

Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Pada Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili

Analysis of Competitive Advantage Strategies at Surya Tunggal Repair shops in Toili District

Wayan Widarsana^{1*}, Hany Natalia Maay¹, Fila Andini¹, Sri Rahayu Husen²

1 Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tompotika Luwuk

2 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tompotika Luwuk.

*Email: Wayanwidarsana31@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi keunggulan bersaing pada Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili. Berdasarkan hasil penelitian menggunakan metode analisis SWOT yang terdiri dari identifikasi kekuatan dan kelemahan menggunakan matriks IFAS serta peluang dan ancaman menggunakan matriks EFAS, Bengkel Surya Tunggal memiliki kekuatan yang lebih besar dengan nilai skor 2,72, dari pada faktor kelemahan yang memiliki nilai skor 0,64, sedangkan, peluang pada Bengkel Surya Tunggal lebih besar dengan nilai skor 3,76 dan faktor ancaman mempunyai nilai skor 0,28 ini berarti dalam upaya menentukan strategi bersaingnya Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili mempunyai peluang yang cukup besar dibandingkan ancaman yang timbul. Berdasarkan hasil analisis diagram cartesius menunjukkan bahwa Bengkel Surya Tunggal berada pada kuadran I yang artinya Bengkel Surya Tunggal memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat terus memanfaatkan kekuatan yang berada dijalur yang tepat dengan terus melakukan strategi pengembangan yang dapat meningkatkan penjualan (barang dan jasa). Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy) artinya importer dalam kondisi ini baik sehingga sangat dimungkinkan untuk memperbesar penjualan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada.

Kata kunci: strategi, keunggulan, SWOT

Abstract

This study aims to determine the competitive advantage strategy at the Surya Tunggal Workshop in Toili District. Based on the results of research using the SWOT analysis method, which consists of identifying strengths and weaknesses using the IFAS matrix and opportunities and threats using the EFAS matrix, the Surya Tunggal Workshop has greater strengths with a score value of 2.72 than the weakness factor which has a score value of 0.64, whereas, the opportunities at the Surya Tunggal Workshop are greater with a score value of 3.76 and the threat factor has a score value of 0.28 this means that to determine its competitive strategy, the Surya Tunggal Workshop in Toili District has considerable opportunities compared to the threats that arise. Based on the results of the cartesian diagram analysis, it shows that the Surya Tunggal Workshop is in quadrant I, which means that the Surya Tunggal Workshop has strengths and opportunities so that it can continue to take advantage of the strengths that are in the right direction by continuing to carry out development strategies that can increase sales (goods and services). The strategy that must be applied in this condition is to support an aggressive growth policy (Growth-oriented strategy), meaning that importers in this condition are good, so it is possible to increase sales by utilizing existing strengths and opportunities.

Keywords: strategy, advantage, SWOT

Pendahuluan

Perusahaan memerlukan pengetahuan dan perumusan strategi yang tepat, yang dilaksanakan dan dikelola secara efektif dan efisien (Widiyarini & Hunusalela, 2019). Pelaksanaan strategi tersebut memerlukan adanya keputusan strategi dari manager (Juliansyah, 2017). Hal ini akan mendorong perusahaan berlomba untuk menerapkan strategi apa yang paling tepat untuk memasuki dan merebut pasar (Sinambela *et al*, 2018).

Bengkel Surya Tunggal Toili sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan produk spare part kendaraan dan jasa perbaikan (service) kendaraan. Memberikan pelayanan yang memuaskan bagi pelanggan merupakan visi dari Bengkel Surya Tunggal di desa Sari Bhuana Kecamatan Toili untuk tetap eksis di dunia bisnis otomotif kendaraan bermotor. Jasa servis di Bengkel Surya Tunggal itu sendiri terbagi menjadi tiga tahapan yakni : servis ringan, servis sedang dan servis berat. Servis ringan, yakni servis yang hanya dilakukan oleh konsumen untuk perawatan berkala kendaraan mereka, seperti : ganti oli, isi ulang air accu, ganti busi, ganti ban (luar maupun dalam) dan lain-lain. Servis sedang, yakni servis yang dilakukan untuk mengganti beberapa komponen kendaraan maupun memperbaiki kerusakan kendaraan. Misalnya seperti : pembersihan dan penyetelan karburator, pembersihan saringan udara, penyetelan rem dan kabel gas dan lain-lain. Servis berat, yakni servis yang dilakukan untuk mengganti beberapa maupun keseluruhan komponen kendaraan, serta memperbaiki kerusakan kendaraan dari mulai komponen yang utama maupun komponen pendukung kendaraan ataupun memodifikasi kendaraan sesuai keinginan konsumen. Misalnya seperti : ganti piston, pembongkaran mesin dan lain-lain.

Persaingan antara perusahaan bengkel yang ada di Kecamatan Toili sudah semakin ketat, hal ini dapat dilihat dengan banyaknya bengkel kompetitor, yang diantaranya Bengkel Balyan Motor. Berdasarkan hasil observasi, setiap konsumen bengkel yang ada di Kecamatan Toili merupakan konsumen yang menginginkan tindakan yang cepat terhadap kendala yang terjadi pada mesin maupun spare part kendaraan. Mencermati hal tersebut Bengkel Surya Tunggal Toili menyediakan jasa mekanik dan spare part yang lengkap untuk kendaraan bermotor, hasil servis yang baik, dan pelayanan yang ramah, Bengkel Surya Tunggal Toili memiliki tenaga-tenaga mekanik yang berpengalaman di bidang masing-masing.

Perusahaan perlu menerapkan strategi bersaing dalam menggunakan metode SWOT (Rahayu & Retnani, 2016), yakni strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengetahui sejauh mana kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunity) dan ancaman (threats) yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan pangsa pasar. Hal ini perlu dilakukan oleh perusahaan mengingat bahwa persaingan dengan perusahaan yang bergerak di bidang usaha yang sama sangat ketat (Rahma & Pradhanawati, 2018). Sehingga, perusahaan perlu menyusun strategi yang dapat meningkatkan pangsa pasarnya (Hartono *et al*, 2012), termasuk Bengkel Surya Tunggal. Oleh karena itu, penting untuk mengkaji strategi keunggulan bersaing yang digunakan oleh bengkel surya tunggal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi keunggulan bersaing pada Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili.

Metode

Penelitian ini dilakukan di Bengkel Surya Tunggal yang berada di desa Sari Bhuana Kecamatan Toili, sejak bulan Desember tahun 2022 sampai bulan Juni tahun 2023. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang didapatkan dari penelitian lapangan dengan mengadakan observasi dan wawancara dengan pimpinan atau karyawan. Sampel yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 35 orang, yang diantaranya terdiri dari 29 pelanggan dan 6 karyawan Bengkel Surya Tunggal Toili.

Dalam penelitian ini variable –variabel yang akan diukur adalah strategi yang dijalankan oleh perusahaan dalam melakukan pemasaran yakni kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Indikator kekuatan yang diukur adalah :

1. Tempat Bengkel Surya Tunggal cukup strategis.
2. Kelengkapan persediaan peralatan dan spare part kendaraan yang asli (orisinil).

3. Pelayanan Bengkel Surya Tunggal yang cukup memuaskan konsumen.
4. Produk-produk yang ditawarkan dengan harga yang lebih kompetitif

Indikator kelemahan yang diukur adalah :

1. Masih adanya keluhan dari konsumen karena kurangnya tenaga kerja.
2. Kurangnya ketersediaan suku cadang (*spare part*) yang non orisinil.
3. Fasilitas tempat menunggu yang masih kurang.
4. Belum adanya cabang di dataran Kecamatan Toili.

Indikator peluang yang diukur adalah :

1. Penjualan mampu menembus semua kalangan.
2. Penggunaan kendaraan bermotor semakin meningkat sehingga sangat bagus untuk kemajuan pada usaha Bengkel Surya Tunggal.
3. Hasil perbaikan jasa service yang memuaskan.
4. Mampu memperbaiki segala merk atau tipe motor.

Indikator ancaman yang diukur adalah :

1. Bertambahnya produk sejenis pada perusahaan lain.
2. Banyak perusahaan lain yang mengikuti pola pelayanan dan juga menawarkan harga yang ekonomis.
3. Bertambahnya bengkel-bengkel didataran kecamatan Toili.
4. Belum adanya gudang kendaraan yang belum selesai di service.

Sebagai alat ukur variable-variabel dalam penelitian ini konsumen sebagai responden, dan tanggapan responden dituangkan melalui kuesioner dengan menggunakan matriks SWOT. Matriks SWOT ini digunakan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dari lingkungan perusahaan.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan alat analisis SWOT. Analisis ini berdasarkan logika yang ada yang dapat memaksimalkan kekuatan (*streghts*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Hasil dan Pembahasan

Dari hasil penelitian, strategi keunggulan bersaing dapat diketahui dengan analisis SWOT. Beberapa faktor internal dan eksternal pada Bengkel Surya yang penting ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Faktor internal dan eksternal pada Bengkel Surya Tunggal

Faktor Internal		Faktor Eksternal	
Kekuatan (<i>Strenght</i>)		Peluang (<i>Opportunity</i>)	
1) Tempat Bengkel Surya Tunggal cukup strategis.		1) Penjualan mampu menembus semua kalangan.	
2) Kelengkapan persediaan peralatan dan <i>spare part</i> kendaraan yang orisisnil.		2) Penggunaan kendaraan bermotor semakin meningkat sehingga sangat bagus untuk kemajuan pada usaha Bengkel Surya Tunggal.	
3) Pelayanan Bengkel Surya Tunggal yang cukup memuaskan.		3) Hasil perbaikan jasa <i>service</i> yang memuaskan.	
4) Produk-produk yang di tawarkan dengan harga yang lebih kompetitif.		4) Mampu memperbaiki segala merk atau tipe motor.	
Kelemahan (<i>Weakneses</i>)		Ancaman (<i>Threats</i>)	
1) Masih adanya keluhan dari konsumen karena kurangnya tenaga kerja.		1) Bertambahnya produk sejenis pada perusahaan lain.	
		2) Banyak perusahaan lain yang mengikuti	

2) Kurangnya ketersediaan suku cadang (<i>spare part</i>) yang non orisinal.	pola pelayanan dan juga menawarkan harga yang lebih ekonomis.
3) Fasilitas tempat menunggu yang masih kurang.	3) Bertambahnya Bengkel-bengkel di dataran Kecamatan Toili.
4) Belum ada cabang di dataran Kecamatan Toili.	4) Belum adanya gudang kendaraan yang belum selesai di <i>service</i> .

Matriks SWOT merupakan matriks yang disusun dengan menggunakan variabel-variabel kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang diidentifikasi dengan faktor-faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal (Suprpto, 2019). Matriks SWOT ini menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dilingkungan eksternal perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan (Nisak, 2013). Analisis yang menggunakan model matriks SWOT ini menggunakan data yang diperoleh dari tabel faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili.

Tabel 2. Matriks SWOT Bengkel Surya Tunggal

Lingkungan Internal	Kekuatan (<i>Strenght</i>) 1) Tempat Bengkel Surya Tunggal cukup strategis. 2) Kelengkapan persediaan peralatan dan <i>spare part</i> kendaraan yang orisinal. 3) Pelayanan Bengkel Surya Tunggal yang cukup memuaskan. 4) Produk-produk yang di tawarkan dengan harga yang lebih kompetitif.	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>) 1) Masih adanya keluhan dari konsumen karena kurangnya tenaga kerja. 2) Kurangnya ketersediaan suku cadang (<i>spare part</i>) yang non orisinal. 3) Fasilitas tempat menunggu yang masih kurang. 4) Belum ada cabang di dataran Kecamatan Toili.
Lingkungan Eksternal		
Peluang (<i>Opportunity</i>) 1) Penjualan mampu menembus semua kalangan. 2) Penggunaan kendaraan bermotor semakin meningkat sehingga sangat bagus untuk kemajuan pada usaha Bengkel Surya Tunggal. 3) Hasil perbaikan jasa <i>service</i> yang memuaskan. 4) Mampu memperbaiki segala merk atau tipe motor.	Strategi S – O 1) Memaksimalkan penjualan untuk menembus semua kalangan. 2) Menyediakan peralatan dan <i>spare part</i> kendaraan yang orisinal. 3) Menawarkan produk dengan harga yang kompetitif. 4) Memberikan jasa servis yang memuaskan konsumen.	Strategi W – O 1) Menambah tenaga kerja di Bengkel Surya Tunggal. 2) Menyediakan ruang tunggu yang representatif dan nyaman bagi pengguna jasa bengkel.
Ancaman (<i>Threats</i>) 1) Bertambahnya produk sejenis pada perusahaan lain. 2) Banyak perusahaan lain yang mengikuti pola pelayanan. dan juga menawarkan harga yang	Strategi S – T 1) Tingkatkan pelayanan dan kualitas dari Bengkel Surya Tunggal. 2) Membuat gudang kendaraan yang belum selesai di servis. 3) Menambah jumlah <i>outlet</i> servis kendaraan diberbagai	Strategi W – T 1) Secara internal perusahaan harus memperbaiki sitem pelayanan jasa. 2) Menambah berbagai pilihan <i>spare part</i> dengan kualitas sesuai dengan kondisi keuangan konsumen.

<p>lebih ekonomis.</p> <p>3) Bertambahnya Bengkel-bengkel di dataran Kecamatan Toili.</p> <p>4) Belum adanya gudang kendaraan yang belum di <i>service</i>.</p>	<p>tempat yang dianggap strategis.</p>	<p>3) Perusahaan harus mampu mengendalikan kerugian sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.</p>
---	--	--

Pada Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili, dari matriks SWOT diperoleh penempatan strategi yaitu :

1. Strategi S-O (*Strength-Opportunity*), merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memaksimalkan kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Dan strategi ini bisa disebut strategi maxi-maxi. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan usaha yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).
2. Strategi W-O (*Weaknesses-Opportunity*), strategi yang harus diterapkan adalah memaksimalkan peluang untuk meminimalkan kelemahan jangka panjang dengan cara strategi turnaround (produk/pasar). Dan strategi ini biasa disebut strategi mini-maxi.
3. Strategi S-T (*Strength-Threats*), strategi yang harus diterapkan adalah memaksimalkan kekuatan dan meminimalisir ancaman. Strategi jangka pendek fokus pada kekuatan internal dan mulai meminimalisir ancaman pesaing dari luar untuk strategi jangka panjang. Strategi yang digunakan adalah diversifikasi.
4. Strategi W-T (*Weaknesses-Threats*), strategi dalam hal ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usaha menghadapi berbagai ancaman dari luar dan kelemahan dari internal. Strategi yang digunakan adalah devensif usaha.

Strategi kebijakan yang tepat untuk dilaksanakan adalah dengan meningkatkan dan memperbesar peranan Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili. Strategi tersebut didukung dengan adanya alternative dan peluang untuk menarik konsumen yang lebih banyak dengan melakukan pengembangan produk dan layanan untuk memuaskan konsumennya. Dilihat dari kekuatan (*strength*) Bengkel Surya Tunggal Di Kecamatan Toili memiliki tempat yang cukup strategis, tempat Bengkel Surya Tunggal dikatakan strategis karena terletak di Desa Sari Bhuana Kecamatan Toili, tepatnya berada dipusat desa sehingga mudah untuk dijangkau oleh para konsumen. Bengkel Surya Tunggal juga menyediakan peralatan dan spare part kendaraan yang orisinil. Ketersediaan spare part adalah hal yang utama yang menjadi tujuan Bengkel Surya Tunggal agar konsumen tidak mengeluh ketika memilih suku cadang kendaraan karena suku cadang yang dijual adalah suku cadang yang orisinil dari merk motor sehingga konsumen puas untuk menggunakannya. Pelayanan dari Bengkel Surya Tunggal cukup memuaskan konsumen. selain mekanik yang berpengalaman, Bengkel Surya Tunggal juga memberikan pelayanan yang memuaskan konsumen. Misalnya manajer dan para karyawan ramah terhadap pelanggan sehingga pelanggan puas untuk menservis motor di Bengkel Surya Tunggal.

Selain itu Bengkel Surya Tunggal juga menawarkan produk-produk dengan harga yang kompetitif. Bengkel Surya Tunggal menawarkan harga yang kompetitif dari pesaingnya, sehingga hal ini menjadi daya tarik konsumen dalam mengambil keputusan (Malla, 2021). Konsumen selain mencari kualitas jasa/pelayanan (Maulidah *et al*, 2019), juga membutuhkan harga yang murah (Haromain & Suprihhadi, 2016), hal ini ditawarkan juga pada Bengkel Surya Tunggal. Dilihat dari kelemahan (*weaknesses*) Bengkel Surya Tunggal masih memiliki beberapa kekurangan diantaranya adalah kurangnya tenaga kerja. Kurangnya tenaga kerja harus diperhatikan, agar konsumen Bengkel Surya Tunggal tidak banyak yang pindah service ke bengkel yang lain, jadi pihak menejer Bengkel Surya Tunggal harus bisa menambah karyawan bengkel dan memberikan pelatihan dan arahan agar bisa mempercepat service kendaraan sehingga konsumen tidak menunggu terlalu lama.

Selain kurangnya tenaga kerja, Bengkel Surya Tunggal juga kekurangan ketersediaan suku cadang non orisinil. Kekurangan suku cadang yang bukan asli ini terjadi karena pihak bengkel banyak menjual barang yang asli, sehingga untuk jenis suku cadang yang non orisinil tersebut kadang kehabisan stok pada saat dibutuhkan konsumen. Oleh karena itu, pihak menejer harus menambah stok suku cadang yang non orisinil. Karena ada tipe konsumen yang mencari suku cadang non orisinil dikarenakan harganya yang terjangkau dibandingkan suku cadang yang orisinil. Pada Bengkel Surya Tunggal, fasilitas menunggu juga masih kurang seperti kursi yang membuat para konsumen merasa jenuh ketika menunggu dan kurangnya spanduk penghalang sinar matahari karena ketika sore hari, tempat menunggu tersebut terkena sinar matahari. Oleh karena itu pihak bengkel harus mengutamakan kenyamanan konsumen, yaitu dengan cara menambah tempat duduk dan spanduk atau penghalang cahaya agar konsumen tidak kepanasan saat menunggu.

Kelemahan Bengkel Surya Tunggal yang terakhir adalah belum membuka cabang di Kecamatan Toili sehingga konsumen yang jarak tempuhnya jauh butuh waktu yang lama untuk ke Bengkel Surya Tunggal. Dilihat dari peluang (opportunity) Bengkel Surya Tunggal memiliki penjualan yang mampu menembus semua kalangan. Bengkel Surya Tunggal tidak hanya mengkhususkan menjual jasa servis motor untuk merk tertentu saja. Sehingga Bengkel Surya Tunggal mampu menembus semua lapisan masyarakat dan pengguna motor dari berbagai merk. Penggunaan kendaraan bermotor juga semakin meningkat sehingga sangat bagus untuk kemajuan pada usaha Bengkel Surya Tunggal. Populasi motor yang tiap tahunnya semakin meningkat terutama di dataran Toili membuat peluang usaha bengkel motor semakin laris.

Hasil perbaikan jasa servis yang memuaskan juga menjadi salah satu peluang dari Bengkel Surya Tunggal. Hasil perbaikan jasa servis di Bengkel Surya Tunggal cukup memuaskan karena ditangani dengan baik dan teliti oleh mekanik yang ahli dalam bidangnya. Jadi, jasa tersebut bisa dikatakan sebagai peluang terhadap Bengkel Surya Tunggal. Peluang selanjutnya dari Bengkel Surya Tunggal adalah mampu memperbaiki segala merk atau tipe motor. Bagi manajer Bengkel, harus jeli mengambil keputusan untuk memperkerjakan karyawan dan itu sudah terbukti karena mekanik Bengkel bisa memperbaiki segala merk atau tipe kendaraan sehingga konsumen tidak ragu dengan kinerja karyawan Bengkel Surya Tunggal. Dilihat dari Ancaman (Threats), Bengkel Surya Tunggal memiliki ancaman yaitu bertambahnya produk sejenis pada usaha lain. Semakin banyak Bengkel motor dengan produk sejenis yang hampir sama dengan Bengkel Surya Tunggal dapat menjadi pilihan alternative konsumen. Solusi yang dapat digunakan adalah dengan menambah berbagai pilihan spare part dengan kualitas sesuai dengan kondisi keuangan konsumen. Selain itu, banyak usaha lain yang mengikuti pola pelayanan dan juga menawarkan harga yang ekonomis yang menjadikan pilihan alternative bagi konsumen untuk mencari yang lebih murah. Sehingga pihak bengkel harus memperbaiki sistem pelayanan jasa agar konsumen tetap merasa puas dan nyaman untuk menservis kendaraanya di Bengkel Surya Tunggal.

Bertambahnya Bengkel-bengkel di Kecamatan Toili menjadi sebuah ancaman untuk Bengkel Surya Tunggal sehingga konsumen banyak memilih Bengkel yang lebih dekat dan mudah dijangkau. Oleh karena itu, Bengkel Surya Tunggal harus menambah cabang di tempat yang dianggap strategis. Belum adanya tempat atau gudang yang menjadi penyimpanan kendaraan yang belum selesai diservis juga menjadi ancaman berkurangnya pelanggan bagi Bengkel Surya Tunggal hal ini dikarenakan maraknya pencurian yang terjadi. Sehingga pihak bengkel harus membuat tempat atau gudang untuk menyimpan kendaraan yang belum selesai diservis.

Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili menggunakan strategi S-O, yaitu perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan, dimana arah kebijakan Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili dalam kondisi mendukung strategi agresif (growth oriented strategy). Kondisi ini merupakan pertemuan dua elemen kekuatan dan peluang sehingga memberikan kemungkinan bagi suatu usaha untuk bisa berkembang lebih cepat. Adapun strategi S-

O adalah memaksimalkan penjualan untuk menembus semua kalangan, menawarkan produk dengan harga yang kompetitif, menyediakan peralatan dan spare part kendaraan yang orisinal, dan memberikan jasa servis yang memuaskan konsumen. Adapun bila usaha bengkel berada dalam kondisi W-O, merupakan interaksi antara kelemahan perusahaan dari dalam dan peluang dari luar. Pilihan keputusan yang diambil adalah memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang. Untuk strategi yang digunakan dalam kondisi W-O adalah dengan menambah tenaga kerja di Bengkel Surya Tunggal dan menyediakan ruang tunggu yang representative dan nyaman bagi pengguna jasa bengkel. Apabila usaha berada pada kondisi S-T, dimana bertemunya kondisi kekuatan dalam perusahaan dan ancaman dari luar. Pilihan keputusan yang diambil yaitu memaksimalkan kekuatan perusahaan dan menghindari ancaman, maka strategi yang harus dilakukan adalah meningkatkan pelayanan dan kualitas dari Bengkel Surya Tunggal, membuat gudang kendaraan yang belum selesai diservis dan menambah outlet servis kendaraan di beberapa tempat yang dianggap strategis. Untuk kondisi perusahaan pada kondisi W-T, dimana dalam kondisi ini adalah situasi yang tidak memungkinkan untuk pertumbuhan usaha. Strategi yang diterapkan adalah dengan meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Dalam kondisi ini usaha sedang dalam bahaya, kelemahan menimpa kondisi internal, sedangkan ancaman dari luar juga menyerang. Sehingga yang dilakukan pada kondisi ini adalah secara internal perusahaan harus memperbaiki sistem pelayanan jasa, menambah berbagai pilihan spare part dengan kualitas yang sesuai dengan kondisi keuangan konsumen dan perusahaan harus mampu mengendalikan kerugian sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.

Arah kebijakan yang tepat untuk dilaksanakan adalah sesuai dengan strategi S-O. Arah kebijakan tersebut merupakan dasar dari pengembangan Bengkel Surya Tunggal di Kecamatan Toili yang dilakukan secara bertahap sesuai skala prioritas, dan strategi tersebut didukung dengan adanya alternative dan peluang untuk menarik konsumen yang lebih banyak dengan melakukan pengembangan produk dan layanan untuk memuaskan konsumennya.

Kesimpulan

Bengkel Surya Tunggal meningkatkan strategi keunggulan bersaing dengan memaksimalkan penjualan untuk menembus semua kalangan, menawarkan produk dengan harga yang kompetitif, memberikan jasa servis yang memuaskan konsumen, dan menyediakan peralatan dan spare part kendaraan yang orisinal. Bengkel Surya Tunggal memiliki posisi internal yang kuat dan memiliki posisi perusahaan yang relatif kuat dalam menghadapi dinamika lingkungan eksternal. Selain itu, Bengkel Surya Tunggal berada pada kondisi yang sangat menguntungkan, karena memiliki kekuatan sehingga dapat memilih beberapa peluang yang ada sehingga dapat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan, dan meraih kemajuan secara maksimal.

Daftar Pustaka

- Haromain, I., & Suprihadi, H. (2016). Pengaruh kualitas layanan, harga, dan lokasi terhadap kepuasan pelanggan di AHASS Z618. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 5(5).
- Hartono, H., Hutomo, K., & Mayangsari, M. (2012). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan Dengan Menetapkan Alumni Dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian. *Binus Business Review*, 3(2), 882-897.
- Juliansyah, E. (2017). Strategi pengembangan sumber daya perusahaan dalam meningkatkan kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak*, 3(2), 19-37.
- Malla, E. (2021). Analisis Daya Tarik Lokasi, Harga Kompetitif dan Kualitas Informasi terhadap Keputusan Menginap pada Hotel Aston Pontianak. *BIS-MA (Bisnis Manajemen)*, 6(1), 139-150.

- Maulidah, I., Widodo, J., & Zulianto, M. (2019). Pengaruh kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen di rumah makan ayam goreng nelongso jember. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 13(1), 26-29.
- Nisak, Z. (2013). Analisis SWOT untuk menentukan strategi kompetitif. *Jurnal Ekbis*, 9(2), 468-476.
- Rahayu, D. T., & Retnani, E. D. (2016). Penerapan analisis SWOT dalam perumusan strategi bersaing pada Eddy Jaya Photo. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 5(2).
- Rahma, A. N., & Pradhanawati, A. (2018). strategi bersaing produk ukm lunpia dengan menggunakan analisis five forces porter dan SWOT (kasus pada UKM lunpia kings semarang). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 7(2), 171-185.
- Sinambela, Y., Darnianti, D., & Panjaitan, N. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Cv Karunia Makmur Persada (Kmp) Dengan Metode Swot. *JUITECH: Jurnal Ilmiah Fakultas Teknik Universitas Quality*, 2(2).
- Suprpto, H. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Antar Jasa Penginapan Di Kota Lamongan (Studi Pada Hotel Mahkota Lamongan). *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, 4(3), 1049-1060.
- Widiyarini, W., & Hunusalela, Z. F. (2019). Perencanaan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT dan QSPM dalam Upaya Peningkatan Penjualan T Primavista Solusi. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 5(4), 384-397.
- .