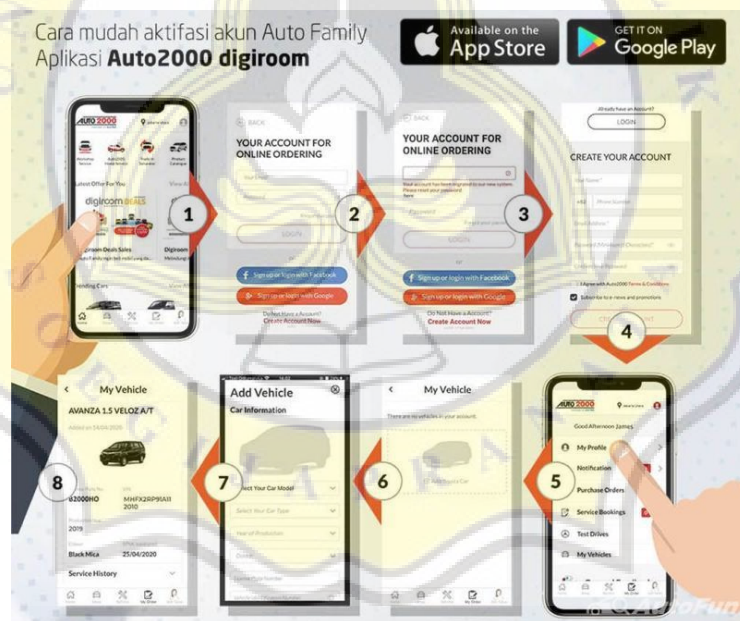
1. Penciptaan layanan premium dengan konsep antar jemput pemesanan dengan menggunakan aplikasi
2. Menciptakan One Stop Automotor (Bengkel, toko dan cuci)
3. Pengembangan bisnis dengan membuat suatu coffeeshop di bengkel motor Sinar Sakti
4. Penambahan jumlah tenaga kerja melalui berpartner dengan STM untuk pengambilan siswa / alumni yang berprestasi
5. Penambahan ruang tunggu untuk kenyamanan konsumen

Dengan demikian, strategi yang dirasakan tepat untuk Bengkel Motor Sinar Sakti adalah penciptaan layanan premium dengan konsep antar jemput pemesanan dengan menggunakan aplikasi.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka direkomendasikan saran untuk bengkel motor Sinar Sakti sebagai berikut :

1. Penciptaan aplikasi Android/iOS Bengkel motor Sinar Sakti untuk layanan premium. Penciptaan aplikasi ini diharapkan membantu bengkel dengan cepat untuk dapat meraih pasar yaitu konsumen yang memiliki masalah dan membutuhkan perawatan pada sepeda motornya namun tidak memiliki waktu untuk membawa sepeda motornya ke bengkel motor Sinar Sakti. Contohnya adalah sebagai berikut:



2. Bengkel motor Sinar Sakti perlu untuk mempertimbangkan dalam penambahan layanan yang memungkinkan bengkel membuat One Stop Automotor yang dapat dilakukan dengan perbaikan *display* untuk toko dan menambahkan layanan mencuci sepeda motor. Karena saat ini masih berupa bengkel, namun jika ingin menjadi One Stop Automotor, perlu ada *display* untuk memamerkan produk yang dijual serta layout toko yang representatif.

3. Bengkel motor Sinar Sakti juga perlu mempertimbangkan dalam membuat suatu *coffee shop* sebagai salah satu sarana menarik konsumen yang datang ke *coffee shop* untuk dapat menggunakan jasa bengkel motor Sinar Sakti ketika membutuhkan perawatan motor, misalnya dengan memberikan voucher potongan 10% jasa bengkel untuk konsumen *coffee shop* yang melakukan pembelian lebih dari Rp 50.000.

Coffee shop bukan core bisnis bengkel, namun dengan adanya coffee shop dapat menjadi salah satu revenue stream untuk menunjang usaha bengkel.

4. Menjalin kerjasama dengan STM yang memiliki program teknik mesin yang berspesialis pada kendaraan bermotor roda dua sehingga dapat menjaring siswa berprestasi di STM tersebut

