

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dalam penulisan yang bertujuan untuk mengetahui tingkat efisiensi masing-masing cabang Mutiara Mobilindo ini, serta berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada Bab V, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Selama periode dari Bulan Januari sampai dengan April, cabang *showroom* yang memiliki tingkat efisiensi 100% pada setiap bulannya adalah Can-Can Mobilindo. Diikuti oleh Prima Jaya Mobilindo yang hampir setiap bulannya juga 100% (kecuali Februari=85% karena tidak buka *showroom* selama 14 hari). Sedangkan untuk cabang *showroom* yang selalu tidak beroperasi secara efisien setiap bulannya adalah RJ Mobilindo.
2. Ketidakefisienan RJ Mobilindo terletak pada penggunaan jumlah variabel input yang terlalu besar sedangkan jumlah variabel output yang diterima masih kecil. Faktor yang mempengaruhi penjualan di RJ Mobilindo adalah faktor persaingan, metode, karyawan, pelayanan dan pemasaran.
3. Untuk mengoptimalkan penggunaan variabel input, 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.

6.2 Saran

1. Variabel yang digunakan dalam analisis DEA ini yaitu: a) variabel input: jumlah karyawan, jumlah mobil dan jumlah investasi ; b) variabel output: jumlah unit mobil yang terjual dan jumlah keuntungan yang

diperoleh. Dan ada kemungkinan masih ada variabel lain yang bisa dimasukkan. Untuk penulisan mendatang disarankan melakukan percobaan-percobaan analisis DEA dengan berbagai variabel lainnya.

2. Dalam meningkatkan efisiensinya sebesar 100%, maka perlu melakukan perbaikan terhadap faktor, karyawan, pemasaran, metode dan layanan yang diberikan.
3. Bagi cabang *showroom* mobil yang sudah efisien (Prima Jaya Mobilindo dan RJ Mobilindo), bukan berarti tidak ada yang harus diperbaiki. Namun, harus tetap ada kontrol dari pihak pengelola (Mutiarra Mobilindo). Mengingat masih ada cabang *showroom* mobil yang sudah efisien tetapi masih perlu peningkatan jumlah output.