

ANALISIS STRATEGI BISNIS UNTUK MEMPERTAHANKAN DAYA SAING PADA BENGKEL BODY REPAIR MIPA CHAMPION BANDAR LAMPUNG DI MASA PANDEMI COVID-19

Frisca Angel Fricilia¹, Sapmaya Wulan²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung

Email: frisca.18011030@student.ubl.ac.id¹, sapmayawulan@ubl.ac.id²

Abstract

Business strategy plays a big part when there is more sales and more competition for sales jobs. To do this, the company needs to have the right business strategy so that customers don't switch to other companies that have better strategic qualities and can keep the company's competitiveness strong. So, the goal of this study is to figure out the best way to keep the Mipa Champion Body Repair shop in Bandar Lampung, Indonesia, competitive during the Corona Virus Disease-19 Pandemic. The research method used in this study is called the descriptive method. This is how the researcher collects information: by looking around, talking to people, taking notes, and filling out questionnaires, for example. This is how the analysis is done: Qualitative methods are used, and SWOT and SWOT analysis matrix are used as an analytical tool. Mipa Champion's workshop is in the first quadrant, which is a good thing. In this quadrant, the Mipa Champion Workshop has both opportunities and strengths that it can use to take advantage of existing opportunities, so it can grow. The right strategy to use in this situation is to look at the SWOT matrix strategy combination formulation and focus on the most important parts. This is because the goal is to support an aggressive growth policy (a growth-oriented strategy). Strength and opportunity (3.51) Strategies that use strengths to take advantage of existing chances are called SO strategies. Thus, it can be concluded that the formulation of the SWOT matrix strategy combination that is the right strategy to be applied is in the highest order priority (3.51) or as a Strength-Opportunity (SO) strategy.

Keywords: Business Strategy, Competitiveness, SWOT.

Abstrak

Seiring dengan peningkatan penjualan dan peningkatan daya saing penjualan, strategi bisnis memainkan peran yang semakin penting. Untuk melakukan ini, perusahaan harus memiliki rencana bisnis yang dapat diterima untuk memastikan bahwa klien saat ini tidak berpindah ke bisnis lain yang memiliki atribut strategis yang lebih relevan dan dapat mempertahankan daya saing perusahaan. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bisnis yang paling efektif untuk menjaga daya saing di fasilitas Body Repair Mipa Champion di Bandar Lampung selama masa Pandemi Corona Virus Disease-19. Pendekatan deskriptif digunakan dalam penelitian ini sebagai strategi desain penelitian. Observasi, wawancara/wawancara, dokumentasi, dan angket adalah beberapa teknik yang peneliti lakukan untuk mengumpulkan informasi. Metodologi kualitatif dan analisis SWOT, serta matriks analisis SWOT, digunakan sebagai alat analisis dalam penelitian ini. Bengkel Mipa Champion terletak di kuadran 1 yang merupakan lokasi yang sangat menguntungkan. Workshop Mipa Champion memiliki kemungkinan dan kekuatan di kuadran ini, yang memungkinkannya memanfaatkan peluang saat ini. Oleh karena itu, kajian terhadap formulasi kombinasi strategi matriks SWOT pada isu-isu prioritas tertinggi merupakan rencana yang paling tepat untuk digunakan dalam situasi ini guna mendorong kebijakan pertumbuhan yang agresif

(growth-oriented strategy). Hubungan Kekuatan-Peluang (3.51) Strategi SO, yaitu strategi yang memanfaatkan kekuatan sendiri untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dengan demikian dapat disimpulkan rumusan kombinasi strategi matrik SWOT strategi yang tepat untuk di terapkan ada pada prioritas urutan tertinggi (3,51) atau sebagai strategi Strength-Opportunity (SO).

Kata kunci: Strategi Bisnis, Daya Saing, SWOT.

PENDAHULUAN

Di masa Pandemi Corona Virus Desease-19 saat ini, terjadi peningkatan signifikan jumlah bisnis yang ditutup. Kehadiran bisnis merupakan faktor penting dalam percepatan pertumbuhan ekonomi di kalangan masyarakat umum. Karena fakta bahwa strategi bisnis memiliki risiko signifikan yang terkait dengannya, seperti potensi peningkatan persaingan dan peningkatan risiko kegagalan, bisnis harus menganalisis risikonya dan mengidentifikasi peluang untuk perbaikan. Untuk menghindari dibandingkan dengan bisnis lain, bisnis harus memiliki strategi bisnis yang baik sehingga pelanggan mereka tidak merasa terancam oleh bisnis pesaing yang memiliki strategi bisnis berkualitas lebih tinggi dan dapat mendukung operasi sehari-hari pelanggan mereka dengan lebih baik. Bengkel Body Repair Mipa Champion merupakan salah satu dari beberapa usaha di Bandar Lampung yang sedang berkembang pesat di bidang bengkel mobil, yang paling menonjol adalah Bengkel Body Repair.

Dalam perjalanannya dijelaskan bahwa bengkel Mipa Champion dapat melakukan berbagai macam jasa perbaikan body mobil seperti jasa perbaikan panel pintu, jasa perbaikan panel besar, jasa perbaikan all body ringan, dan juga jasa perbaikan all body berat. Untuk harga produk bengkel Mipa Champion memiliki sedikit selisih harga dengan para pesaingnya atau bisa dikatakan lebih mahal. Dalam hal Sumber daya manusia, Bengkel Body Repair Mipa Champion kekurangan tenaga kerja yang lebih untuk dapat mempermudah dalam produksinya tetap stabil dan terus berkembang. Selain itu dalam hal penjualan Bengkel Body Repair Mipa Champion dapat diketahui bahwa pada tahun 2016 sampai tahun 2018 (Sebelum masa Pandemi Corona Virus Desease-19) pencapaian nilai target penjualan berfluktuasi dengan rata-rata pencapaian nilai target penjualan 84%. Ini menunjukkan bahwa pencapaian nilai target penjualan tidak tercapai. Pada masa Pandemi Corona Virus Desease-19 pada tahun 2019 pencapaian nilai target penjualan 86% dan pada tahun 2020 sebesar 69% terjadi penurunan 17% dengan rata-rata pencapaian nilai target penjualan 77,5%. Dengan demikian dapat di bahwa rata-rata pencapaian nilai target penjualan mengalami penurunan dari masa sebelum Pandemi Corona Virus Desease-19 sampai pada masa Pandemi Corona Virus Desease-19 dari 84% menjadi 77,5%. Hal ini menunjukkan bahwa menurunnya rata-rata pencapaian nilai target penjualan dapat menjadi salah satu indikator turunnya daya saing.

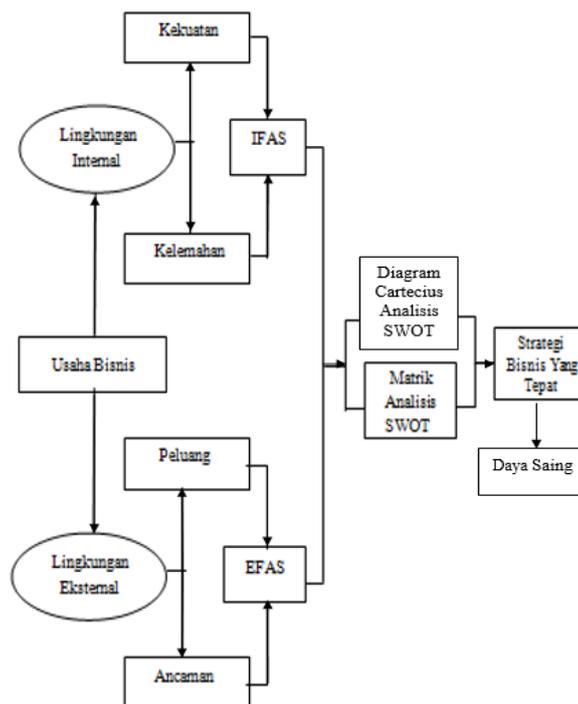
Berdasarkan uraian diatas strategi yang digunakan bengkel Body Repair Mipa Champion untuk mengembangkan dan mempertahankan daya saing kurang tepat sasaran, maka perlu dilakukannya strategi bisnis yang tepat sasaran untuk mempertahankan daya saing suatu perusahaan. Dari uraian sebelumnya, Ketika datang ke bengkel Body Repair

Mipa Champion di Bandar Lampung, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan rencana bisnis terbaik yang digunakan untuk menjaga daya saing selama masa Pandemi.

TINJAUAN PUSTAKA

Berikut ini dari Solihin (2012): "Strategi bisnis berbeda dari perencanaan strategis di tingkat organisasi." Strategi bisnis ini lebih mementingkan peningkatan posisi kompetitif barang atau jasa perusahaan di sektor pasar tertentu daripada meningkatkan keuntungan secara keseluruhan. Menurut Porter dan Putri (2012), "daya saing dapat digambarkan sebagai kapasitas perusahaan untuk melakukan bisnis di industri tertentu sambil menghadapi beragam keadaan yang dihadapinya." Daya saing dibentuk oleh keunggulan kompetitif perusahaan, yang sangat bergantung pada tingkat sumber daya sebanding yang dimiliki perusahaan, yang disebut sebagai keunggulan kompetitif.

Erwin Suryatama, dalam Cahyono (2016; 130), menyatakan bahwa: "Analisis SWOT adalah alat perencanaan strategis yang digunakan untuk menganalisis kekuatan atau Kekuatan suatu proyek, kelemahan atau Kelemahan, peluang atau Peluang, dan ancaman atau Ancaman dalam suatu proyek atau usaha perusahaan."



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

METODOLOGI

Peneliti melakukan penelitian perpustakaan dan penelitian luar ruangan sebagai bagian dari penyelidikannya. Mencari dan menelaah sumber-sumber kepustakaan, seperti catatan, karya ilmiah, artikel, dan sumber-sumber lain yang akan dijadikan landasan penelitian itulah yang dimaksud dengan penelitian kepustakaan, menurut definisinya. Investigasi lapangan adalah melakukan penelitian langsung pada perusahaan yang sedang diselidiki, yang

mungkin termasuk mengamati dan mewawancarai karyawan serta mengumpulkan data. Penelitian lapangan berbeda dari jenis penelitian lain karena dilakukan langsung pada organisasi yang diselidiki.

Metode deskriptif digunakan dalam penelitian ini, dan tujuannya adalah untuk memberikan gambaran atau penjelasan singkat tentang ide atau pola yang digunakan dalam penelitian ini. Dengan menggunakan teknik kuantitatif, data dalam penelitian ini akan dianalisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif, sesuai dengan proses penelitian yang digunakan dalam penelitian ini. Penelitian berkualitas adalah teknik studi di mana data deskriptif dikumpulkan dari individu dan perilaku yang diamati dalam bentuk kata-kata tertulis lisan dan bentuk dokumentasi lainnya.

Di Bengkel Body Repair Mipa Champion di Bandar Lampung penelitian ini dilakukan. Di lokasi ini peneliti memilih untuk melakukan penelitiannya karena tertarik dengan pendekatan bisnis yang digunakan bengkel Body Repair Mipa Champion Bandar Lampung untuk mempertahankan daya saingnya di masa Pandemi. Beberapa set data utama dan sekunder digunakan dalam penyelidikan ini. Data primer adalah informasi yang peneliti dapatkan langsung dari pemilik usaha melalui wawancara. pemilik bengkel Juara MIPA. Sedangkan data sekunder adalah sumber data penelitian yang telah diperoleh atau dikumpulkan oleh mereka yang melakukan penelitian dari sumber yang ada, data primer adalah sumber data penelitian.

Peneliti memperoleh data dengan memantau kegiatan yang berlangsung selama Workshop Mipa Champion, dan data ini digunakan untuk melakukan observasi. Selain itu, peneliti melakukan wawancara dengan pemilik Workshop Mipa Champion untuk mendapatkan informasi lebih lanjut. Wawancara/Wawancara dilakukan secara terstruktur (terbuka), artinya peneliti sebelumnya telah menyusun pertanyaan-pertanyaan yang dijawab secara bebas oleh sumber informasi dan data sebelum melakukan wawancara.

Ketika strategi pengumpulan data telah ditetapkan, maka dicatat dengan mencari sumber tekstual yang berbeda, seperti buku, arsip, majalah, artikel, survei, jurnal, dan bahan lain yang relevan dengan topik yang dibahas. Hasilnya, materi yang dikumpulkan dari tinjauan pustaka ini akan digunakan sebagai referensi untuk menyempurnakan argumen yang sudah ada. Selain prosedur pengumpulan data (kuesioner), peneliti melakukan teknik pengumpulan informasi (wawancara) dengan beberapa individu yang mereka temui selama penyelidikan.

Dalam penelitian ini digunakan beberapa macam alat analisis, antara lain: pertama, analisis SWOT diagram Cartecius, yaitu persegi yang dibagi menjadi empat bagian; kedua, analisis SWOT diagram Venn; dan ketiga, analisis SWOT diagram Venn. Kedua matriks SWOT ini dengan jelas menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dapat dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahannya, dan matriks ini dapat menghasilkan empat set alternatif strategi yang mungkin, yaitu SO, ST, WO, dan WT. Diagram dibatasi oleh dua garis yang berpotongan tegak lurus di titik pusat (0,0). Alat analisis ini digunakan dalam penelitian ini untuk meningkatkan akurasi analisis yang akan dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bengkel Body Repair Mipa Champion ini berada pada Jl. Kayu Manis No. 55 Sepang Jaya, Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung Provinsi Lampung. Merupakan bengkel yang memberikan jasa Body Repair mobil yang di dirikan oleh pak Hasen Senjaya. Pak Hasen Senjaya memulai usahanya pada tahun 1992 mengawali karirnya dengan modal awal Rp.200.000.000.- Bengkel ini berdiri sendiri dan tidak mempunyai cabang lainnya.

Workshop Mipa Champion buka setiap hari Senin sampai dengan Jumat dari pukul 08.30 hingga 16.30 dan pada hari Sabtu pukul 08.30 hingga 14.30 setiap hari dalam rangka berbisnis.

Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Bengkel Body Repair Mipa Champion

Dalam mendapatkan data tentang faktor internal (kekuatan dan kelemahan), dan Diputuskan untuk melakukan investigasi terhadap faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha Bengkel Body Repair Mipa Champion dengan menyebarkan kuesioner kepada usaha Bengkel Body Repair Mipa Champion serta usaha-usaha yang menjadi pesaing terdekat yaitu: Bengkel Mandiri dan bengkel Tri Tunggal.

Berikut adalah hasil temuan perbandingan variabel internal dan eksternal pada Bengkel Body Repair Mipa Champion Bandar Lampung yang dapat dilihat pada Tabel 4.1 dan 4.2 di bawah ini: Elemen internal dan eksternal.

Tabel 4.1
Hasil Perbandingan Untuk Faktor Internal Bengkel Body Repair Mipa Champion Di Bandar Lampung Dengan Pesaing

No	Faktor-Faktor Internal	Nilai	Kekuatan/Kelemahan
1.	Jumlah jenis jasa yang di tawarkan	3	Kekuatan
2.	Persediaan sparepart yang cukup	4	Kekuatan
3.	Harga lebih tinggi dari pesaing	1	Kelemahan
4.	Harga Terjangkau	1	Kelemahan
5.	Memberikan potongan harga	3	Kekuatan
6.	Lokasi bengkel strategis	1	Kelemahan
7.	Luas bengkel	3	Kekuatan
8.	Lokasi bengkel mudah di jangkau	1	Kelemahan
9.	Alat produksi dalam kondisi baik	3	Kekuatan
10.	Alat produksi mencukupi	1	Kelemahan
11.	Jumlah pegawai mencukupi	2	Kelemahan
12.	Kondisi manajemen keuangan usaha	1	Kelemahan
13.	Modal usaha mencukupi	1	Kelemahan

Tabel 4.1 di atas hanya berisi hasil perbandingan karakteristik internal yang mewakili kelebihan dan kekurangan dari Workshop Mipa Champion. Itu tidak termasuk aspek eksternal. Tabel 4.2 menunjukkan hasil elemen eksternal yang berpotensi memberikan peluang dan risiko pada Workshop Mipa Champion.

Tabel 4.2
**Hasil Perbandingan Untuk Faktor Eksternal Bengkel Body Repair Mipa
 Champion Di Bandar Lampung Dengan Pesaing**

No	Faktor-Faktor Eksternal	Nilai	Kekuatan / Kelemahan
1.	Memiliki pelanggan yang setia	3	Peluang
2.	Situasi <i>Corona Virus Disease-19</i> Berpengaruh terhadap tingkat permintaan pelanggan	1	Ancaman
3.	Pelanggan sering mereparasi dalam skala besar	3	Peluang
4.	Memiliki banyak pesaing	2	Ancaman
5.	Merasa terganggu dengan pesaing	1	Ancaman
6.	Memiliki kesamaan produk dengan pesaing	2	Ancaman
7.	Kondisi lingkungan sekitar mendukung usaha bisnis	3	Peluang
8.	Tersedia modernnya sparepart pada perusahaan	3	Peluang

Berdasarkan hasil perbandingan faktor internal dan eksternal Workshop Mipa Champion dengan kompetitor yang ditunjukkan pada Tabel 4.1 dan 4.2, dapat disimpulkan bahwa faktor internal adalah kelebihan dan kekurangan Workshop Mipa Champion, dan faktor eksternal adalah Peluang dan ancaman Workshop Mipa Champion.

Analisis IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*)

Pemeriksaan lingkungan internal ini berfokus pada elemen-elemen yang ada di dalam perusahaan, termasuk kekuatan dan kelemahan perusahaan, yang akan dibahas lebih lanjut di bawah ini. Informasi tambahan dapat ditemukan dalam tabel berikut.

Tabel 4.3
**Penentuan Faktor-Faktor Bobot Internal Bengkel Body Repair
 Mipa Champion Di Bandar Lampung**

No.	Indikator Pernyataan	Bobot
Kekuatan		
1.	Jumlah jenis jasa yang di tawarkan	0,07
2.	Persediaan sparepart yang cukup	0,12
3.	Memberikan potongan harga	0,08
4.	Luas bengkel	0,17
5.	Alat produksi dalam kondisi baik	0,10
Sub Total		0,54
Kelemahan		
1.	Harga lebih tinggi dari pesaing	0,06
2.	Harga Terjangkau	0,04
3.	Lokasi bengkel strategis	0,09
4.	Lokasi bengkel mudah di jangkau	0,07
5.	Alat produksi mencukupi	0,03
6.	Jumlah pegawai mencukupi	0,08
7.	Kondisi manajemen keuangan usaha	0,05
8.	Modal usaha mencukupi	0,04
Sub Total		0,46
Total		1,00

Berdasarkan Tabel 4.3, bobot indikator kekuatan pada indikator nomor 4 yaitu ukuran bengkel ditentukan sebesar 0,17 yang merupakan jumlah yang signifikan. Ini menandakan bahwa bobot yang diberikan pada indikasi area bengkel lebih besar daripada bobot yang diberikan pada indikator yang diberikan pada indikator faktor kekuatan. Kemudian, pada langkah berikutnya, peringkat untuk masing-masing faktor yang telah diidentifikasi akan dihitung. Indikator komponen kekuatan disertakan, diberikan nilai rating dengan skala mulai dari 1 (nilai rating di bawah rata-rata pesaing) sampai dengan 4 (nilai rating sangat baik), untuk indikator-indikator pada faktor kelemahan diberikan nilai rating dengan skala mulai dari 1 (nilai rating sangat besar di banding pesaing) sampai dengan 4 (nilai rating di bawah rata-rata pesaing).

Tabel 4.4
Penentuan faktor-faktor Rating Internal Bengkel Mipa Champion di Bandar Lampung

No	Indikator Pernyataan	Rating
Kekuatan		
1.	Jumlah jenis jasa yang di tawarkan	3
2.	Persediaan sparepart yang cukup	4
3.	Memberikan potongan harga	3
4.	Luas bengkel	3
5.	Alat produksi dalam kondisi baik	3
Kelemahan		
1.	Harga lebih tinggi dari pesaing	1
2.	Harga Terjangkau	1
3.	Lokasi bengkel strategis	1
4.	Lokasi bengkel mudah di jangkau	1
5.	Alat produksi mencukupi	1
6.	Jumlah pegawai mencukupi	2
7.	Kondisi manajemen keuangan usaha	1
8.	Modal usaha mencukupi	1

Pada langkah terakhir, skor total dihitung dari studi lingkungan internal perusahaan, yang dihitung dengan mengalikan rata-rata tertimbang setiap faktor internal perusahaan dengan peringkat yang telah diterima. Tabel 4.5 menunjukkan skor/nilai keseluruhan analisis faktor internal, yang meliputi faktor-faktor berikut:

Tabel 4.5
IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary) Bengkel Body Repair Mipa Champion Di Bandar Lampung

No	Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobo x Rating
Kekuatan				
1.	Jumlah jenis jasa yang di tawarkan	0,07	3	0,21
2.	Persediaan sparepart yang cukup	0,12	4	0,48

3.	Memberikan potongan harga	0,08	3	0,24
4.	Luas bengkel	0,17	3	0,51
5.	Alat produksi dalam kondisi baik	0,10	3	0,3
Sub Total		0,54		1,74
Kelemahan				
1.	Harga lebih tinggi dari pesaing	0,06	1	0,06
2.	Harga terjangkau	0,04	1	0,04
3.	Lokasi bengkel strategis	0,09	1	0,09
4.	Lokasi bengkel mudah di jangkau	0,07	1	0,07
5.	Alat produksi mencukupi	0,03	1	0,03
6.	Jumlah pegawai mencukupi	0,08	2	0,16
7.	Kondisi manajemen keuangan usaha	0,05	1	0,05
8.	Modal usaha mencukupi	0,04	1	0,04
Sub Total		0,46		0,54
Total		1,00		2,28

Analisis EFAS (*External Strategic Factors Analysis Summary*)

Setiap peluang dapat dievaluasi dalam hal daya tarik potensialnya, namun bahaya bagi perusahaan merupakan elemen integral dari bisnis yang harus dipertimbangkan karena ancaman muncul dari berbagai sumber di pasar.

Setelah mengidentifikasi elemen-elemen yang mewakili kemungkinan dan bahaya bagi organisasi, tahap selanjutnya adalah memberikan bobot pada setiap item pada skala mulai dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat signifikan), tanpa bobot yang melebihi skor keseluruhan. dari 1.00. Penimbangan dilakukan dengan menyebarkan kuesioner ke Mipa Champion Workshop, yang mencakup pertanyaan tentang keadaan eksternal perusahaan dan informasi terkait lainnya. Tabel 4.6 menunjukkan kriteria yang digunakan untuk menentukan faktor pembobot eksternal:

Tabel 4.6
Penentuan Faktor-Faktor Bobot Eksternal Bengkel Body Repair
Mipa Champion Bandar Lampung

No	Indikator Pertanyaan	Bobot
Peluang		
1.	Memiliki pelanggan yang setia	0,20
2.	Pelanggan sering mereparasi dalam skala besar	0,11
3.	Kondisi lingkungan mendukung untuk bisnis	0,18
4.	Tersedia modernnya sparepart pada perusahaan	0,10
Sub Total		0,59
Ancaman		
1.	Situasi <i>Corona Virus Disease-19</i> berpengaruh terhadap tingkat permintaan pelanggan	0,07

2.	Memiliki banyak pesaing	0,05
3.	Merasa terganggu dengan pesaing	0,17
4.	Memiliki kesamaan produk dengan pesaing	0,12
Sub Total		0,41
Total		1,00

Tabel 4.7
Penentuan Faktor-Faktor Rating Eksternal Bengkel Body Repair
Mipa Champion Di Bandar Lampung

No	Indikator Pertanyaan	Rating
Peluang		
1.	Memiliki pelanggan yang setia	3
2.	Pelanggan sering mereparasi dalam skala besar	3
3.	Kondisi lingkungan sekitar mendukung untuk usaha bisnis	3
4.	Tersedia modernnya sparepart pada perusahaan	3
Ancaman		
1.	Situasi <i>Corona Virus Disease-19</i> berpengaruh terhadap tingkat permintaan pelanggan	1
2.	Memiliki banyak pesaing	2
3.	Merasa terganggu dengan pesaing	1
4.	Memiliki kesamaan produk dengan pesaing	2

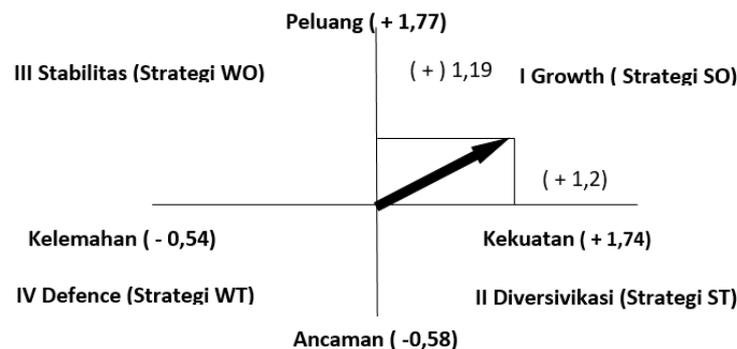
Ini adalah langkah terakhir dalam menghitung skor keseluruhan dari studi lingkungan eksternal perusahaan. Untuk melakukannya, kalikan rata-rata tertimbang dari masing-masing elemen eksternal perusahaan dengan peringkat yang telah dicapai pada langkah sebelumnya. Tabel berikut menggambarkan hal ini dengan lebih jelas:

Tabel 4.8
EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) Bengkel Body Repair
Mipa Champion Di Bandar Lampung

No	Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1.	Memiliki pelanggan yang setia	0,20	3	0,6
2.	Pelanggan sering mereparasi dalam skala besar	0,11	3	0,33
3.	Kondisi lingkungan sekitar mendukung usaha bisnis	0,18	3	0,54
4.	Tersedia modernnya sparepart pada perusahaan	0,10	3	0,3
Sub Total		0,59		1,77
Ancaman				

1.	Situasi <i>Corona Virus Desease-19</i> berpengaruh terhadap tingkat permintaan pelanggan	0,07	1	0,07
2.	Memiliki banyak pesaing	0,05	2	0,1
3.	Merasa terganggu dengan pesaing	0,17	1	0,17
4.	Memiliki kesamaan produk dengan pesaing	0,12	2	0,24
Sub Total		0,41		0,58
Total		1,00		2,35

Diagram Cartecius Berdasarkan tabel IFAS dan EFAS, analisis SWOT merupakan tahapan analisis selanjutnya setelah mempertimbangkan aspek internal dan eksternal. Diketahui bahwa nilai Strengths dan Weaknesses bervariasi sebesar 1,2, dan nilai Opportunities dan Threat berbeda masing-masing sebesar 1,19 dalam analisis SWOT. Gambar 4.1 menunjukkan diagram kartesius, yaitu sebagai berikut:



Gambar 4.1
Diagram Cartecius Analisis SWOT Bengkel Body Repair
Mipa Champion Di Bandar Lampung

Workshop Mipa Champion berada di Kuadran I Pertumbuhan (Strategi SO), yang menunjukkan bahwa skenarionya sangat menguntungkan, menurut grafik analisis SWOT Cartecius di atas. Workshop Mipa Champion memiliki kemungkinan dan kekuatan di kuadran ini, yang memungkinkan mereka untuk memanfaatkan peluang saat ini.

Analisis Matrik SWOT

Selain digambarkan dalam diagram Kartesius SWOT dan kombinasi metode matriks SWOT, nilai keseluruhan dari setiap elemen juga dapat dinyatakan dalam Diagram Perumusan Prioritas Matriks SWOT, yang dapat dilihat pada Tabel 4.9 berikut ini:

Tabel 4.9

Diagram Rumusan Prioritas Matrik SWOT

IFAS \ EFAS	Strength	Weakness
Opportunity	Strategi (SO) = 1,74 + 1,77 = 3,51	Strategi (WO) = 0,54 + 1,77 = 2,31
Threat	Strategi (ST) = 1,74 + 0,58 = 2,32	Strategi (WT) = 0,54 + 0,58 = 1,12

Berdasarkan perhitungan pada Tabel 4.9 di atas, diperoleh nilai kombinasi strategi matrik SWOT sebagai berikut: Strength-Opportunity (3,51), Weakness-Opportunity (2,31), Strength-Threat (2,32), Weakness-Threat (1,12). Berdasarkan nilai kombinasi tersebut maka strategi yang di prioritaskan adalah strategi SO Strength-Opportunity karena memiliki nilai tertinggi yaitu (3,51), baru kemudian diikuti dengan strategi WO Weakness-Opportunity (2,31), strategi ST Strength-Threat (2,32), dan strategi WT Weakness-Threat (1,12).

Matrik SWOT

Analisis ini bertujuan untuk mencocokkan peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dengan kekuatan dan kelemahan internalnya untuk menghasilkan alternatif strategi. Setelah diketahui matrik IFAS, matrik EFAS dan diagram cartesius, maka dapat disusun matrik SWOT. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.10 dibawah ini:

Tabel 4.10 Kombinasi Strategi Matrik SWOT

IFAS \ EFAS	Strength :	Weakness :
	a. Jumlah jenis jasa yang di tawarkan bervariasi b. Persediaan sparepart yang sangat mencukupi c. Memberikan potongan harga d. Luas bengkel e. Alat produksi dalam kondisi baik	a. Harga lebih tinggi dari pesaing b. Harga kurang terjangkau c. Lokasi kurang strategis d. Lokasi sulit di jangkau e. Alat produksi kurang mencukupi f. Jumlah pegawai kurang mencukupi g. Kondisi manajemen keuangan usaha kurang baik h. Modal usaha kurang mencukupi

<p>Opportunity :</p> <ol style="list-style-type: none"> Memiliki pelanggan yang setia Pelanggan sering mereparasi dalam skala besar Kondisi lingkungan sekitar sangat mendukung untuk usaha bisnis Tersedia sparepart dengan jenis yang lebih modern pada perusahaan 	<p>Strategi SO :</p> <ol style="list-style-type: none"> Menawarkan jumlah jenis jasa yang lebih bervariasi agar pelanggan tetap setia Menyediakan sparepart dengan jenis yang lebih modern untuk mencukupi persediaan sparepart pada perusahaan Memberikan potongan harga agar mendapat keuntungan dari pelanggan yang mereparasi dalam skala besar Menyediakan tempat yang luas mengingat kondisi lingkungan sekitar sudah sangat mendukung untuk bisnis usaha ini Menyediakan alat produksi dalam kondisi baik untuk mempertahankan dan menarik pelanggan setia 	<p>Strategi WO :</p> <ol style="list-style-type: none"> Menghindari harga lebih tinggi dari pesaing agar tidak kehilangan pelanggan setia Memberikan harga terjangkau agar menarik pelanggan setia yang baru Menambah jumlah pegawai untuk memperlancar jalannya usaha terkhusus pelanggan yang sering mereparasi skala besar Memperbaiki manajemen keuangan agar dapat digunakan secara optimal untuk persediaan sparepart yang lebih modern Meningkatkan modal usaha agar dapat mencukupi persediaan sparepart dengan jenis yang modern
<p>Threat:</p> <ol style="list-style-type: none"> Situasi <i>Corona Virus Disease-19</i> sangat berpengaruh terhadap tingkat permintaan pelanggan Memiliki banyak pesaing Merasa terganggu dengan pesaing Memiliki kesamaan produk dengan pesaing 	<p>Strategi ST:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lebih memperbanyak jumlah jenis jasa yang ditawarkan untuk menghindari kesamaan dengan produk jasa pesaing Memberikan potongan harga dalam situasi <i>Corona Virus Disease-19</i> untuk meningkatkan permintaan pelanggan Menyediakan area usaha yang luas untuk memberikan kenyamanan terhadap pelanggan untuk lebih unggul dari pesaing Menyediakan alat produksi dalam kondisi baik untuk lebih unggul dari pesaing Menyediakan sparepart yang tersedia banyak agar tidak merasa terganggu dengan adanya pesaing 	<p>Strategi WT:</p> <ol style="list-style-type: none"> Memberikan harga yang lebih terjangkau dalam situasi <i>Corona Virus Disease-19</i> untuk meningkatkan permintaan pelanggan Menghindari harga yang tinggi dari pesaing agar tidak merasa terganggu dengan adanya pesaing Menambah jumlah pegawai untuk memperlancar jalannya usaha agar lebih unggul dari pesaing Menambah modal usaha agar dapat menawarkan jumlah jenis produk jasa yang lebih bervariasi Memperbaiki Manajemen keuangan untuk memperlancar usaha agar dapat bersaing dengan pesaing

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan yang telah dijabarkan dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Menawarkan jumlah jenis jasa yang lebih bervariasi agar pelanggan tetap setia
- Menyediakan sparepart dengan jenis yang lebih modern bertujuan untuk mencukupi persediaan sparepart pada perusahaan
- Memberikan potongan harga agar mendapat keuntungan dari pelanggan yang mereparasi dalam skala besar
- Menyediakan tempat yang luas mengingat kondisi lingkungan sekitar sudah sangat mendukung untuk bisnis usaha ini
- Menyediakan alat produksi dalam kondisi baik bertujuan untuk mempertahankan dan menarik pelanggan setia.

Saran

Dari hasil uraian yang telah dikemukakan dapat dipertimbangkan:

- Diharapkan Bengkel Mipa Champion dapat membuat harga menjadi terjangkau serta menawarkan lebih banyak jumlah jenis jasa sehingga menimbulkan produk jasa yang lebih variatif yang menjadi keunggulan tersendiri dengan pesaing.
- Diharapkan Bengkel Mipa Champion untuk lebih fokus terhadap penambahan modal yang bertujuan untuk menambah pegawai serta alat produksi agar proses jalannya usaha dapat berjalan dengan lancar dan lebih optimal.
- Diharapkan Bengkel Mipa Champion Dapat meningkatkan promosi secara berkala melalui media sosial seperti instagram, whatsapp, facebook dan lain-lain, serta dapat memberikan diskon potongan harga disaat kondisi *Corona Virus Desease-19* untuk menarik perhatian pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Hasoloan (2018). Motivasi Kerja dan Kinerja Karyawan Pada PT. ISS Indonesia Medan. 3(2), 1-37, Universitas Dharmawangsa
- Agus Suprpto (2017). Analisis Strategi Daya Saing UMKM (Studi Pada Usaha Toko Siomay Berkah Jaya di Pringsewu). Lampung. Tesis Sekolah Bisnis. Universitas Lampung.
- Analisis Kompetitif Warung Kopi Flambojan Di Bandar Lampung, Princess Oktaviani. Karangan. Universitas Lampung.
- Ardansyah. Sapmaya Wulan, Hepiana Patmarima (2016). Penciptaan Model Strategi Bisnis Pengusaha Keripik di Seluruh Desa Mider Bandar Lampung. Laporan Tahunan Penelitian Hibah Bersaing, UB.
- Deby Sudarno (2020). Analisis Strategi Bisnis Pada Pabrik Roti Subur Jaya Bandar Lampung. Karangan. Universitas Bandar Lampung, Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Fandy Setiawan (2018). Analisis Daya Saing Ekspor Teh Global 2007-2016. Karangan. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Yogyakarta
- FREDDY RANKUTI (2014). Teknik Analisis SWOT Kasus Bisnis, Penerbit Gramedia, Jakarta.

- FREDDY RANKUTI (2019). Analisis SWOT: Meneliti Teknik Kasus Bisnis, Edisi Juli 2019. Perpustakaan Utama Gramedia, Jakarta.
- George R. (2018). Ide Manajemen. Literasi Bumi.
- Hakoko (2015). HRM, Percetakan Pertama Perpustakaan Setia Bandung
- Hammoud Ahmed & Saladin Djaslim (2013). Linda Karya, Bandung.
- Handito Joewono, Manajemen Strategi, Arrbey, Jakarta.
- Ismail Solihin, Manajemen Strategis, Erlangga, Jakarta.
- Listianti (2020). Analisis Perbandingan Ekspor Alas Kaki Indonesia ke AS Dari Perspektif Ekonomi Islam Essay. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Lupiyoadi (2013). Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi, 3ed.
- M Yusuf S. Redaputri, Appin Purisky (2018). Strategi Pengembangan Ekonomi Lampung TELCOM UNIVERSITY MANAGEMENT J 18(2), 1-8.
- Manajemen Pemasaran Strategis, Edisi 8, Salemba Empat.
- Manajemen Pemasaran: Konsep dan Strategi. Grafindo Persada, Jakarta.
- Manajemen Strategis Komprehensif, Erlangga, Jakarta.
- MANIULLANG (2018). Dasar-dasar Manajemen, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Meidera ED (2012). Jurnal Manajemen, Universitas Pasundan, 1(1), 1-10
- Muhammad Irawan (2014). Analisis SWOT untuk Strategi Pengembangan Tabungan BPR Nusamba Brondong Lamongan Lamongan Harmoni Plus. Jurnal Fakultas Ekonomi Bisnis, 11(519-576), 525-531.
- Pemasaran, McGraw-Hill/Irwin, 2013.
- Psikologi Sosial, Bandung: CV Pustaka Setia.
- Puguh Cahyono (2016). Implementasi Strategi Pemasaran Analisis SWOT Untuk Meningkatkan Penjualan Asuransi Kecelakaan dan Kematian Pada PT. Prudential Cabang Lamongan. Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Islam Lamongan, 1(2):1-10.
- Purnomo, R.A., R. & L.O. Sugianto (2018). Studi Kelayakan Pers Unmuh Ponogoro.
- Rusmawati (2017). Experiential Marketing dan Customer Loyalty (Studi Kasus di Cv. Lamongan Sports Center). Jurnal Ilmu Manajemen Universitas Islam Lamongan.
- Sadono Sukirno, Makroekonomi, Dasar Teori. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sapmaya, Mahmudi (2016). Analisis Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Daya Saing Berkelanjutan PKL.
- Stephen Robbins, Mary Coulter (2014). Manajemen, Edisi ke-12. Pearson Education Limited, AS.
- Supomo, R Nurhayati (2018). Yrama, Manajemen Sumber Daya Manusia, Bandung.
- Terjemahan oleh Alexander Sindoro dan Benjamin Molan. Prenhalindo, Jakarta.
- Terry, George R. (2013). Dasar-dasar manajemen (Diterjemahkan: G.A Ticoalu). Bandung.
- Tjiptono (2015). Edisi 4: Andi Offset, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy, Gregory (2012). Kepuasan dengan layanan. Andi Offset.
- Welly, Fransisca, Suandi (2015). CV.Asia Jaya Teknik Analisis Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Penjualan. Binus: Tesis Sarjana