

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan tujuan dan hasil penelitian mengenai strategi pemasaran pada Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala guna meningkatkan penjualan menggunakan analisis SWOT :

1. Kekuatan (*Strengths*) yang dimiliki Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala ada 3, Yaitu: 1) Reputasi yang diberikan Dealer Anyar Motor bagus, sudah lama bisnis dan dijamin 100 % produk langsung dari perusahaan ke Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala. Yang kemudian di distribusikan ke konsumen. 2) Lokasinya strategis dekat dengan jalan raya serta mudah dijangkau oleh para konsumen. 3) Tim penjualannya yang kompeten di dalam bidang penjualan untuk melayani para konsumen yang berkunjung.
2. Kelemahan (*Weaknesses*) yang dimiliki Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala ada 2 antara lain 1) Harga yang kurang bersaing dalam proses penjualan sehingga konsumen berfikir lebih dahulu sebelum membeli unit sepeda listrik. 2) Fasilitas showroom yang kurang memadai, seperti belum ada mekanik yang bertugas untuk memperbaiki sepeda listrik.
3. Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala meliputi: 1) Perkembangan teknologi digital sebagai alat untuk memasarkan produk unit sepeda listrik dalam Media Sosial online. 2) Sebagai alat mediasi/membantu kebijakan program pemerintahan yang mengurangi polusi udara melalui kendaraan tanpa karbondioksida. Seperti sepeda listrik, motor listrik.
4. Ancaman (*Treats*) yang dimiliki Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala antar lain: 1) Persaingan ketat antar dealer lain dalam menjual produk sepeda listrik dalam proses pemasaran produk setiap dealer. 2) Perubahan preferensi harga dalam mengambil minat beli yang kurang pas di tangan konsumen.

5. Dari hasil analisis SWOT Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala dapat dinyatakan bahwa Strategi ini menggunakan Strategi Agresif dengan hasil perhitungan rumus EFAS dan IFAS yang didapatkan dari nilai IFAS sebesar 1 dan nilai untuk hasil EFAS sebesar 0,5 yang berarti lebih besar kekuatan dan peluang yang ada di Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala. Maka dari perumusan tersebut, Dealer Anyar Motor E-Bike bisa memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada yaitu antara lain; 1) Keberadaan Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala memiliki reputasi yang bagus akan memudahkan dalam proses pemasaran unit sepeda listrik dengan memanfaatkan media sosial yang ada. 2) Tim sales yang kompeten di dalam bidang penjualan dalam melayani konsumen yang berkunjung sebagai alat untuk memberi tahukan terkait per unit sepeda listrik dan membantu program pemerintah untuk mengurangi polusi yang diakibatkan kendaraan bahan bakar.

5.2 Saran

1. Memperbanyak mengupdate foto postingan unit sepeda listrik setiap hari lewat media sosial marketplace pada akun Facebook Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala guna memperluas jangkauan konsumen yang berminat untuk membeli unit sepeda listrik.
2. Dianjurkan untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki Dealer Anyar Motor E-Bike Adipala seperti kekuatan reputasi yang baik, lokasi yang strategis, tim penjualan yang solid dan peluang dengan menggunakan teknologi digital dalam memasarkan, serta bekerjasama dengan pemerintahan tentang program untuk mengurangi polusi udara yang diakibatkan kendaraan berbahan bakar.