

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Produktivitas dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo mengalami penurunan pada departemen pembelian sebesar 0,11%, departemen pemasaran mengalami penurunan sebesar 3,3%, departemen sumber daya secara keseluruhan mengalami penurunan sebesar 10,4% dan departemen keuangan mengalami penurunan sebesar 0,3% pada tahun 2013 dibandingkan dengan tahun 2012. Hal ini diperkuat dengan peramalan yang hasilnya cenderung menurun untuk tahun 2014.
2. Pada analisis SWOT didapatkan beberapa alternatif strategi untuk dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo, yaitu:
 - a. Strategi SO
 - Perluasan pangsa pasar dengan menysasar konsumen dari kota Trenggalek dan Kota Pacitan hingga perbatasan Jawa Tengah.
 - b. Strategi ST
 - Memberikan tambahan diskon dan bonus pada konsumen.
 - Meningkatkan mutu barang yang ditawarkan serta pelayanan yang lebih baik lagi dengan lebih murah senyum dan kata-kata yang lebih sopan kepada konsumen.
 - c. Strategi WO
 - Memberikan target penjualan untuk tiap karyawan bagian penjualan. Target penjualan yang harus dicapai dapat diketahui dengan cara target penjualan yang harus dicapai dealer dibagi dengan jumlah karyawan bagian penjualan.
 - Memberikan bonus insentif apabila karyawan bagian penjualan mencapai target penjualan atau melebihi target penjualan.
 - Memberikan hukuman apabila tidak menyerahkan data konsumen yang telah membeli kendaraan pada dealer Waloja Mobil. Data-data tersebut akan dijadikan sebagai *database* dealer.

d. Strategi WT

- Mengoptimalkan kinerja karyawan dengan cara memberikan pelatihan. Pelatihan yang dapat diberikan seperti pelatihan mengenai bagaimana memanfaatkan fasilitas yang telah diberikan oleh perusahaan untuk memperoleh penjualan yang optimal.
- Menambahkan karyawan bagian penjualan. Hal ini perlu dilakukan dikarenakan tidak setiap saat dealer mengandalkan rekan makelar. Dengan adanya penambahan karyawan bagian penjualan, dealer dapat memperluas area pemasaran.

6.2 Saran

1. Hendaknya dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo meningkatkan produktivitas pada setiap departemen terlebih pada departemen sumber daya karena nilai produktivitas yang turun adalah sebesar 10,4%.
2. Strategi yang menjadi prioritas peneliti yang diharapkan dapat segera mungkin dilaksanakan oleh dealer Waloja Mobil bekas Ponorogo adalah pemberian target penjualan untuk tiap karyawan bagian penjualan serta memberikan bonus insentif apabila karyawan bagian penjualan mencapai target penjualan yang telah ditentukan dan memberikan hukuman apabila dalam 2 bulan berturut-turut karyawan tidak dapat mencapai target penjualan yang telah ditentukan.
3. Memperluas area pemasaran dengan menambahkan karyawan bagian penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

Gaspersz, Vincent. 1998. Manajemen Produktivitas Total Strategi peningkatan Produktivitas Bisnis Global. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Rangkuti, Freddy. 2001. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Reorientasi konsep Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta.

Umar, Husein. 2001. *Strategi Manajemen in Action*. 1998. Cetakan pertama. Jakarta.

Yamit, Zulian. 2001. Manajemen Kualitas Produk dan Jasa. Yogyakarta.