

## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JASA SERVICE PADA BENGKEL MOBIL CV FUJI STAR

**Dewi Rosita**

STIE Jambatan Bulan

[dewirosita076@gmail.com](mailto:dewirosita076@gmail.com)

**Muh Sabir**

STIE Jambatan Bulan

[muhsabir891@gmail.com](mailto:muhsabir891@gmail.com)

### **Abstract**

*The purpose of this study was to determine the business development strategy of CV Fuji Star service. The method used in this research is descriptive method. Descriptive method is a research method that describes the situation or occurrence of a phenomenon. By taking the descriptive method, researchers want to get a complete picture of the right strategy in developing a car service business at Cv Fuji Star. In this study, the techniques used for data collection were carried out as follows: a. Interview, namely information data obtained directly from the management of CV Fuji Star. b. Questionnaire, namely data collection techniques by asking written questions to be answered in writing by respondents. c. Documentation method, namely techniques by examining documents and reports related to research objectives. Based on the results of the SWOT analysis of the CV Fuji Star workshop service business, obtaining the ST strategy, several policy priorities need to be implemented, namely: prioritising service quality, solutions to deal with surrounding competition, and implementing an effective waste treatment system. As for the SO strategy, namely: some key solutions for employees to be more skilled, provide guarantees to customers, and take advantage of opportunities from the growth in the number of vehicles.*

**Keywords:** Strategy, Business Development, Strength, Weakness Opportunity, Threat (SWOT) Analysis.

### **Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan usaha jasa service CV Fuji Star. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif adalah metode penelitian yang menggambarkan situasi atau kejadian dari suatu fenomena. Dengan mengambil metode deskriptif peneliti ingin mendapatkan gambaran yang utuh mengenai strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha jasa service mobil pada Cv Fuji Star. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan untuk pengumpulan data yang dilakukan sebagai berikut: a. Wawancara yaitu data informasi yang didapatkan secara langsung dari manajemen CV Fuji Star. b. Kuesioner yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan tertulis untuk

di jawab secara tertulis oleh responden. c. Metode dokumentasi yaitu teknik dengan menelaah dokumen-dokumen dan laporan-laporan yang berhubungan dengan tujuan penelitian. Berdasarkan hasil analisis SWOT usaha jasa bengkel CV Fuji Star memperoleh strategi ST maka beberapa prioritas kebijakan yang perlu dilaksanakan yaitu: mengutamakan kualitas jasa service, solusi untuk mengadapi persinggan sekitar, dan menerapkan system pengolahan limbah yang efektif. Sedangkan untuk strategi SO yaitu: beberapa solusi utama untuk karyawan agar lebih trampil, memberikan garansi kepada pelanggan, serta memanfaatkan peluang dari pertumbuhan jumlah kendaraan.

**Kata Kunci:** Strategi, Pengembangan Usaha, Analysis Strength, Weakness Opportunity, Threat (SWOT).

## Pendahuluan

Kabupaten Mimika salah satu daerah di Provinsi Papua Tengah yang ber-ibukotakan Timika. Letak perusahaan tambang emas terbesar di Indonesia yaitu PT Freeport Indonesia, berada sektor ekonomi kota Timika tidak semestinya bergantung pada sector pertambangan emas semata dalam meningkatkan pertumbuhan ekonominya, sebaliknya Kota Timika harus menciptakan perusahaan lain yang berfungsi untuk menunjang perputaran perekonomian di Kota Timika. Jika sewaktu-waktu PT. Freeport Indonesia tidak beroperasi kembali atau dengan berfokus pada sumber daya lain yang dapat dimanfaatkan dan dikembangkan dalam rangka mengubah fungsi industri pertambangan seperti pertanian, perkebunan, perikanan, dan hasil laut. Meskipun dampaknya masih kecil, akan tetapi telah ditunjukkan bahwa sektor perdagangan di Kabupaten Mimika yang lebih berkembang dan maju. serta sektor kehutanan, dan industri lainnya, semua maju dan berkontribusi pada perekonomian negara.

Pada dasaranya setiap perusahaan harus mempunyai strategi, manajemen usaha dan ide kreatif serta ciri khas dalam berwirausaha. Oleh sebab itu diperlukan suatu ide-ide baru yang bisa membangun minat konsumen atau customer untuk tertarik dengan produk ataupun jasa yang ditawarkan. Hal ini mengharuskan perusahaan untuk melakukan kegiatan aktifitas seefektif dan seefesien mungkin, sehingga perusahaan tersebut memiliki kualitas jasa yang terjamin dan memiliki keunggulan. Dan membuat perusahaan tersebut agar lebih mempertahankan keberadaanya di tengah-tengah persaingan terutama pada perusahaan yang bergerak di bidang yang sama. Selain itu diperlukan kerja sama antar perusahaan lain dengan yang lainnya , agar perusahaan tersebut lebih di

kenal orang banyak. Terlebih pesaing di dunia usaha tidak hanya dari pesaing usaha kecil akan tetapi pesaing besar juga, terlebih pengaruh dari berpindah-pindahnya perusahaan juga mempengaruhi sedikit banyaknya customer atau konsumen yang menggunakan jasa tersebut. Dan mengakibatkan keuntungan yang diperoleh perusahaan juga berkurang. Dalam situasi persaingan yang ketat secara tidak langsung perusahaan perlu mengatur strategi, baik strategi manajemen, strategi lokasi, strategi promosi, dan strategi yang tepat untuk bisa mencapai tujuan tersebut.

Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa service mobil merupakan suatu perusahaan yang termasuk dalam jajaran perusahaan besar, terlebih usaha tersebut memiliki ijin dan berdiri sudah sejak lama. Kebanyakan perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan jasa service mobil tidak mampu bersaing karena kurang tepatnya strategi bisnis yang digunakan, dan tentunya menggunakan strategi pemasaran yang tetap dapat mengakibatkan stabilnya pendapatan dan pengeluaran yang di kelola. Oleh sebab itu perusahaan yang bergerak dalam bidang service mobil dituntut untuk menggunakan strategi yang tepat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya.

CV Fuji Star adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa service mobil, yang berdiri sejak tahun 1997 yang pertama kali di buka di Jln. Ahmad Yani, setelah itu pindah pada tahun 2000 di dekat petrosea, dan setelah itu sekitar tahun 2012 pindah lagi ke depan hotel Swiss Belin dan menetap hingga sekarang, faktor yang mempengaruhi pindahnya CV Fuji Star dikarenakan pada saat itu lokasi yang di tempati masih dalam kepemilikan orang lain (kontrak) dan yang di tinggali sekarang sudah menjadi milik pribadi, CV Fuji Star termasuk dalam jenis usaha besar yang memiliki surat ijin usaha (usaha yang legal) yang bisa membantu perkembangan perekonomian bangsa juga bisa mengurangi pengangguran yang terjadi di kabupaten mimika, oleh sebab itu CV Fuji Star juga memiliki beberapa karyawan yang aktif berkerja setiap harinya.

Kelebihan dari CV Fuji Star yaitu melayani dan menerima segala jenis perbaikan pada mobil. Dan lebih mengutamakan perbaikan dalam berbagai kendala apapun akan diperbaiki. Akan tetapi jasa yang lebih menonjol di tawarkan oleh CV Fuji Star adalah jasa *bodyrepair* yang sering di perlukan oleh customer yang datang. Pelanggan atau customer yang ada di CV Fuji Star adalah kalangan umum yang tidak memiliki keterikatan dengan perusahaan manapun, akan tetapi ada beberapa dari customer yang menyarankan atau mempromosikan CV Fuji Star melalui beberapa

relasi. mAda juga beberapa customer atau pelanggan yang sudah beberapa kali datang untuk melakukan perbaikan, untuk masalah administrasi CV Fuji Star tidak langsung mematok harga untuk jasa yg di tawarkan akan tetapi dilihat dari segi kerusakannya terlebih dahulu. Masalah pemasaran yang terjadi di CV Fuji Star adalah dari minimnya modal bengkel yang mengharuskan pelanggan untuk membayar terlebih dahulu (DP) baru proses penggerjaan dapat di lakukan. karna minimnya modal tersebut yang mengakibatkan banyaknya customer atau pelanggan yang menaruh saja mobilnya lalu di tinggalkan, ada juga yang penggerjaan mobilnya sudah dilakukan akan tetapi pembayarannya yang terhambat, bukan hanya itu ada juga yang kerusakan mobilnya parah tapi DP yang di bayarkan tidak seimbang dengan pengjerjannya.

Untuk pembelian bahan-bahan untuk *body repair* seperti cat, amplas, dempul bahan-bahan yang dibeli masih di daerah Timika. beberapa bahannya ada yang di pesan dari makasar atau Surabaya. Dan untuk modifikasi tentu harga yang di tawarkan akan lebih mahal karna barang yang di gunakan di pesan terlebih dahulu dari luar daerah. Akan tetapi untuk alat-alat yang digunakan di bengkel mobil CV Fuji Star adalah milik sendiri sudah tersedia dan ada beberapa yang kurang lengkap.

Berikut data customer atau pelanggan yang menggunakan jasa di CV Fuji Star.

**Table 1.1 Data pelanggan tetap CV Fuji Star**

NO	NAMA	TAHUN 2019	TAHUN 2020	TAHUN 2021	TAHUN 2022
1	P. RAHMAN	3	4	2	3
2	SEKOLAH TARUNA	2	2	5	1
3	PEMADAM KEBAKARAN	1	2	6	2
4	P. HIDAYAT	1	1	2	5
5	P. RIZAL	3	3	1	4
6	P. NUR AZIZ	3	2	3	3
7	P. HENDRY	1	4	1	4
8	P. RIZKY	6	3	5	2
9	PT EMPAGELAH	3	2	7	3
10	PT DEVA	4	3	5	1

11	PT INTAN JAYA	4	1	4	2
12	SUMBER REJEKI	3	1	3	5
13	P. HIDAYAT	2	1	2	4
14	P. HERMAN	2	2	4	6
15	P. MICHAEL	3	3	5	5
16	P. JEFRY CHANDRA	1	2	2	6
17	P. ANDRE	1	1	3	5
18	P. TRI TENTARA	1	4	5	3
19	P. BEKO TENTARA	2	4	4	4
20	P. ANDY L.S POLRI	4	5	6	2
21	P. BAGUS POLRI	3	4	3	4
22	P. AWAL POLRI	1	3	2	2
23	IBU BENDAHARA DISTRIK	1	2	3	3
24	PLN	2	2	1	1
25	P. HENGKI	2	2	6	3
26	P. REZA PLN	3	3	3	3
27	P. DARMAWAN BRIMOB	5	5	4	3
28	P. ANDIKA P.E	6	6	5	3
29	IBU. SUSI	7	7	6	2
30	IBU. ANGEL	8	8	7	4
31	IRSYAD YUSUF	7	7	2	5
32	P. ANDRE KONTRAKTOR	5	4	2	6
33	P.BOV PROYEK	2	2	2	3
34	P. DUL KONTRAKTOR	3	1	2	1
35	P. RUDI	1	2	4	2
36	P. DANANG 32	5	3	4	5
37	P. JULFI KONTRAKTOR	6	4	4	6
38	P.LUKMAN KONTRAKTOR	6	1	3	4
39	P. MASIR	3	1	1	3
40	P. EXCEL PROYEK	5	2	1	3
41	P. ZAINUR W KUALA	4	2	1	3
42	P. BONARA SRIKANDI	4	5	1	3
43	CV SANGGALANGI	2	6	1	4

44	P. YOHEVA JIRE	3	5	2	3
45	P. DAYAT MEBEL	4	3	2	5
46	P. GEORGE KONTRAKTOR	2	2	2	6
47	P. JOEL ELVIS	3	1	3	6
48	P. JAMAL MEBEL	2	4	4	4
49	P. RIKO ALAT BERAT	7	3	4	3
50	P. SURYA ATMAJA BRIMOB	5	2	5	1
51	IBU MARIA	4	5	2	2
52	P. JAYUS MEBEL	2	5	3	4
53	P. REIHAN PT SRIKANDI	2	4	1	5
54	P. AHMAD CV SANGGALANGI	1	3	2	6
55	P. WISNU SETIAWAN	1	1	1	7
56	IBU AGUSTIN	7	2	4	1
57	P. ALKION KIWAK	1	1	5	1
58	P. YOHAN KIWAK	1	3	4	3
59	P. BENI MAGAI	3	1	2	3
60	P. ALKIOM KIWAK	3	1	7	4
61	P. APRILINUS DANG	5	1	5	2
62	P. FIDO UAMANG EMAPGELAH	3	2	4	2
63	P. EDI SANTOSO	1	2	2	1
64	P. IMAM RUDIANTO	5	3	1	2
65	P. JUFRIANSYAH	7	4	1	1
66	P. AGUSTINUS WANDIK	5	6	1	3
67	P. ARINUS TABUNI	4	6	3	4
68	P. RENDY MW	3	5	2	3
69	P. RUSLAN KUALA KENCANA	2	3	2	2
70	P. SUHERMAN KUALA	4	1	4	5

Data diolah 2023, pada service mobil CV Fuji Star

**Table 1.2**  
**Data jumlah pendapatan per-priode 2019-2022 pada CV Fuji Star**

<b>JUMLAH PELANGGAN ATAU CUSTEMER (Tetap) PERTAHUN</b>	<b>PRIODE</b>	<b>PENDAPATAN</b>
<b>60</b>	<b>2019</b>	<b>705.959.000</b>
<b>53</b>	<b>2020</b>	<b>462.570.000</b>
<b>57</b>	<b>2021</b>	<b>475.579.000</b>
<b>67</b>	<b>2022</b>	<b>858.324.000</b>

*Data diolah 2023, pada service mobil CV Fuji Star*

Berdasarkan pada data tersebut, bisa di lihat bahwa CV Fuji Star telah menjadi rujukan dari hasil rekomendasi customer, yaitu dari Satlantas, Pemadam Kebakaran, Dampri dll. Bisa di lihat pada tahun 2019 pendapatan yang di peroleh sebesar Rp. 705.959.000. Sedangkan pendapatan pada tahun 2020 sebesar Rp.462.570.000 dan tahun 2021 sebesar Rp. 475.579.000 jika di perbandingkan pendapatan mengalami penurunan yang di sebabkan adanya covid-19 dan beberapa faktor lainnya. Akan tetapi pendapatan pada tahun 2022 sebesar Rp. 858.324.000 dan mengalami kenaikan pendapatan yang disebabkan oleh kendaraan yang masuk dari Satlantas dan Damri.

Berawal dari fenomena tersebut di atas, peneliti kemudian termotivasi untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam dengan judul **"Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jasa Service Mobil Pada CV Fuji Star"**

### **Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif adalah metode penelitian yang menggambarkan situasi atau kejadian dari suatu fenomena. Alasan peneliti mengambil metode deskriptif adalah peneliti ingin mendapatkan gambaran yang utuh mengenai strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha jasa service mobil pada CV Fuji Star.

### **Hasil dan Pembahasan**

#### **Analisis Data**

Menurut (Wardoyo, 2013:1-2). Proses pengambilan keputusan strategis umumnya senantiasa dikaitkan dengan masalah misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, sebagai strategic

planner dalam melakukan analisis perlu memperhatikan berbagai aspek yang terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor itu secara garis besar dapat dikelompokkan dalam 4 kategori yang disebut sebagai Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunity) dan Ancaman (Threat), sehingga dikenal dengan sebutan Analisis SWOT. Meski kelihatannya sederhana, analisis SWOT bisa memberikan identifikasi yang lengkap atas faktor-faktor perusahaan tersebut. Hal ini bisa dimengerti karena pijakan Analisis SWOT adalah berhubungan dengan masalah internal dan masalah eksternal perusahaan. Menurut (Wardoyo, 2013:1-2) Secara sederhana pola pikir Analisis SWOT dapat digambarkan sebagai berikut :

Analisis SWOT secara sekaligus dapat dipakai untuk melakukan evaluasi faktor internal dan eksternal perusahaan secara sekaligus, sehingga selanjutnya bisa dicari solusinya.

### **Identifikasi Faktor Internal**

Analisis faktor <sup>65</sup> pada penelitian ini dilaksanakan untuk mengidentifikasi mengevaluasi kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh terhadap strategi pengembangan usaha jasa service mobil pada CV Fuji Star. Faktor lingkungan internal adalah faktor-faktor kekuatan yang dapat dimaksimalkan serta faktor-faktor kelemahan yang harus dimaksimalkan atau dihilangkan.

#### **1. Kekuatan (Strengths)**

Kekuatan merupakan faktor internal yang harus dimaksimalakan untuk mencapai tujuan suatu usaha. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada narasumber maka didapatkan faktor kekuatan sebagai berikut:

- a. Karyawan memiliki keterampilan dan kemampuan yang memadai

Bengkel mobil CV Fuji Star merupakan salah satu bengkel yang ada di kawasan di sp2. Salah satu faktor pendukung untuk mempertahankan konsumen dengan kepuasan jasa yang diberikan. Dengan didukung oleh keterampilan/kemampuan teknisi yang memadai. Dengan begitu pelayanan yang diberikan dapat maksimal.

- b. Adanya penjelasan sebelum memulai pengerajan service

Dengan adanya kesepakatan yang dilakukan terlebih dahulu sebelum pengerajan dapat menjadi salah satu strategi terbaik untuk menentukan jenis perbaikan yang di perlukan serta penentuan harga yang diberikan.

- c. Memiliki garansi setiap menggunakan jasa service body repair

Menggunakan jasa service body repair di bengkel resmi atau bengkel yang terpercaya, biasanya mereka memberikan garansi sebagai bentuk jaminan atas kualitas pekerjaan yang telah dilakukan. Garansi ini bisa berbeda-beda tergantung pada kebijakan masing-masing bengkel, tetapi beberapa hal umum yang biasanya dicakup dalam garansi body repair

- d. Mengutamakan kualitas jasa service

Berkomitmen untuk memberikan layanan service mobil yang berkualitas tinggi, dengan mengutamakan kepuasan pelanggan melalui hasil kerja yang presisi dan tahan lama. Dengan tim teknisi profesional yang berpengalaman serta didukung oleh peralatan modern, kami memastikan bahwa setiap perbaikan dan perawatan kendaraan dilakukan sesuai dengan standar industri yang ketat.

- e. Memastikan kebutuhan pelanggan dan memberikan solusi yang tepat

Di bengkel CV Fuji Star kepuasan pelanggan selalu menjadi prioritas utama. Dan berkomitmen untuk memastikan bahwa setiap kebutuhan pelanggan dipahami dengan baik dan ditangani secara profesional. Melalui komunikasi yang terbuka dan mendalam, juga mendengarkan keluhan serta keinginan pelanggan untuk memberikan solusi yang tepat dan sesuai. Setiap kendaraan memiliki karakteristik dan masalah yang berbeda-beda, oleh karena itu, CV Fuji Star menawarkan layanan yang disesuaikan dengan kondisi spesifik kendaraan Anda. Tim teknisi CV Fuji Star yang terampil akan melakukan analisis menyeluruh, memastikan perbaikan dilakukan secara efektif dan efisien, serta

menggunakan komponen berkualitas tinggi agar kendaraan Anda tetap berfungsi optimal dalam jangka waktu yang lama.

## 2. Kelemahan

Kelemahan pada sebuah bengkel mobil bisa bervariasi tergantung pada ukuran, lokasi, manajemen, dan layanan yang ditawarkan. Beberapa kelemahan yang umum dihadapi oleh bengkel mobil antara lain:

- a. Waktu penggerjaan tidak sesuai dengan kesepakatan yang telah di sepakati

Jika bengkel sedang menangani terlalu banyak kendaraan sekaligus, teknisi dan fasilitas bengkel mungkin tidak cukup untuk menangani semua pekerjaan sesuai jadwal. Ini bisa menyebabkan penggerjaan terhambat atau tertunda. Selain itu kendala dari ketersediaan modal yang tidak terealisasikan dengan baik antara pelanggan dan manajemen bengkel mobil.

- b. Kurangnya ketersediaan bahan baku atau suku cadang

Ada beberapa faktor yang dapat menyebabkan waktu penggerjaan di bengkel mobil tidak sesuai dengan kesepakatan awal. Seperti Penggantian suku cadang yang spesifik atau langka dapat memakan waktu lebih lama jika stok tidak tersedia atau harus dipesan dari luar kota atau luar negeri. Hal ini bisa menjadi salah satu penyebab keterlambatan.

- c. Bengkel mobil CV Fuji Star tidak bekerja sama dengan asuransi kendaraan

CV Fuji Star adalah bengkel mobil yang mengutamakan kualitas dan kepuasan pelanggan dalam setiap layanan yang kami berikan. Namun, kami ingin menginformasikan bahwa saat ini CV Fuji Star tidak bekerja sama dengan perusahaan asuransi kendaraan. Seluruh biaya perbaikan dan servis di bengkel kami dilakukan melalui pembayaran langsung oleh pelanggan, tanpa dukungan klaim asuransi. Dan tetap berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik dengan harga yang kompetitif serta transparan. Jika Anda memiliki pertanyaan mengenai biaya perbaikan atau detail

layanan, tim kami akan dengan senang hati membantu Anda.

- d. Cuaca yang kurang mendukung berdampak pada lamanya proses penggerjaan

Faktor cuaca atau kondisi lingkungan dapat memengaruhi waktu penggerjaan di bengkel mobil, terutama pada proses-proses yang memerlukan kondisi lingkungan yang spesifik untuk mendapatkan hasil yang optimal. Berikut adalah beberapa cara cuaca dan kondisi lingkungan dapat berdampak pada: proses pengecatan, Pengeringan Bahan Pengisi (*Filler*), Pengujian Kendaraan. Pengaruh pada Kualitas Hasil Pekerjaan

- e. CV Fuji Star kurang mempromosikan lewat media sosial

Media sosial memang menjadi tantangan baru bagi setiap pengusaha, dan setiap pengusaha harus siap untuk belajar dan berkembang mengikuti jaman yang semakin lama semakin berkembang. Mengingat pentingnya media sosial saat ini merupakan langkah yang bagus dengan menggunakan promosi yang lebih intensif di media sosial, bengkel mobil CV Fuji Star bisa semakin dikenal dan mendapatkan lebih banyak pelanggan.

### **Identifikasi Faktor External**

Identifikasi faktor eksternal merupakan tahap awal dalam menganalisis faktor eksternal berupa peluang dan ancaman pada bengkel mobil CV Fuji Star, tujuannya adalah untuk pemberian bobot, rating dalam menganalisis semua potensi usaha jasa service mobil CV Fuji Star. Berdasarkan wawancara serta pengisian identifikasi faktor internal-eksternal maka diperoleh beberapa peluang dan ancaman sebagai berikut:

#### **1. Peluang**

Peluang adalah kondisi atau situasi eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuan, mengembangkan bisnis, atau meningkatkan kinerja. Artinya eksternal yang dapat mendatangkan keuntungan apabila dapat memanfaatkannya dan memaksimalkan untuk

mencapai strategi pengembangan yang diharapkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber maka di dapatkan beberapa faktor peluang sebagai berikut:

- a. Pertumbuhan kendaraan menjadi peluang karena adanya peningkatan daya beli masyarakat serta kebutuhan layanan kendaraan

Pertumbuhan ekonomi menjadi peluang bagi CV Fuji Star karena meningkatkan daya beli masyarakat, termasuk untuk membeli kendaraan baru. Semakin banyak kendaraan yang dimiliki, semakin besar pula kebutuhan akan perawatan dan perbaikan. Bengkel mobil bisa memanfaatkan pertumbuhan ini dengan menyediakan layanan perawatan berkala untuk memenuhi permintaan yang meningkat.

- b. CV Fuji star menyediakan layanan khusus seperti: layanan jemput-antar kendaraan dan layanan *chek-up* gratis

Dengan adanya layanan khusus jemput-antar kendaraan Pelanggan tidak perlu datang langsung ke bengkel. Bengkel menyediakan layanan jemput dan antar kendaraan ke rumah atau kantor pelanggan setelah perbaikan selesai. Serta memberikan layanan *chek-up* gratis misalnya untuk pengecekan komponen-komponen penting seperti rem, mesin, aki, dan sistem kelistrikan. Ini bisa diberikan sebagai bagian dari promosi atau paket perawatan tertentu.

- c. Bengkel mobil CV Fuji Star juga berkolaborasi dengan beberapa instansi

Kolaborasi antara bengkel mobil CV Fuji Star dengan beberapa instansi dapat memberikan berbagai keuntungan, baik bagi bengkel maupun instansi yang terlibat. Berikut beberapa peluang kolaborasi dan manfaatnya: CV Fuji Star dapat menjalin kerja sama dengan instansi pemerintah, perusahaan logistik, atau perusahaan swasta yang memiliki armada kendaraan besar. Dengan menjadi mitra perawatan resmi, bengkel bisa mendapatkan kontrak jangka panjang untuk perawatan berkala dan perbaikan kendaraan operasional instansi.

## 2. Ancaman

Ancaman merupakan faktor eksternal yang dapat menghambat dan mengganggu pencapaian tujuan strategi pengembangan usaha jasa bengkel mobil CV Fuji Star menghadapi berbagai ancaman yang dapat mempengaruhi kelangsungan dan keberhasilan bisnis mereka. Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber maka didapatkan beberapa faktor ancaman sebagai berikut:

- a. Adanya persaingan sekitar yang dapat mengambil pangsa pasar yang sama

Persaingan dari bengkel-bengkel sekitar yang menawarkan layanan serupa dapat menjadi ancaman signifikan bagi sebuah bengkel mobil, terutama dalam hal mengambil pangsa pasar yang sama. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk menghadapi dan mengatasi persaingan ini: Baik dari ancaman peningkatan kualitas layanan, diferensiasi produk dan layanan, penetapan harga yang kompetitif, lokasi dan ekstabilitas, pemasaran dan branding, kemitraan dan kolaborasi, inovasi teknologi dan kualitas sumberdaya manusia. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, bengkel mobil dapat mengatasi ancaman dari persaingan lokal dan bahkan meningkatkan pangsa pasar mereka

- b. Kurangnya regulasi untuk sertifikasi dan pelatihan teknisi pada CV Fuji Star

Kurangnya regulasi untuk sertifikasi dan pelatihan teknisi pada CV Fuji Star bisa menjadi tantangan serius bagi kualitas layanan bengkel dan keamanan kendaraan pelanggan. Berikut beberapa dampak dan solusi yang bisa diambil untuk mengatasi kekurangan regulasi terkait sertifikasi dan pelatihan teknisi: kualitas perbaikan tidak konsisten. Keselamatan pelanggan terancam. Dan tidak memenuhi standar industri.

- c. Limbah dari bengkel mobil CV Fuji Star dapat menjadi dampak dari pencemaran lingkungan

Limbah yang dihasilkan dari operasional bengkel mobil CV Fuji Star bisa menjadi salah satu sumber pencemaran lingkungan jika tidak dikelola dengan baik. Beberapa jenis limbah yang berpotensi mencemari lingkungan seperti: limbah oli bekas, limbah batrai dan aki, limbah cairan pendingin (coolant), limbah cat dan bahan kimia, dan limbah suku cadang atau ban bekas. Dari beberapa jenis limbah tersebut dapat menjadi dampak lingkungan seperti: pencemaran lingkungan serta bahaya bagi kesehatan.

- d. Terjadinya *fluktuasi* (perubahan) Ekonomi menjadi salah satu faktor ancaman bagi CV Fuji Star

*Fluktuasi* pada bengkel mobil CV Fuji Star bisa merujuk pada perubahan yang terjadi dalam berbagai aspek operasional bisnis, termasuk jumlah pelanggan, pendapatan, biaya operasional, dan permintaan pasar. Berikut adalah beberapa faktor yang bisa menyebabkan fluktuasi di bengkel mobil yaitu: fluktuasi jumlah pelanggan. Fluktuasi pendapatan. Fluktuasi biaya operasional. Fluktuasi permintaan layanan dan terakhir fluktuasi ketersediaan suku cadang.

- e. Jika tidak mampu beradaptasi teknologi yang berkembang pesat dapat menjadi ancaman bagi bengkel mobil CV Fuji Star

Teknologi yang berkembang pesat dapat menjadi ancaman bagi bengkel mobil CV Fuji Star jika tidak mampu beradaptasi. Perubahan teknologi, terutama di industri otomotif, menuntut bengkel untuk terus meningkatkan kemampuan dan fasilitas agar tetap relevan di pasar. Berikut adalah beberapa alasan mengapa perkembangan teknologi dapat menjadi ancaman seperti, munculnya kendaraan listrik dan *hybrid*, perangkat diagnostic modern, sistem manajemen digital dan IoT, permintaan untuk teknisi dengan keterampilan baru, kompetisi dari bengkel yang lebih *teknologi-savvy*.

## Perhitungan Bobot, Rating dan Skor Pada Tabel IFAS dan EFAS Matriks IFAS

Faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) diidentifikasi pada lingkup bengkel mobil CV Fuji Star maka dilakukan perhitungan bobot, rating dan skor pada tabel IFAS dan EFAS pada masing-masing faktor secara terpisah. Untuk penentuan bobot (tingkat kepentingan) pada faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dari skala (1=sangat tidak penting, 5=sangat penting), sedangkan penentuan rating dari skala (1=sangat tidak setuju, 5=sangat setuju), dimana nilai bobot tidak boleh lebih dari 1. Pilihan pemberian nilai untuk bobot adalah sebagai berikut:

### BOBOT (URGENSI PENANGANAN)

- |     |                       |           |
|-----|-----------------------|-----------|
| SP  | = Sangat Penting      | (5 Point) |
| P   | = Penting             | (4 Point) |
| CP  | = Cukup Penting       | (3 Point) |
| TP  | = Tidak Penting       | (2 Point) |
| STS | = Sangat Tidak Setuju | (1 Point) |

### RATING (KONDISI SAATINI)

- |     |                       |           |
|-----|-----------------------|-----------|
| SS  | = Sangat Setuju       | (4 Point) |
| S   | = Setuju              | (3 Point) |
| TS  | = Tidak Setuju        | (2 Point) |
| STS | = Sangat Tidak Setuju | (1 Point) |

Penentuan rating (kondisi saat ini) pada faktor kelemahan dan ancaman berbeda dengan faktor kekuatan dan peluang dengan skala (-4 = sangat setuju dan -1 = sangat tidak setuju). Pemberian nilainya adalah sebagai berikut:

**Tabel 5.1**  
**IFAS (Kekuatan dan Kelemahan)**

NO	FAKTOR INTERNAL	Jumlah Bobot (a1)	Jumlah Rating (a2)	Bobot SWOT (a1 / Total Bobot )	Rating Swo t (a2/a1 o)	Skor SWOT (Bobot x Rating)
	<b>A. KEKUATAN (STRENGTH)</b>					

1	Karyawan memiliki keterampilan dan keahlian yang memadai	40	38	0,099 8	3,80 0	0,379
2	Adanya penjelasan sebelum memulai pengerjaan service	42	35	0,104 7	3,50 0	0,367
3	Memiliki garansi setiap menggunakan jasa service body repair	39	36	0,097 3	3,60 0	0,350
4	Mengutamakan kualitas jasa service	40	37	0,099 8	3,70 0	0,369
5	Memastikan kebutuhan pelanggan dan memberikan solusi yang tepat	41	39	0,1022	3,90 0	0,399
<b>Total Skor Kekuatan</b>						<b>1,864</b>
<b>B. KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>						
1	Waktu pengerjaan sesuai dengan kesepakatan yang telah di sepakati	40	34	0,099 8	- 3,40 0	-0,339

2	Kurangnya ketersediaan bahan baku atau suku cadang	39	36	0,097 3	- 3,60 0	-0,350
3	Bengkel mobil CV Fuji Star bekerja sama dengan asuransi kendaraan	43	37	0,1072	- 3,70 0	-0,397
4	Cuaca yang kurang mendukung berdampak pada lamanya proses penggeraan	40	36	0,099 8	- 3,60 0	-0,359
5	CV Fuji Star mempromosikan lewat media sosial	37	36	0,092 3	- 3,60 0	-0,332
<b>Total Skor Kelemahan</b>		<b>401</b>	<b>364</b>	<b>1</b>		<b>-1,777</b>
<b>TOTAL</b>						<b>0,086</b>

Sumber: Data diolah, 2024

Keterangan:

$a_1$  = Jumlah bobot pada masing-masing faktor

$a_2$  = Jumlah rating pada masing-masing faktor

10 = Banyaknya jumlah responden

Total = Jumlah keseluruhan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 5.1 IFAS (kekuatan) menunjukan nilai yang signifikan berada pada titik 1,864 sedangkan (kelemahan) berada pada titik -1,777, sehingga jumlah total dari nilai pengaruh faktor-faktor internal adalah 0,086.

**Tabel 5.2 EFAS**  
**(Peluang dan Ancaman)**

NO	FAKTOR EKSTERNA L	Jumlah Bobot (a1)	Jumlah Retin g (a2)	Bobot SWOT (a1 / Total Bobot )	Ratin g Swot (a2/4 0)	Skor SWOT (Bobot x Rating)
<b>A. PELUANG (OPPORTUNITY)</b>						
1	Pertumbuhan kendaraan menjadi peluang karena adanya peningkatan daya beli masyarakat serta kebutuhan layanan kendaraan	172	140	0,1388	3,500	0,486
2	CV Fuji star menyediakan layanan khusus seperti: layanan jemput-antar kendaraan dan layanan chek-up gratis	182	137	0,1469	3,425	0,503
3	Bengkel mobil CV Fuji Star	177	139	0,1429	3,475	0,496

	juga berkolabor asi dengan beberapa instansi					
	<b>Total Skor Peluang</b>					<b>1,485</b>
<b>B. ANCAMAN (THREAT)</b>						
1	Adanya persaingan sekitar yang dapat mengambil pangsa pasar yang sama	173	135	0,1396	3,37 5	0,47 1
2	Kurangnya regulasi untuk sertifikasi dan pelatihan teknisi pada CV Fuji Star	172	158	0,1388	3,9 50	0,54 8
3	Limbah dari bengkel mobil CV Fuji Star dapat menjadi dampak dari pencemaran lingkungan	181	155	0,1461	3,8 75	0,56 6
4	Terjadinya fluktuasi (perubahan) Ekonomi menjadi salah satu faktor	182	141	0,1469	3,52 5	0,51 8

	ancaman bagi CV Fuji Star						
5	Jika tidak mampu beradaptasi teknologi yang berkembang pesat dapat menjadi ancaman bagi bengkel mobil CV Fuji Star	180	153	0,1453	- 25	3,8 0,55 6	
<b>Total Skor Ancaman</b>		<b>1239</b>	<b>1158</b>	<b>1</b>		<b>- 2,65 9</b>	
<b>TOTAL SKOR</b>						<b>- 1,174</b>	

Sumber: Data diolah, 2024

Keterangan:

$a_1$  = Jumlah bobot pada masing-masing faktor

$a_2$  = Jumlah rating pada masing-masing faktor

40 = Banyaknya jumlah responden

Total = Jumlah keseluruhan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 5.1 EFAS (peluang) menunjukan nilai yang signifikan berada pada titik 1,485 sedangkan (kelemahan) berada pada titik -2,659, sehingga jumlah total dari nilai pengaruh faktor-faktor ekternal adalah -1,174.

### Matriks SWOT dan Diagram SWOT

Setelah perhitungan bobot, stor, rating, dan membuat tabel IFAS dan EFAS untuk masing-masing faktor maka akan ditentukan alternative strategi dalam Matriks SWOT yaitu sebagai berikut:

**Tabel 5.3**  
**Matriks SWOT (Alternatif Strategi)**  
**Strategi Pengembangan Usaha**  
**Jasa Service pada Bengkel Mobil CV Fuji Star**

	<b>Kekuatan (Strength)</b>	<b>Kelemahan (Weakness)</b>
<b>IFAS</b>	<p>1. Karyawan memiliki keterampilan dan keahlian yang memadai</p> <p>2. Adanya penjelasan sebelum memulai penggerjaan service</p> <p>3. Memiliki garansi setiap menggunakan jasa service body repair</p> <p>4. Mengutamakan kualitas jasa service</p> <p>5. Memastikan kebutuhan pelanggan dan memberikan solusi yang tepat</p>	<p>1. Waktu penggerjaan sesuai dengan kesepakatan yang telah di sepakati</p> <p>2. Kurangnya ketersediaan bahan baku atau suku cadang</p> <p>3. Bengkel mobil CV Fuji Star bekerja sama dengan asuransi kendaraan</p> <p>4. Cuaca yang kurang mendukung berdampak pada lamanya proses penggerjaan</p> <p>5. CV Fuji Star mempromosikan lewat media sosial</p>
<b>EFAS</b>		
<b>Peluang (Opportunity)</b>	<b>STRATEGI SO</b>	<b>STRATEGI WO</b>
1. Pertumbuhan kendaraan menjadi peluang karena	1. Beberapa solusi utama untuk karyawan agar lebih terampil melalui : pelatihan berkala dan sertifikasi, rekrutmen	1. Solusi dari Kurangnya ketersediaan bahan baku atau suku cadang

<p>adanya peningkatan daya beli masyarakat serta kebutuhan layanan kendaraan</p> <p>2. CV Fuji star menyediakan layanan khusus seperti: layanan jemput-antar kendaraan dan layanan chek-up gratis</p> <p>3. Bengkel mobil CV Fuji Star juga berkolaborasi dengan beberapa instansi</p>	<p>berbasis keterampilan, mengikuti perkembangan teknologi, insentif dan penghargaan, serta monitoring pembinaan internal</p> <p>2. Memberikan jaminan bahwa hasil perbaikan bodi mobil akan bertahan dalam periode tertentu, misalnya 6 bulan hingga 1 tahun, tergantung jenis pekerjaan</p> <p>3. Pertumbuhan jumlah kendaraan, baik kendaraan pribadi maupun komersial, menjadi peluang besar bagi bengkel mobil CV Fuji Star untuk mengembangkan bisnisnya. Engan strategi yang tepat, CV Fuji Star dapat memanfaatkan pertumbuhan jumlah kendaraan sebagai peluang untuk memperluas layanan, meningkatkan kualitas, dan membangun reputasi yang kuat di pasar otomotif.</p>	<p>adalah Bengkel harus memiliki beberapa pemasok untuk suku cadang, bukan hanya mengandalkan satu pemasok utama. Diversifikasi pemasok, termasuk pemasok lokal maupun internasional, akan membantu mengurangi risiko kekurangan stok. Manfaatnya Ketika satu pemasok mengalami masalah, bengkel bisa tetap mendapatkan suku cadang dari pemasok lain sehingga operasional tetap berjalan.</p> <p>2. Bekerja sama dengan asuransi kendaraan merupakan langkah strategis untuk memperluas jangkauan</p>
--	--	--

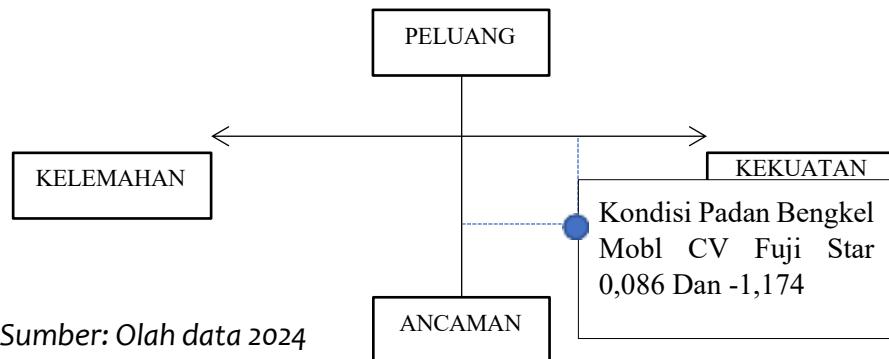
		<p>pelanggan dan meningkatkan aliran bisnis. Dengan kerjasama ini, bengkel dapat menjadi pilihan utama bagi pelanggan yang ingin memperbaiki mobil mereka melalui klaim asuransi.</p> <p>3. <b>Manfaat</b> bengkel dapat menjalin kerjasama dengan perusahaan yang memiliki armada kendaraan, seperti perusahaan transportasi, logistik, atau taksi, untuk melakukan perawatan dan perbaikan kendaraan secara rutin.</p>
<b>Ancaman (Threat)</b>	<b>STRATEGI ST</b>	<b>STRATEGI WT</b>
1. Adanya persaingan sekitar yang dapat mengambil pangsa pasar yang sama	1. Mengutamakan kualitas jasa service merupakan kunci keberhasilan bagi bengkel mobil CV Fuji Star dalam membangun reputasi dan	1. Dengan menyadari potensi dampak fluktuasi ekonomi dan menerapkan strategi yang tepat, CV Fuji Star dapat mengurangi

<p>2. Kurangnya regulasi untuk sertifikasi dan pelatihan teknisi pada CV Fuji Star</p> <p>3. Limbah dari bengkel mobil CV Fuji Star dapat menjadi dampak dari pencemaran lingkungan</p> <p>4. Terjadinya fluktuasi (perubahan) Ekonomi menjadi salah satu faktor ancaman bagi CV Fuji Star</p> <p>5. Jika tidak mampu beradaptasi teknologi yang berkembang pesat dapat menjadi ancaman bagi bengkel mobil CV Fuji Star</p>	<p>mempertahankan loyalitas pelanggan.</p> <p>2. Untuk menghadapi persaingan ini, CV Fuji Star dapat menerapkan beberapa strategi, seperti: meningkatkan kualitas layanan, menawarkan layanan khusus, harga kompetitif serta promosi yang aktif</p> <p>3. Menerapkan sistem pengolahan limbah yang efektif, termasuk limbah cair dan padat, untuk memastikan bahwa limbah yang dihasilkan tidak mencemari lingkungan. Dengan pengelolaan limbah yang baik, CV Fuji Star tidak hanya dapat mengurangi dampak pencemaran lingkungan, tetapi juga membangun citra positif sebagai bengkel yang bertanggung jawab terhadap lingkungan.</p>	<p>risiko yang dihadapi dan tetap menjaga keberlangsungan bisnis di tengah tantangan yang ada.</p> <p>2. Seiring dengan perkembangan teknologi dan regulasi, bengkel yang tidak mampu mengikuti perkembangan ini dapat kehilangan sertifikasi atau lisensi yang diperlukan untuk beroperasi.</p> <p><b>Solusinya</b> Secara proaktif memperbarui pemahaman tentang regulasi industri dan mengikuti pelatihan yang diperlukan untuk memenuhi standar tersebut.</p>
---	--	---

Sumber: Data diolah 2024

Setelah melakukan alternatif strategi dalam Matriks SWOT maka dapat ditentukan kombinasi dari faktor internal dan eksternal dalam diagram SWOT yang tergambar sebagai berikut:

**Gambar 5.1 Diagram SWOT Strategi Pengembangan Usaha Jasa Service Mobil Pada Bengkel Mobil CV Fuji Star**



Sumber: Olah data 2024

Dari hasil diagram diatas menunjukkan bahwa nilai skor faktor kekuatan dan kelemahan berada pada titik 1,864 dan -1,777. Sedangkan nilai skor faktor peluang dan ancaman berada pada titik 1,485 dan -2,659. Dari keseluruhan nilai skor tersebut terbentuklah alternatif strategi yang dapat diambil yaitu strategi ST yaitu strategi yang di susun dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi dan strategi tersebut berada pada titik 0,086 untuk kekuatan (S) dan -1,174 untuk ancaman (T).

### Hasil Pembahasan

Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha jasa service pada CV Fuji Star adalah dengan mengambil langkah strategi yang tepat terlebih dahulu telah di identifikasi faktor-faktor yang terdiri dari faktor internal (kekuatan, kelemahan) dan faktor eksternal (peluang, ancaman). Setelah diidentifikasi faktor-faktor tersebut kemudian menentukan alternative strategi pada matriks SWOT dan menentukan titik pada diagram SWOT maka focus pada strategi yang dapat di ambil strategi S yaitu strategi yang di susun dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk megatasi ancaman yang akan terjadi.

Berdasarkan hasil analisis SWOT usaha jasa bengkel CV Fuji Star memperoleh strategi ST maka beberapa perioritas kebijakan yang perlu dilaksanakan yaitu:

1. Mengutamakan kualitas jasa service merupakan kunci keberhasilan bagi bengkel mobil CV Fuji Star dalam membangun reputasi dan mempertahankan loyalitas pelanggan.
2. Solusi untuk menghadapi persaingan ini, CV Fuji Star dapat menerapkan beberapa strategi, seperti:
  - a. meningkatkan kualitas layanan: Memfokuskan pada peningkatan kualitas layanan dan membangun hubungan baik dengan pelanggan untuk menjaga loyalitas, serta menawarkan nilai lebih dibandingkan dengan kompetitor.
  - b. menawarkan layanan khusus: Seperti adanya layanan jemput antar untuk kendaraan yang akan di service.
  - c. harga kompetitif dengan memberikan penawaran khusus atau paket layanan untuk menarik pelanggan.
  - d. promosi yang aktif: Seperti melakukan promosi lewat media sosial, dan program loyalitas untuk meningkatkan visibilitas.
3. Menerapkan sistem pengolahan limbah yang efektif, termasuk limbah cair dan padat, untuk memastikan bahwa limbah yang dihasilkan tidak mencemari lingkungan. Dengan pengelolaan limbah yang baik, CV Fuji Star tidak hanya dapat mengurangi dampak pencemaran lingkungan, tetapi juga membangun citra positif sebagai bengkel yang bertanggung jawab terhadap lingkungan.

Selanjutnya strategi SO adalah solusi untuk

1. Beberapa solusi utama untuk karyawan agar lebih terampil melalui : pelatihan berkala dan sertifikasi, rekrutmen berbasis keterampilan, mengikuti perkembangan teknologi, insentif dan penghargaan, serta monitoring pembinaan internal
2. Memberikan jaminan bahwa hasil perbaikan bodi mobil akan bertahan dalam periode tertentu, misalnya 6 bulan hingga 1 tahun, tergantung jenis pekerjaan
3. Pertumbuhan jumlah kendaraan, baik kendaraan pribadi maupun komersial, menjadi peluang besar bagi bengkel mobil CV Fuji Star untuk mengembangkan bisnisnya. dengan strategi yang tepat, CV Fuji Star dapat memanfaatkan pertumbuhan jumlah kendaraan sebagai peluang untuk memperluas layanan, meningkatkan kualitas, dan membangun reputasi yang kuat di pasar otomotif.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis maka dapat disimpulkan bahwa nilai skor faktor kekuatan dan kelemahan berada pada titik 1,864 dan -1,777. Sedangkan nilai skor faktor peluang dan ancaman berada pada titik 1,485 dan -2,659. Dari keseluruhan nilai skor tersebut terbentuklah alternatif strategi yang dapat diambil yaitu strategi ST yaitu strategi yang disusun dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang akan terjadi dan strategi tersebut berada pada titik 0,086 (1,864 -1,777) untuk kekuatan (S) dan -1,174 (1,485-2,659) untuk ancaman (T).

## Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka saran yang diberikan sebagai pertimbangan bagi bengkel mobil CV Fuji Star khususnya dalam menetapkan ST sebagai berikut:

1. Mengutamakan kualitas jasa service merupakan kunci keberhasilan bagi bengkel mobil CV Fuji Star dalam membangun reputasi dan mempertahankan loyalitas pelanggan.
  1. Meningkatkan kualitas layanan: Memfokuskan pada peningkatan kualitas layanan dan membangun hubungan baik dengan pelanggan untuk menjaga loyalitas, serta menawarkan nilai lebih dibandingkan dengan kompetitor.
  2. Menawarkan layanan khusus seperti adanya layanan jemput antar untuk kendaraan yang di service.
  3. Harga kompetitif dengan memberikan penawaran khusus atau paket layanan untuk menarik pelanggan.
  4. Promosi yang aktif: Seperti melakukan promosi lewat media sosial, dan program loyalitas untuk meningkatkan visibilitas.
  5. Menerapkan sistem pengolahan limbah yang efektif, termasuk limbah cair dan padat, untuk memastikan bahwa limbah yang dihasilkan tidak mencemari lingkungan. Dengan pengelolaan limbah yang baik, CV Fuji Star tidak hanya dapat mengurangi dampak pencemaran lingkungan, tetapi juga membangun citra positif sebagai bengkel yang bertanggung jawab terhadap lingkungan.

Selanjutnya strategi SO adalah solusi untuk

1. Beberapa solusi utama untuk karyawan agar lebih terampil melalui : pelatihan berkala dan sertifikasi, rekrutmen berbasis keterampilan,

- mengikuti perkembangan teknologi, insentif dan penghargaan, serta monitoring pembinaan internal
2. Memberikan jaminan bahwa hasil perbaikan bodi mobil akan bertahan dalam periode tertentu, misalnya 6 bulan hingga 1 tahun, tergantung jenis pekerjaan
  3. Pertumbuhan jumlah kendaraan, baik kendaraan pribadi maupun komersial, menjadi peluang besar bagi bengkel mobil CV Fuji Star untuk mengembangkan bisnisnya. Dengan strategi yang tepat, CV Fuji Star dapat memanfaatkan pertumbuhan jumlah kendaraan sebagai peluang untuk memperluas layanan, meningkatkan kualitas, dan membangun reputasi yang kuat di pasar otomotif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, N. (2018). *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Ali Jaya Di Kota Timika*. Stie Jambatan Bulan.
- Amelia, Y. (2020). *Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Velly Kosmetik* (Doctoral Dissertation, Politeknik Negeri Sriwijaya).
- Arifin, M. (2017). Strategi Manajemen Perubahan Dalam Meningkatkan Disiplin Di Perguruan Tinggi. *Edutech: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 3(1).
- Asti Abbas. (2022). *Analisis Strategi Pemasaran Toko Anugrah Jaya Baby Shop Untuk Meningkatkan Volume Penjualan*. Stie Jambatan Bulan.
- Gunawan, A. (2016). *Pengaruh Tempat Usaha Terhadap Keuntungan Yang Diperoleh Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Cafetaria 2 Universitas Islam Negeri Alauddin)* (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar). 4(1), 64–75.
- Harimurti, S. (2012). *Manajemen Usaha Kecil* (Edisi Pert). Bpfe-Yogyakarta.
- Hasbikin. (2018). *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jasa Service Air Conditioner (Ac) Pada Setia Teknik*. Stie Jambatan Bulan.
- Hendrayani, E., Sitinjak, W., Kusuma, G. P. E., Yani, D. A., Yasa, N. N. K., Chandrayanti, T., ... & Hilal, N. (2021). *Manajemen Pemasaran (Dasar & Konsep)*. Media Sains Indonesia.
- Kamaluddin, A. (2017). *Adiminstrasi Bisnis*. Cv Sah Media.
- Nabilla A. G, A. T. (2021). Nabila, Agusti Gesta, Dan Antje Tuasela. “Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Pada Diva Karaoke Rumah Bernyanyi Di Kota Timika”. *Jurnal Kritis*. Vol 5 No. 2, 2021, Hal. 27. *Jurnal Kritis*, 5, 21–40.
- Panggalo, L. (2022). Panggalo, Ludia. “Efektivitas Pelayanan Jasa Pengiriman Pada Ninja Express Di Kabupaten Mimika”. *Jurnal Kritis*, Vol 6 No. 2, 2022, Hal. 99-100. *Jurnal Kritis*, 6(2), 97–112.
- Saragih, L., Banjarnahor, A. R., Anggraini, N., Sudarso, A., Muliatie, Y. E., Lie, D., ... & Prasetyo, A. (2022). *Strategi Manajemen Pemasaran*. Yayasan Kita Menulis.
- Setyorini, R. M. (2019). *Buku Saku Prakarya (Kerajinan): Untuk Sma Kelas X*. Uwais Inspirasi Indonesia.
- Siregar, S. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Dengan Perhitungan Manual & Spss*.
- Siregar, S. (2020). *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual & Spss*. Pt Bumi Aksara.
- Wardoyo, P. (2011). *Enam Alat Analisis Manajemen*. Semarang: Semarang University.