BAB 5
SIMPULAN dan SARAN

5.1 Simpulan

1. Berdasarkan hasil yang dilakukan oleh peneliti terhadap PT. Triguna Sekawan Mandiri, maka kesimpulan yang diperoleh adalah : perusahaan memiliki modal kerja yang memadai, hubungan yang baik dengan *dealer* mobil, kemudahan dalam pengajuan kredit, namun adanya dealer-dealer yang masih memberikan *service* gratis bagi kendaraan mobil baru dan banyaknya bengkel service umum yang berkembang ke service umum, maka PT. Triguna Sekawan mandiri memerlukan inovasi usaha karena kondisi industri perbengkelan mulai mengalami penurunan.

2. Dengan adanya analisa dengan menggunakan matriks QSPM maka alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan perusahaan adalah penambahan dan meningkatkan kulitas barang dan jasa, serta membuat *showroom* mobil bekas. Namun setelah melihat peluang mendirikan *showroom* mobil bekas lebih baik dari pada penambahan peningkatan kulitas barang dan jasa maka perusahaan memilih alternatif strategi untuk mendirikan *showroom* mobil bekas.

3. Untuk itu perusahaan dapat meneruskan dengan membuat *showroom* mobil bekas. Namun perusahaan harus juga memenuhi kebutuhan untuk menjalankan rencana bisnis *showroom* mobil bekas. Perusahaan membutuhkan penambahan karyawan dalam menjalankan usahanya, memerlukan tambahan dana yang cukup besar untuk biaya awal dan *Break Event Point* yang baik.

4. Dari perencanaan rencana bisnis yang dilakukan sebagai inovasi produk, perusahaan mempunyai peluang yang baik untuk menambah profit perusahaan dengan membuat *showroom* mobil bekas ini. Dari hasil perhitungan diperoleh bahwa *showroom* mobil bekas ini akan mengalami BEP pada tahun pertama. Hal ini menandakan bahwa

showroom mobil bekas memiliki peluang yang baik dan memiliki prospek yang baik dikemudian hari.

5.2 Saran

Dengan semakin ketatnya persaingan dalam industri perbengkelan maka perusahaan harus berusaha : mempertahankan pelanggannya serta menambah profit perusahaan maka ada beberapa saran yang dapat diberikan, yaitu :

- Walaupun perusahaan telah mengembangkan usahanya ke *showroom*, namun perusahaan harus tetap memberikan perhatian pada bengkel yang ada sebelumnya. Karena bengkel tersebut merupakan nilai plus dari perusahaan.
- Memperhatikan hal-hal yang diperlukan dalam menjalankan *showroom* mobil bekas , yaitu :
    1. Membeli kendaraan yang sesuai dan diminati konsumen wilayah lokasi.
    2. Mencari SDM yang berpengalaman dan ahli dibidangnya.
    3. Mengetahui selera, tingkat pendapatan, keinginan dan kebutuhan konsumen.
- Melakukan riset lanjutan untuk mengetahui kebutuhan pelanggan akan mobil bekas dan bengkel mobil.
- Mengikuti perkembangan teknologi otomotif dan alat perbengkelan untuk tetap dapat bersaing.