

ABSTRAK

Kebutuhan sarana transportasi saat ini kian tinggi, sehingga *showroom-showroom* yang menyediakan jasa jual beli kendaraan tersebut tumbuh pesat. Akibatnya pemilik *showroom* harus mempunyai strategi penjualan yang jitu serta keunggulan fasilitas yang ditawarkan, sehingga mampu menarik konsumen untuk bertransaksi. Berbagai cara dapat dilakukan untuk meningkatkan omzet perusahaan atau dengan kata lain untuk mendapatkan hasil output yang optimal dengan input yang minimal. Untuk mengetahui tingkat efisiensi *showroom* tersebut diperlukan metode pengukuran efisiensi. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk pengukuran efisiensi adalah *Data Envelopment Analysis* (DEA). Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa RJ Mobilindo yang tidak beroperasi secara efisien pada 4 periode yakni (98%, 91%, 91% dan 97%). Hal ini terjadi dikarenakan RJ mobilindo terlalu besar dalam menggunakan variabel input dan tidak sepadan dengan hasil variabel output yang diperoleh. Untuk mengatasi masalah tersebut, diperlukan perbaikan pada metode yang digunakan, cara pemasaran dan pelayanan, serta pelatihan karyawan. Untuk meningkatkan efisiensi tersebut, maka dapat dilakukan dengan cara menunjukkan kelebihan RJ Mobilindo, membuka harga awal yang terjangkau, melatih karyawan dalam hal pengetahuan mengenai spesifikasi mobil dan komunikasi terhadap konsumen, menambah koneksi jaringan serta melakukan pelayanan ekstra kepada konsumen termasuk layanan purna jual.

Kata Kunci : *Data Envelopment Analysis* (DEA), Analisis Efisiensi, *Showroom*, variabel input dan output.