

# ANALISIS STRATEGI BISNIS CUCIAN MOBIL DAN MOTOR (Studi Kasus Pada Cucian Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung)

Ketut Depi Yana, Hepiana Patmarina

Universitas Bandar Lampung, Indonesia

Author Corresponding:  
Ketut Depi Yana

---

## Abstract.

*The decrease in the number of customers washing vehicles and motorbikes at Sumur Putri Bandar Lampung, especially in 2020, amounted to 39.6%, one of which was due to the impact of the Covid 19 pandemic which caused a reduction in the number of individual washes. vehicles or motorbikes, because they wash their own vehicles in greater numbers at home. The data inspection method used in this exam is by using a SWOT assessment. This grid can generate four cells of possible elective procedures, specifically SO methodology, WO technique, WT system, and ST system. The interior natural factors that influence the repair system for the Putri Bandar Lampung Car and Motorcycle Washing business are quality and shortcomings. Strength factors are: (1) Affordable value (2) Good quality and quality of goods (3) Friendly assistance (4) Strategic business area (5) Wide area of development (6) Comfortable seating area and well-equipped office (7)) Land, business structure and capital are private property. (8) Manpower that is controlled and ready. The disadvantages are: (1) The car washing equipment often experiences special problems (2) The washing time is quite long (3) There is no workforce. The external ecological components that influence the Bandar Lampung Princess Car and Motorbike Wash business improvement system consist of opportunities and dangers. Opportunity factors are: (1) Close to waterways (springs) (2) Objectively broad market (3) Having loyal or steadfast clients (4) Technological advances (5) Number of vehicles continues to grow (6) Consistent suppliers Providing every need for Putri Bandar Lampung's Car Wash and Motorbike Wash.*

*Keywords: Analysis, Business Strategy, Car and Motorcycle Wash*

---

## PENDAHULUAN

Peningkatan ekonomi dan bisnis yang meluas telah berdampak pada daerah setempat, seperti mentalitas yang tidak moderat. Sikap destruktif ini secara tidak langsung mempengaruhi masyarakat umum untuk mengklaim metode transportasi untuk bisnis atau keserbagunaan individu. Kemajuan zaman dan meningkatnya kebutuhan akan transportasi, berdampak pada produsen transportasi untuk terus meningkatkan dalam membuat ahli dan tidak merugikan ekosistem transportasi tersirat. Beberapa pembuat transportasi berlomba-lomba membuat dan mengikuti model pola setiap tahunnya, sedangkan dengan gaya hidup orang-orang yang ingin secara konsisten membuatnya sangat bisa dibayangkan jika mereka ingin memiliki moda transportasi sendiri atau memperbaiki apa yang mereka inginkan. Sekarang, karena banyak pembuat terus maju dan orang-orang yang terus ingin berkreasi.

Persyaratan keserbagunaan yang lebih tinggi telah mempengaruhi minat terhadap transportasi pribadi, khususnya kendaraan. Hal ini berimplikasi pada semakin banyaknya produksi mobil. Banyaknya individu yang memiliki moda transportasi pribadi dan sifat sesaat memberikan banyak peluang usaha yang dapat dimanfaatkan oleh para pelaku bisnis untuk meningkatkan perekonomian. Kemajuan keuangan dikombinasikan dengan periode yang sama juga membutuhkan setiap gerakan untuk menjadi cepat, ahli dan sukses. Pemanfaatan transportasi pribadi merupakan jenis masa maju. Penggunaan kendaraan pribadi pada dasarnya untuk membantu individu membuatnya lebih mudah bagi mereka untuk menempuh jarak dalam pekerjaan, sekolah dan latihan lain dengan tujuan untuk menghemat waktu dan menjadi cukup mahir dalam perjalanan yang dilakukan. Jumlah armadanya semakin bertambah dan orang-orang yang bagaimanapun sudah mulai memiliki sarana transportasi sendiri-sendiri di setiap rumah, sehingga penggunaan kendaraan pribadi pasti diharapkan pemiliknya untuk melakukan perawatannya, mulai dari cuci kendaraan, perawatan motor dan berbagai hal lainnya hingga membantu kendaraan agar tetap bagus dan layak pakai. Dukungan kendaraan seperti ini pasti akan menyita banyak waktu pemiliknya. sedangkan kebanyakan pemilik kendaraan pribadi adalah individu yang waktunya dihabiskan untuk bekerja.

Apalagi di masa sekarang dimana banyak orang membeli kendaraan baru untuk digunakan sebagai taksi online bisnis, dan tepatnya di zona Bandar Lampung dan faktor lingkungannya dimana banyak taksi online tersebar di setiap perempatan lalu lintas. Banyaknya tempat keramaian penduduk serta banyaknya kuliner yang berbeda kenikmatan atau bisnis apapun yang sampai saat ini ada di wilayah Bandar Lampung telah membawa banyak kegembiraan yang didapat di sekitarnya, dari sini cenderung dapat diuraikan bahwa Dimana setiap armadanya juga membutuhkan penyangga yang lebih unik karena kendaraan yang dibatasi harus diperbaiki. dijaga dengan sempurna dan di setiap keserbagunaan juga harus disimpan dalam kondisi bersih sesuai dengan aturan atau pedoman dalam organisasi.

Melihat penggambaran di atas, muncul pemikiran bisnis untuk membangun tempat cuci kendaraan di Sumur Putri Bandar Lampung, di mana pencucian kendaraan menjaga kerapian tempat dan kenyamanan ruang sempit bagi pelanggan, terutama membatasi acara tunggu singkat. , benar-benar memiliki alat cuci kendaraan dengan rangka self-loader, sehingga mencuci. Kendaraan yang menggunakan rangka self-loader apparatus hanya membutuhkan waktu 20-30 menit sehingga tidak memerlukan investasi, apalagi di wilayah Bandar Lampung yang hanya menggunakan peralatan standar yang membutuhkan waktu 30-45 menit atau lebih. Selain itu, iklim wilayah penahan dimaksudkan untuk semenarik mungkin menghargai di dalam ruangan dan menjaga kenyamanan pembeli tanpa ancaman dan orang miskin atau pencari hadiah. Tempat pencucian kendaraan sengaja ditempatkan di zona perkantoran dan memiliki garasi parkir yang berguna. Dari sekian banyak pelanggan yang membutuhkan kendaraannya sempurna, wangi dan di sekelilingnya dijaga tanpa duduk diam dan tenaga, dan sekarang banyak taksi online dibutuhkan untuk menjaga kendaraan dalam kondisi bersih sebelum mentolerir pesanan dari para pelancong, tempat pencucian kendaraan. Perlu mencuci dengan cepat agar tidak terbakar dalam waktu yang sangat lama, maka pikiran cuci kendaraan ini mendapat kesempatan untuk mengetahuinya. Mengingat imbas pertemuan dengan pemilik pencucian kendaraan dan cruiser di Sumur Putri Bandar Lampung, terjadi penurunan jumlah pembeli yang mencuci kendaraan dan sepeda motor di Sumur Putri Bandar Lampung, khususnya pada tahun 2020 sebesar 39,6% dari tahun sebelumnya. , sebagaimana diperjelas pada Tabel 1 sebagai berikut:

**Tabel 1. Jumlah Konsumen Pencucian Mobil dan Sumur Motor Putri Bandar Lampung Tahun 2016-2020**

| No | Tahun | Target | Realisasi | Persentase (%) |
|----|-------|--------|-----------|----------------|
| 1  | 2016  | 12.000 | 10.187    | 84,9%          |
| 2  | 2017  | 12.500 | 11.862    | 94,9%          |
| 3  | 2018  | 13.000 | 10.481    | 80,6%          |

|   |      |        |       |       |
|---|------|--------|-------|-------|
| 4 | 2019 | 13.500 | 9.285 | 68,8% |
| 5 | 2020 | 14.000 | 5.540 | 39,6% |

Sumber: Hasil wawancara Peneliti (2020)

Penurunan kuantitas pembeli pencucian kendaraan dan cruiser di Sumur Putri Bandar Lampung, khususnya pada tahun 2020 sebesar 39,6%, terjadi Akibat dampak pandemi Covid 19 yang menyebabkan berkurangnya jumlah orang yang mencuci kendaraan atau sepeda motor, karena mereka mencuci kendaraan sendiri lebih banyak di rumah. Dilihat dari penggambaran diatas, pencucian kendaraan dan motor Sumur Putri Bandar Lampung perlu memberikan pertimbangan yang tidak lazim pada teknik bisnis sehingga tidak ada pengurangan jumlah pelanggan setiap tahunnya.

## METODOLOGI

Prosedur pemeriksaan data yang digunakan dalam investigasi ini adalah dengan memanfaatkan penilaian SWOT. Kerangka kerja ini dapat menghasilkan empat sel sistem elektif yang mungkin, khususnya teknik SO, prosedur WO, metodologi WT, dan teknik ST.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Sumur Cuci Kendaraan dan Motor Putri Bandar Lampung merupakan situs eksplorasi sang kreator yang terletak di zona sumur wanita di Kecamatan Teluk Betung Selatan, Kota Bandar Lampung. Usaha ini merupakan usaha yang bergerak di bidang administrasi pencucian kendaraan secara mekanik. Sumur Cuci Kendaraan dan Motor Putri Bandar Lampung juga memberikan jasa cuci kendaraan dan motor, perawatan body kendaraan berupa salon kendaraan dan juga menjual embel-embel bagian dalam untuk kendaraan jenis kendaraan, serta barang perawatan kebersihan kendaraan secara mekanik. Bisnis ini adalah perusahaan milik pribadi yang dipelopori oleh Bapak Bonar Iwan Napitupulu. Saat ini cuci kendaraan dan sumur sepeda motor Putri Bandar Lampung sudah memasuki tahun berikutnya, sejak mereka mulai bekerja pada 24 Juni 2014.

Awal berdirinya Pencucian Mobil dan Motor Bandar Lampung Sumur Putri yang berlokasi di Kelurahan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung ini dengan alasan Bapak B. Napitupulu melihat ada kesempatan untuk membangun tempat cuci kendaraan. bisnis administrasi di sekitar. Karena kawasan ini merupakan zona private complex dan juga merupakan jalan dengan ukuran lalu lintas yang cukup padat. Terlebih lagi, lahan tempat usaha pencucian mobil ini beberapa waktu lalu merupakan gudang penyimpanan kendaraan terbuka kendaraan dan truk yang diklaim oleh Bp. B.Napitupulu, namun karena keinginannya untuk memperluas pembayaran sampingan dan menambah serta merakit asosiasi dengan masing-masing. klien yang datang, bisnis didirikan. Administrasi pencucian kendaraan untuk pencucian kendaraan Sumur Putri Bandar Lampung. Sejak awal Pencucian Mobil dan Motor Putri Sumur di Bandar Lampung, Bpk.B.Napitupulu selaku pemilik tunggal usaha dibantu oleh perwakilannya yaitu Ibu Dewi Kumala selaku sekretaris dan pengurus lapangan yang membawahi terus menerus. latihan operasional carwash. Pemilik usaha Pencucian Mobil dan Sepeda Motor Sumur Putri Bandar Lampung ini secara konsisten memperhatikan dan mengelola setiap kegiatan operasional usaha mulai dari administrasi hingga klien yang datang, mulai dari cara mencuci dan mengeringkan kendaraan, hingga pengecekan hardware pencucian di carwash untuk mengimbangnya. kualitas dan kualitas.

Pada awalnya, Pencucian Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung dalam operasionalnya mengalami berbagai kendala. Berawal dari tidak adanya pelanggan yang datang untuk mencuci kendaraannya, alat cuci yang digunakan sering dirugikan karena para pekerja tidak mengerti bagaimana cara menggunakan alat tersebut dengan tepat dan tidak adanya perhatian penuh dalam menunjang mereka. Pada saat itulah interaksi mencuci yang sebenarnya memakan waktu cukup lama dan lebih jauh lagi tingkat kerapian yang masih belum terfokus membuat beberapa klien mengomel kepada pengusaha, khususnya Bapak B. Napitupulu. Hal seperti inilah yang menjadi kendala usaha yang diupayakan oleh pemilik Pencucian Mobil dan Motor Sumur

Putri di Bandar Lampung ini. Hal ini membuat pemilik Pencucian Mobil dan Sepeda Motor Putri Bandar Lampung merealisasikan beberapa penataan baru, diantaranya memajukan dengan mencetak handout yang tersebar di sekitar area bisnis, memajukan Cuci Mobil dan Sepeda Motor Sumur Putri Bandar Lampung menjadi kertas-kertas, mengarahkan penyiapan tenaga kerja, cuci mobil yang baru, dan selanjutnya setiap hari Bapak B. Napitupulu memberikan pembekalan kepada perwakilannya mengenai menjaga kualitas dan administrasi di Tempat Cuci Mobil dan Sepeda Motor Sumur Putri Bandar Lampung. Demikian pula, pengusaha juga menambahkan kantor pendukung kepada pembeli, termasuk memberikan layanan web gratis dan juga menyediakan ruang karaoke gratis untuk klien. Pengaturan ini diandalkan untuk memberikan kepuasan lebih kepada klien yang datang.

Memasuki tahun ketiga berdirinya Laundry Sumur Mobil dan Motor Wanita Bandar Lampung, usaha ini sudah memiliki nama dan reputasi yang lumayan, hal ini terlihat dari semakin maraknya klien yang datang dan beralih menjadi bagian di carwash. Semua ini tidak dapat dipisahkan dari toleransi, ketelitian, disiplin dan jiwa kepeloporan dari Bapak B. Napitupulu sebagai pemilik dan pimpinan bisnis. Prestasi ini juga dijunjung tinggi oleh administrasi besar yang direalisasikan melalui Cuci Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung, di mana bisnis tersebut secara umum dapat menjaga kualitas dan sifat administrasi dengan baik serta menawarkan jenis bantuan tambahan kepada pelanggan carwash. Hal itulah yang menjadikan Tempat Cuci Mobil dan Motor Putri Bandar Lampung layak berdiri menurut klien dan membuatnya siap untuk menghadapi para pesaingnya.

### Inside Strategy Factor Matrix (IFAS)

Faktor inner system akan menjadi faktor yang akan diperiksa dengan pembobotan kualitas dan kekurangan organisasi yang selama ini diakui. Faktor-faktor dalam sistem diberi bobot pada skala mulai dari 1,0 (umumnya penting) hingga 0,0 (tidak signifikan), kemudian diberi peringkat (di bagian 3) untuk setiap faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (Luar Biasa) hingga 1 (buruk), lalu gandakan beban dengan rating untuk mendapatkan skor dari faktor teknik dalam.

**Tabel 2 Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)**

| <b>Faktor Strategi Internal (I)</b>                        | <b>Bobot (II)</b> | <b>Rating (III)</b> | <b>Skor = Bobot x Rating (IV)</b> |
|------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------|-----------------------------------|
| <b>Kekuatan :</b>                                          |                   |                     |                                   |
| 1. Harga terjangkau                                        | 0,05              | 3                   | 0,15                              |
| 2. Kualitas dan mutu produk yang baik                      | 0,15              | 4                   | 0,60                              |
| 3. Pelayanan yang ramah                                    | 0,05              | 2                   | 0,10                              |
| 4. Lokasi usaha yang strategis                             | 0,10              | 4                   | 0,40                              |
| 5. Wilayah promosi luas                                    | 0,05              | 3                   | 0,15                              |
| 6. Ruang tunggu yang nyaman dan fasilitas yang lengkap     | 0,05              | 3                   | 0,15                              |
| 7. Lahan, bangunan usaha dan modal merupakan milik pribadi | 0,10              | 3                   | 0,30                              |
| 8. Tenaga kerja yang disiplin dan terlatih                 | 0,10              | 3                   | 0,30                              |
| <b>Sub Total</b>                                           | <b>0,65</b>       |                     | <b>2,15</b>                       |

|                                                         |             |   |             |
|---------------------------------------------------------|-------------|---|-------------|
| <b>Kelemahan :</b>                                      |             |   |             |
| 1. Alat <i>carwash</i> sering mengalami gangguan teknis | 0,10        | 3 | 0,30        |
| 2. Durasi pencucian yang sedikit lama                   | 0,10        | 2 | 0,20        |
| 3. Kekurangan jumlah tenaga kerja                       | 0,15        | 3 | 0,45        |
| <b>Sub Total</b>                                        | <b>0,35</b> |   | <b>0,95</b> |
| <b>Total</b>                                            | <b>1,00</b> |   | <b>3,10</b> |

Konsekuensi dari penyusunan informasi di atas, maka cenderung terlihat bahwa faktor kekuatan memiliki skor absolut 2,15 dan faktor kekurangan memiliki skor lengkap 0,95. Tokoh kekuatan terbesar terletak pada kualitas dan sifat barang yang hebat. Unsur-unsur inilah yang membuat Pencucian Mobil dan Sumur Putri Bandar Lampung Motor memiliki pilihan untuk bertahan dan bersaing dengan pelaku usaha pencucian mobil lainnya. Faktor kelemahan terbesar organisasi terletak pada kekurangan jumlah tenaga kerja dengan skor 0,45. Kurangnya pekerjaan menyebabkan tenaga ahli di *carwash* menjadi overpowered dan menyisihkan waktu lama untuk mencuci, sehingga mempengaruhi tingkat loyalitas konsumen.

### Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Selain itu, outside essential element merupakan faktor-faktor yang akan dikaji dengan membobotkan peluang dan bahaya organisasi yang baru-baru ini dikenali. Komponen esensial di luar diberi bobot dengan skala mulai dari 1.0 (umumnya penting) hingga 0.0 (tidak signifikan), kemudian diberi peringkat (pada bagian 3) untuk setiap faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (Luar Biasa) hingga 1 (buruk) namun peringkat Ancaman adalah kebalikannya. Kemudian, tingkatkan beban dengan rating untuk mendapatkan skor untuk faktor teknik luar.

**Tabel 3 Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)**

| <b>Faktor Strategi Eksternal (I)</b>                             | <b>Bobot (II)</b> | <b>Rating (III)</b> | <b>Skor = Bobot x Rating (IV)</b> |
|------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------|-----------------------------------|
| <b>Peluang :</b>                                                 |                   |                     |                                   |
| 1. Dekat dengan aliran sungai (mata air)                         | 0,15              | 4                   | 0,60                              |
| 2. Target pasar yang luas                                        | 0,10              | 2                   | 0,20                              |
| 3. Memiliki pelanggan yang setia atau loyal                      | 0,15              | 3                   | 0,45                              |
| 4. Kemajuan teknologi                                            | 0,10              | 3                   | 0,30                              |
| 5. Jumlah kendaraan yang terus bertambah                         | 0,10              | 3                   | 0,30                              |
| 6. Pemasok yang selalu menyediakan Segala kebutuhan cucian mobil | 0,05              | 3                   | 0,15                              |
| <b>Sub Total</b>                                                 | <b>0,65</b>       |                     | <b>2,00</b>                       |
| <b>Ancaman :</b>                                                 |                   |                     |                                   |
| 1. Kenaikan harga BBM                                            | 0,10              | 3                   | 0,30                              |
| 2. Pesaing sesama usaha <i>carwash</i>                           | 0,15              | 3                   | 0,45                              |
| 3. Tingginya harga bahan baku dari pemasok                       | 0,10              | 2                   | 0,20                              |
| <b>Sub Total</b>                                                 | <b>0,35</b>       |                     | <b>0,95</b>                       |
| <b>Total</b>                                                     | <b>1,00</b>       |                     | <b>2,95</b>                       |

Dari hasil penyiapan informasi di atas cenderung terlihat bahwa faktor peluang memiliki skor absolut 2.00 dan faktor bahaya memiliki skor lengkap 0.95. Perhitungan peluang terbaik terletak di sekitar aliran (mata air). Pertimbangan bahayanya terletak pada pesaing bisnis sesama bisnis.

### Analisis Diagram SWOT

Dari konsekuensi pembobotan IFAS dan EFAS, maka hasilnya dapat dilihat pada Tabel 4.3

**Tabel 4 Matriks IFAS + EFAS**

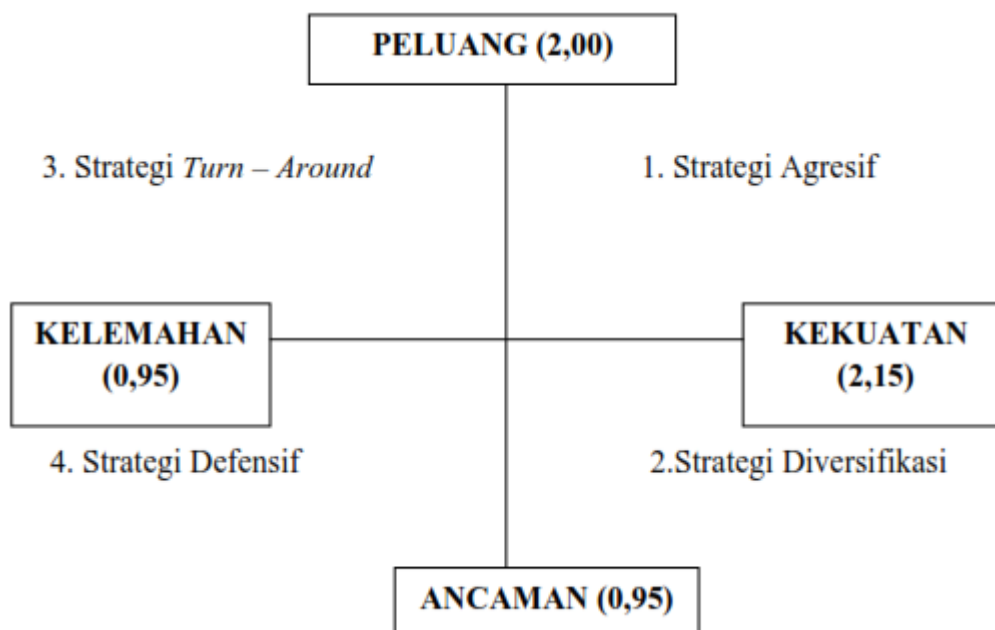
|                                     |                                  |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| Sub Total <i>Strength</i> = 2,15    | Sub Total <i>Weakness</i> = 0,95 |
| Sub Total <i>Opportunity</i> = 2,00 | Sub Total <i>Threat</i> = 0,95   |
| Total S + O = 4,50                  | Total W + T = 1,90               |

Sumber : Hasil Penelitian, 2021

Disadari bahwa:  $Strength + Opportunity > Weakness + Threat$ , pada titik itu elemen penting solidaritas dan kesempatan menjunjung tinggi pencapaian jalan keluar dari isu prinsip. di sana untuk mendapatkan proposal normal. Dari konsekuensi pembuktian yang dapat dikenali dari faktor dalam dan luar di atas, maka metodologi yang harus dilakukan oleh Pencucian Mobil dan Sumur Sepeda Motor Putri Bandar Lampung dapat digambarkan sebagai garis besar SWOT seperti yang ditunjukkan pada Gambar 4.2.

**Gambar 2**

**Diagram SWOT Cucian Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung**



Dari Garis Besar SWOT Pencucian Mobil dan Sumur Motor Sumur Putri Bandar Lampung ini disampaikan bahwa prosedur yang harus diterapkan pada sistem bisnis Pencucian Mobil dan Sumur Motor Putri Bandar Lampung adalah metodologi yang ampuh, khususnya membuat teknik yang memanfaatkan kekuatan dan memanfaatkan peluang sebaik-baiknya. Dari hasil konsolidasi IFAS dan EFAS menunjukkan bahwa unsur-unsur penting solidaritas (kekuatan) dan keterbukaan (peluang) menjunjung tinggi tercapainya jalan keluar dari isu-isu utama yang ada untuk mendapatkan proposal yang normal, sehingga prosedur pemasangannya adalah teknik SO.

### Matriks SWOT Cucian Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung

Grid SWOT untuk Kerangka SWOT dibedah dengan mengubah kuadran menghasilkan perpaduan IFAS dan EFAS. Dalam pemeriksaan ini, prosedur yang paling tepat disampaikan, khususnya metodologi yang kuat di mana organisasi dapat memanfaatkan kekuatan dan memanfaatkan kebebasan yang ada. Berikutnya adalah Tabel 4.4 yang merupakan kerangka kerja SO dari bisnis.

**Tabel 5**

**Matriks SO Cucian Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Faktor Internal</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p><b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga terjangkau</li> <li>2. Kualitas dan mutu produk yang baik</li> <li>3. Pelayanan yang ramah</li> <li>4. Lokasi usaha yang strategis</li> <li>5. Wilayah promosi luas</li> <li>6. Ruang tunggu yang nyaman dan fasilitas yang lengkap</li> <li>7. Lahan, bangunan usaha dan modal merupakan milik pribadi</li> <li>8. Tenaga kerja yang disiplin dan terlatih</li> </ol>                                                                                           |
| <p><b>Faktor Eksternal</b></p> <p><b>Peluang (<i>Opportunity</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dekat dengan aliran sungai (mata air)</li> <li>2. Target pasar yang luas</li> <li>3. Memiliki pelanggan yang setia atau loyal</li> <li>4. Kemajuan teknologi</li> <li>5. Jumlah kendaraan yang terus bertambah</li> <li>6. Pemasok yang selalu menyediakan segala kebutuhan Cucian Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung</li> </ol> | <p><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan promosi dengan menggunakan perkembangan teknologi seperti media sosial(S1, S2 , S5, S6, O2,O4 , O5)</li> <li>2. Meningkatkan kualitas pelayanan kepada para pelanggan seperti hasil cucian yang lebih bersih dan proses pengerjaan yang lebih cepat lagi dari pada yang diharapkan (S2 , S3, S6, S8, O3, O4)</li> <li>3. Menambah penggunaan alat-alat <i>carwash</i> yang lebih canggih lagi untuk membantu dalam proses pencucian menjadi lebih cepat lagi.</li> </ol> |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <ol style="list-style-type: none"> <li>(S2, S7, S8, O4, O6)</li> <li>4. Menambah jumlah tenaga kerja yang telah berpengalaman dan terlatih untuk meningkatkan mutu serta kualitas pelayanan (S3, S7, S8, O3, O5)</li> <li>5. Menambah fasilitas baru di ruang tunggu <i>carwash</i>, seperti membuka <i>mini cafe</i> (S1 , S3, S4, S6, S7, O2, O3, O5)</li> </ol>                                                                                                                                                                                        |

Sumber : Data diolah, 2021

Selanjutnya adalah klarifikasi lebih lanjut mengenai prosedur yang dapat dilakukan melalui pencucian kendaraan dan sumur motor untuk Putri Bandar Lampung, khususnya:

1. Peningkatan kemajuan dengan memanfaatkan peningkatan inovatif, misalnya media berbasis web.  
Sistem yang dilakukan oleh Pencucian Mobil dan Sepeda Motor Sumur Putri Bandar Lampung dalam memajukan usahanya agar sangat baik semoga semakin dikenal luas harus memanfaatkan kemajuan dalam inovasi dan data, dimana pemanfaatan media berbasis web dapat dilakukan. dimanfaatkan untuk mengembangkan zona waktu terbatas.
2. Memperbaiki sifat administrasi kepada klien, misalnya, hasil pakaian lebih bersih dan penanganan lebih cepat dari yang diantisipasi.  
Untuk menjaga koherensi bisnis dan mendapatkan gambaran perusahaan yang layak dari para kliennya, tentunya Pencucian Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung harus memiliki pilihan untuk terus meningkatkan kualitas dan sifat barang-barang administrasinya, terutama dalam hal kerapian konsekuensinya. pakaian dan juga interaksi mencuci yang dilakukan secepat yang diharapkan.
3. Menambahkan penggunaan alat pencucian mobil secara signifikan lebih canggih untuk membantu membuat interaksi pencucian jauh lebih cepat.
4. Meningkatkan kuantitas tenaga kerja yang mampu dan siap untuk meningkatkan kualitas dan sifat administrasi. Dengan maraknya layanan jasa pencucian kendaraan yang dapat diakses di Tempat Pencucian Mobil dan Sumur Motor Putri Bandar Lampung, maka para pengusaha harus menambah tenaga ahli baru yang saat ini sudah memiliki kemampuan dan wawasan kerja, khususnya di bidang administrasi pencucian kendaraan. Ini diperlukan untuk memiliki pilihan untuk menawarkan jenis bantuan yang menarik dan produktif.
5. Menambah kantor baru di ruang tunggu carwash, misalnya membuka Mini Café. Sebagai salah satu layanan ekstra untuk carwash kliennya, pemilik carwash dapat menambah kantor baru di area duduk di sana dengan membuka MiniCafe. Dengan memanfaatkan area kantor yang luas dan terbuka untuk duduk, membuka Mini Cafe dapat memberikan keuntungan finansial bagi organisasi dan lebih jauh lagi peningkatan tingkat pemenuhan klien yang berobat ke Tempat Cuci Mobil dan Sepeda Motor Sumur Putri Bandar Lampung.

## KESIMPULAN DAN SARAN

- a. Dalam kegiatan operasionalnya, wirausahawan tidak menggunakan sistem eksplisit terkait kemajuan bisnis. Teknik lebih ditekankan pada pemanfaatan standar administrasi yang baik dalam menjaga mutu dan mutu administrasi. Selain itu, upaya perbaikan sifat administrasi dan administrasi diselesaikan melalui Pencucian Mobil dan Motor Sumur Putri Bandar Lampung dengan memanfaatkan peralatan terkini dan barang-barang terbaik untuk membantu kegiatan bisnis. Pendaftaran SDM yang cakap, manajemen kualitas administrasi, prosedur periklanan yang sesuai dan kualitas bantuan yang baik akan memberikan kepuasan kepada pembeli sehingga organisasi memiliki gambaran yang layak dari pelanggan. Dengan pengaturan esensial yang diaktualisasikan oleh para pengusaha, pencucian kendaraan dan sepeda motor Putri Bandar Lampung dapat diandalkan untuk berkembang, memiliki pilihan untuk bersaing bahkan mendominasi dari para pesaingnya.
- b. Di dalam komponen ekologi yang mempengaruhi teknik peningkatan usaha Pencucian Mobil dan Sepeda Motor Putri Bandar Lampung terdiri dari kualitas dan kekurangan. Faktor kekuatan adalah: (1) Nilai yang terjangkau (2) Kualitas dan kualitas barang yang baik (3) Bantuan yang ramah (4) Area bisnis yang strategis (5) Zona kemajuan yang luas (6) Area tempat duduk yang nyaman dan perkantoran lengkap (7) Tanah, bisnis struktur dan modal adalah milik pribadi. (8) Tenaga kerja yang terkendali dan siap. Faktor-faktor yang menjadi kekurangan adalah: (1) Pencucian mobil perangkat sering mengalami masalah khusus (2) Jangka waktu pencucian agak lama (3) Tidak adanya jumlah tenaga kerja.
- c. Komponen ekologis luar yang mempengaruhi prosedur kemajuan usaha Pencucian Mobil dan Sepeda Motor Putri Bandar Lampung terdiri dari peluang dan bahaya. Faktor peluang adalah: (1) Dekat dengan aliran (mata air) (2) Pasar obyektif yang luas (3) Memiliki klien yang setia



(4) Kemajuan teknologi (5) Jumlah kendaraan yang terus berkembang (6) Pemasok yang secara konsisten memberi Setiap kebutuhan Cuci Mobil dan Sumur Motor Putri Bandar Lampung.

## REFERENSI

- David, 2016, Analisis SWOT Pribadi. Edisi Modifikasi, Jakarta: Gramedia
- Fred R. David, 2016, Manajemen Strategis, Alexander Sindoro, Penerjemah. Prehallindo, Jakarta.
- Hasibuan, 2015, Manajemen Sumber Daya Manusia, Penerbit: PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Kania Gustika Priliantina, 2017, Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Bisnis Penggunaan PO MSP Trans, Jurnal Riset.
- Kinnear di Mayasari, 2010, Marketing Research. Pendekatan Terapan, 4 Ed. Mc Grow, New York.
- Kotler, 2016, Prinsip Pemasaran. Jilid VII. Erlangga. Jakarta
- Kotler dan AB Susanto, 2015, Manajemen Pemasaran di Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.
- Maria Christina, 2018, Pengambilan Keputusan dalam Menentukan Strategi Persaingan Usaha Laundry di Dukuh Kupang Surabaya Menggunakan Analisis SWOT, Jurnal Riset.
- Moh. Zainal Abiddin, 2017, Pemilihan Teknik Bisnis Memanfaatkan Metode SWOT dan TOPSIS, Jurnal Riset.
- Patmarina, Hepiana. 2016, Pengaruh Disiplin Kerja terhadap Kinerja Karyawan yang Dimediasi oleh Produktivitas CV. Laut Selatan Jaya Di Bandar Lampung. Diary of Management and Business, 2016. Google Scholar, "<http://jurnal.ubl.ac.id/index.php/jmb/article/see/493>"
- Patmarina, 2016, Analisis Pengaruh Harga Jual dan Biaya Promosi terhadap Nilai Jual Sepeda Motor Yamaha Mio M3 Pada PT Langgeng Prima Mandiri Bandar Lampung, Jurnal Manajemen dan Bisnis 2016. Google Scholar, "<http://jurnal.ubl.ac.id/index.php/jmb/article/lihat>"
- Patmarina, 2017, Pengembangan Model Strategi Bisnis Pengusaha Keripik di Kawasan Sentra Industri Keripik Kelurahan All Mider Bandar Lampung, Jurnal Manajemen dan Bisnis, 2017. Google Scholar, "<http://jurnal.ubl.ac.id/index.php/jmb/article/see>"
- Prama Wildan Ardiansyah, 2017, Pengambilan Keputusan dalam Menentukan Strategi Persaingan Usaha Garmen di Fidanza Store, ITC Mega Grosir Surabaya, Menggunakan Analisis SWOT, Jurnal Riset.
- Rangkuti, 2016 Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT. Jakarta: PT Gramedia.
- Rahmat Hidayat, 2018, Ujian SWOT sebagai Alasan Pemilihan Sistem Bisnis pada Organisasi Pekerja Beat di Kota Batam (Investigasi kontekstual pada CV. Star Pratama), Jurnal Riset.
- Robbins, 2015, Organizational Behavior, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono, 2018, Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D, Penerbit Alfabeta Bandung.
- Widiyanto, 2016, Statistik Terapan, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.