

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis menggunakan matriks SWOT, kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi insentive pengembangan pasar yang dilakukan oleh Toko Jaya Abadi adalah dengan cara melakukan kerjasama dengan perusahaan rental atau angkutan (SO1).
2. Strategi insentive pengembangan pasar yang dilakukan oleh Toko Jaya Abadi adalah dengan cara meningkatkan variasi produk yang dijual (S1) sehingga konsumen akan merasa puas berbelanja di Toko Jaya Abadi.
3. Strategi insentive penetrasi pasar yang dilakukan oleh Toko Jaya Abadi adalah dengan cara mengembangkan konsep layanan One Stop Autoshop (ST1).
4. Strategi integrasi yang dilakukan oleh Toko Jaya Abadi adalah dengan cara meningkatkan kualitas produk yang bermutu tinggi kepada konsumen. Selain itu Toko Jaya Abadi juga menjual produk yang lengkap (SI1) serta memberikan pelayanan yang baik dan kualitas yang baik (ST2) sehingga konsumen akan puas berbelanja di Toko Jaya Abadi.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka direkomendasikan saran untuk Jaya Abadi sebagai berikut :

1. Sebaiknya pihak Jaya Abadi dapat mempertimbangkan melakukan kerjasama dengan perusahaan rental ataupun angkutan dalam kerjasama tersebut dapat diberikan promo pada hari tertentu seperti promo special Mudik Lebaran, Natal dan Tahun Baru, Imlek, dll. Jaya Abadi juga dapat memberikan potongan harga pada konsumen yang melakukan pembelian dalam partai besar. Serta meningkatkan kualitas produk yang dijual.
2. Sebaiknya pihak Jaya Abadi perlu untuk mempertimbangkan untuk menambahkan jumlah suplier agar produk yang dijual semakin lengkap sehingga dapat menarik konsumen untuk terus berbelanja di Toko Jaya Abadi.
3. Sebaiknya pihak Jaya Abadi juga perlu mempertimbangkan mengembangkan konsep layanan One Stop Autoshop dimana Jaya Abadi membuka bengkel yang berfokus pada perbaikan truk dan mobil, dengan sparepart yang dapat menggunakan produk yang telah ada dan dengan kemampuan diagnosa yang sudah dimiliki karyawan maka bengkel tersebut dapat diwujudkan. Selain itu Toko Jaya Abadi juga dapat melakukan promosi melalui media sosial seperti Instagram, Whatsapp, Facebook, dll dimana perusahaan dapat mencoba untuk mempromosikan mengenai produk yang tersedia di Jaya Abadi dan juga manfaat berbelanja

di Jaya Abadi. Dengan adanya media sosial ini akan dapat meningkatkan jangkauan pemasaran dari Jaya Abadi..

4. Sebaiknya pihak Jaya Abadi juga perlu mempertimbangkan merekrut mekanik berpengalaman dalam pemasangan sparepart supaya pelanggan merasa senang, karna tidak perlu mencari mekanik di tempat lain hanya untuk memasang sparepart saja dan pastinya lebih cepat dan praktis , membeli barang dan dipasangkan secara langsung

