

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan alternatif strategi bisnis Dealer “Yamaha Hidup Baru” dengan menggunakan analisis TOWS. Dari hasil data yang diperoleh dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi alternatif bisnis Dealer “Yamaha Hidup Baru” berada pada kuadran V yaitu *market penetration* dan *product development*. Fokusnya adalah pada meminimalkan ancaman yang dihadapi yaitu dalam hal persaingan dan promo menarik dari pesaing, serta letak yang berdekatan dengan pesaing. Cara untuk mengatasinya adalah dengan melakukan penetrasi pasar dan pengembangan produk dengan cara mempertahankan kualitas barang dan jasa serta melakukan promosi dengan lebih efektif. Adapun alternatif strategi bisnis menggunakan strategi TOWS adalah sebagai berikut:

1. TS Strategies:
  - a) Menggunakan keunggulan kualitas barang dan jasa pelayanan untuk menghadapi pesaing (T1, S1)
  - b) Menggunakan kelebihan harga lebih murah dan diskon untuk menghadapi persaingan yang ada (T2, S3)
  - c) Tetap menanggapi komplain dengan baik untuk menambah keramaian dealer (T1, S5)

2. TW Strategies:

- a) Menghadapi persaingan dengan lebih gencar melakukan promosi (T1, W2)
- b) Mengikat konsumen dengan cara *free delivery* (T2, W1)

3. OW Strategies:

- a) Menggunakan jasa pengiriman untuk memenuhi permintaan konsumen (O1, W1)
- b) Membuka cabang baru dan melakukan promosi dengan lebih efektif (O2, W2)

4. OS Strategies:

- a) Mempertahankan kualitas barang dan jasa yang lebih baik dari pesaing dan fasilitas pembayaran yang lengkap untuk memenuhi permintaan konsumen (O1, S1, S2)
- b) Menggunakan kelebihan 3S untuk membuka cabang baru (O2, S4)

## 5.2. Saran

Sedangkan saran yang dapat dikemukakan pada penelitian ini antara lain adalah sebagai berikut:

1. Skala prioritas berada di kuadran V dengan strategi pengembangan pasar dan produk, maka sebaiknya pihak Dealer “Yamaha Hidup Baru” dapat menerapkan kombinasi

dari analisis strategi TOWS dalam rangka meningkatkan kinerjanya dalam menghadapi persaingan dengan melakukan pemeliharaan kualitas produk dan menjual produk lebih baru dengan banyak varian, serta pengembangan atau penetrasi pasar dengan membuka cabang. Selain itu untuk meminimalkan ancaman yang dihadapi dapat dilakukan dengan cara melakukan promosi yang lebih efektif, misalnya melakukan media sosial seperti *Instagram*, *Facebook*.

2. Pada penelitian mendatang dengan topik serupa dapat dilakukan perbandingan Dealer “Yamaha” di beberapa daerah.

