

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti terhadap perusahaan, kesimpulan yang dapat diambil oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pada strategi pemasaran yang menggunakan indikator 7P, untuk produk (*product*) menawarkan kualitas bus dengan kualitas terbaik yaitu dengan menggunakan mesin scania,mercedez benz dengan karoseri adi putro, Harga (*price*) yang dipatok untuk penjualan tiket sesuai kelas bus. Promosi (*promotion*) dilakukan dengan menggunakan media sosial dan memanfaatkan lokasi usaha yang strategis yang dilewati oleh banyak orang. Tempat (*place*) pool bus yang baik dengan dekorasi yang menarik dan tempat makan bervariasi. Sumber Daya Manusia (*People*) Kebutuhan konsumen terhadap karyawan berkinerja tinggi akan menyebabkan konsumen puas dan loyal. Kemampuan *knowledge* (pengetahuan) yang baik,akan menjadi kompetensi dasar dalam internal perusahaan dan pencitraan baik di luar. Proses (*Process*) untuk menjamin mutu layanan ,seluruh operasional perusahaan harus dijalankan sesuai dengan system dan prosedur yang terstandarisasi oleh karyawan yang berkompeten,berkomitmen dan loyal. .Fisik (*Physical*) karakteristik yang menjadi persyaratan yang bernilai tambah bagi konsumen dalam perusahaan jasa
2. PO Harapan Jaya memiliki kekuatan internal sebesar 1,85, kelemahan 1,15, peluang 1,35 dan memiliki ancaman sebesar 1,50.

3. Hasil dari diagram analisis SWOT pada PO Harapan Jaya Tulungagung berada pada posisi kuadran 2 (dua) yang mendukung strategi diversifikasi dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dan meminimalisir ancaman yang akan datang.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti terhadap perusahaan, saran yang dapat diambil oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang bisa di terapkan pada PO Harapan Jaya untuk kedepannya agar bisa terus berkembang dan dapat meningkatkan penjualan secara stabil dengan menggunakan strategi diversifikasi (ST), yaitu :
 - a) Tetap memberikan produk jasa bus yang sesuai dengan *class* bus yang bervariasi dan tetap menjaga suatu ciri khas PO Harapan Jaya yaitu Menggunakan sasis dan mesin dengan kualitas terbaik guna menghadapi pesaing baru
 - b) Mempertahankan variasi produk jasa bus baru yang dapat bersaing PO bus lainnya.
 - c) Meningkatkan pelayanan jasa bus dengan menambah jumlah trayek, untuk menjaga pelayanan yang baik kepada konsumen PO Harapan Jaya Tulungagung.

- d) Memberikan suatu pembaruan tempat yang dipakai khususnya tempat pool bus sehingga dapat menampung banyak konsumen PO Harapan Jaya
 - e) Memberikan klarifikasi di media sosial, baik dengan menghubungi akun yang bersangkutan maupun secara terbuka
2. Mempertahankan kualitas pelayanan yang baik terhadap konsumen, agar konsumen merasa nyaman dan loyal kepada perusahaan.
 3. Melengkapi fasilitas didalam bus seperti lubang untuk *Charger* karena banyak pengunjung yang menggunakan peralatan elektronik.
 4. Mengadakan *event* yang bekerja sama dengan komunitas, misalnya bekerjasama dengan komunitas pecinta busmania untuk mengadakan acara “Test Road armada bus baru ”.

