

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa strategi bersaing Ria Motor sejalan dengan Strategi bersaing *value disciplines* Michael Treacy dan Fred Wiersema seperti berikut:

1. Kesempurnaan operasional, dimana strategi ini menitik beratkan pada produk yang mudah didapatkan oleh konsumen. Strategi cicilan *down payment (DP)* adalah strategi utama yang dilakukan Ria Motor untuk menghadapi produk *LCGC* dan *DP* minim pada mobil baru sehingga konsumen dengan mudah dapat memiliki mobil. Terbukti banyak *customer* Ria Motor yang memanfaatkan cicilan *DP* tersebut. Ketika *customer* membeli mobil secara kredit, *customer* dapat mencicil *DP* yang dibayarkan kepada *showroom* selama dua sampai tiga bulan tergantung kesepakatan yang telah dibuat. Strategi tersebut masih belum dilakukan oleh *showroom* pesaing, karena banyak resiko yang harus diperhitungkan.
2. Keintiman pelanggan, strategi ini bertujuan untuk memuaskan kebutuhan pelanggan, sedangkan kepuasan konsumen sendiri menjadi tujuan utama Ria Motor dalam berbisnis. Menjaga kualitas mobil bekas hingga memodifikasi mobil adalah salah satu cara Ria Motor untuk memenuhi kepuasan konsumen. Bahkan Ria Motor dapat menyediakan segala jenis mobil bekas sesuai dengan

pesanan *customer*. Bagi pemilik Ria Motor kepuasan konsumen adalah salah satu unsur yang penting dalam mendirikan *showroom* mobil bekas.

3. Kepemimpinan produk, berkualitas tinggi yang bertujuan untuk menonjolkan produknya adalah strategi yang menjelaskan bahwa Ria Motor lebih mementingkan kualitas produk. Meskipun membawa dampak semakin tingginya pengeluaran perusahaan. Hal tersebut dibuktikan dengan bagaimana proses perawatan awal mobil bekas hingga sampai dengan mobil bekas siap untuk dipasarkan. Karena kualitas yang diberikan suatu produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

5.2 Rekomendasi

Adapun rekomendasi yang diberikan sehubungan dengan hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Pada masa mendatang sebaiknya *showroom* Ria Motor bisa lebih mendekatkan diri kepada pasar, dalam artian membuka *showroom* yang tempatnya di tengah kota atau lebih tepatnya tepi jalan. Seperti menyewa atau membeli sebuah ruko untuk dipakai *display* mobil yang akan dijual.
2. Kesejahteraan pegawai perlu diperhatikan, terutama pada hal jam kerja. Alangkah baiknya ditentukan jam kerja setiap pegawainya. Supaya tidak ada lagi pengerjaan hingga larut malam yang membawa dampak pada terganggunya lingkungan sekitar akibat aktivitas *showroom* Ria Motor.
3. Sebaiknya segala kesepakatan jual beli dengan *customer* dilakukan diatas kertas. Karena untuk menghindari kesalah pahaman akibat lupa. Banyak

keepakatan yang dilakukan dalam tempo waktu yang lama, untuk itu supaya terhindar dari perdebatan dengan *customer* lebih baik ada hitam diatas putih supaya semuanya jelas sesuai dengan kesepakatan awal.

4. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar dilakukan penelitian penjualan mobil bekas terhadap strategi bersaing lainnya, karena ancaman-ancaman baru akan hadir seiring dengan berjalannya waktu.