

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dan hasil analisis yang dilakukan, penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh Akhwat Jek dan Ikhwan Jek dalam melakukan strategi bisnis ojek syariah, yaitu:

a. Kekuatan (*strengths*)

- 1) Memiliki kegiatan kajian keagamaan keislaman.
- 2) Bagi hasil keuntungan antar *driver* dan *owner* yang transparan.
- 3) Jasa ojek sesuai gender menjadi pembeda dengan ojek lain
- 4) Tarif harga relatif murah dan kompetitif untuk usaha ojek sejenis.
- 5) Layanan jasa yang beragam sesuai pilihan penumpang.

b. Kelemahan (*weaknesses*)

- 1) Ojek syariah Akhwat Jek dan Ikhwan Jek belum banyak dikenal.
- 2) *Driver* tidak memiliki tanda pengenal sehingga sulit dikenal.
- 3) Proses pemesanan cenderung lambat karena dilakukan secara manual melalui aplikasi komunikasi *WhattsApp*.
- 4) Jumlah *driver* masih tergolong sedikit.
- 5) Tarif orderan tidak transparan antar perusahaan dengan konsumen.

c. Peluang (*opportunities*)

- 1) Pasar jasa transportasi yang terbuka luas.

- 2) Bisnis jasa ojek syariah yang masih langka.
- 3) Berpotensi menyerap tenaga kerja.
- 4) Promosi praktis dan hemat biaya melalui Internet.
- 5) Respon positif masyarakat terhadap keberadaan ojek syariah..

d. Ancaman (*threats*)

- 1) Persaingan bisnis ojek yang semakin kuat.
- 2) Kehadiran pendatang baru dengan teknologi canggih.
- 3) Meningkatnya kebutuhan masyarakat akan layanan yang mudah diakses, cepat, dan murah.
- 4) Kemungkinan berpindahnya tenaga kerja ke perusahaan ojek lain.
- 5) Konsumen semakin sensitif terhadap harga.

1. Langkah Strategi Bisnis yang Harus Dilakukan Oleh Ojek Syariah Akhwat Jek dan Ikhwan Jek di Kota Banjarmasin Berdasarkan Analisis SWOT

Pada perhitungan matriks *Internal factor analysis summary* dan *external factor analysis summary* diperoleh posisi strategis Akhwat Jek dan Ikhwan Jek berada pada kuadran I sehingga jika dilihat pada diagram kuadran SWOT maka Akhwat Jek dan Ikhwan Jek harus mengambil langkah agresif untuk pertumbuhan perusahaan. Ada empat alternatif strategi yang dapat dilakukan oleh Akhwat Jek dan Ikhwan Jek berdasarkan matriks SWOT, yakni sebagai berikut:

a. Strategi *Strength-Opportunities*

berikut ini kekuatan yang dimiliki oleh Akhwat Jek dan Ikhwan Jek dalam memanfaatkan peluang usaha antara lain:

- 1) Meningkatkan kegiatan promosi perusahaan dengan memanfaatkan

teknologi internet secara maksimal.

- 2) Meningkatkan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia dengan melakukan penerimaan tenaga kerja sebagai *driver* tanpa terbatas waktu.
- 3) Meningkatkan kualitas pelayanan disamping tarif harga ojek yang terjangkau.

b. Strategi *Weaknesses-Opportunities*

Beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Akhwat Jek dan Ikhwan Jek, antara lain:

- 1) Menggalakkan kegiatan promosi perusahaan bersama-sama dengan *driver*.
- 2) Membuat atribut perusahaan yang menjadi ciri khas perusahaan agar lebih mudah dikenal oleh masyarakat, seperti rompi kerja atau jaket kerja yang nantinya harus *driver* kenakan setiap bekerja.
- 3) Memelihara kepercayaan masyarakat dengan transparansi harga dan meningkatkan kecepatan pelayanan.

c. Strategi *Strength-Threats*

Berikut strategi ST yang dapat menjadi alternatif bagi Akhwat Jek dan Ikhwan Jek, antara lain:

- 1) Meningkatkan kualitas pelayanan dengan mengganti sistem pemesanan dari *WhatsApp Chatting* ke *WhatsAppBussines*, jika belum memungkinkan untuk membuat aplikasi sendiri layaknya ojek *online* pada umumnya.

- 2) Mengantisipasi pesaing baru dengan konsisten menetapkan tarif yang terjangkau diimbangi dengan kinerja pelayanan yang berkualitas.

d. Strategi *Weaknesses-Threats*

Berikut alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh Akhwat Jek dan Ikhwan Jek:

- 1) Membuatkan tanda pengenal untuk *driver* yang menjadi identitas pengemudi perusahaan sehingga mudah dikenali oleh masyarakat, misalnya berbentuk rompi atau jaket.
- 2) Mengganti sistem pemesanan ke *WhatsApp Bussines*.
- 3) Memberikan harga tarif yang sesuai dengan jarak tempuh penumpang.
- 4) Mengikutsertakan *driver* dalam mengenalkan produk perusahaan.

B. Saran-saran

Saran- saran yang mungkin dapat kami berikan kepada usaha ojek syariah Akhwat Jek dan Ikhwan Jek di kota Banjarmasin dalam usahanya antara lain:

1. Akhwat Jek dan Ikhwan Jek sebaiknya segera membuat strategi yang matang untuk mengembangkan bisnis ke arah yang lebih baik mengingat semakin kuatnya persaingan ojek di Kota Banjarmasin. Seperti mencari pinjaman dana untuk pembuatan aplikasi dan beralih menjadi ojek *online* yang siap bersaing, serta memberikan jaminan keselamatan kepada penumpang. Dengan tindakan yang lebih nyata, perusahaan akan mampu menyakinkan konsumen.

2. Akhwat Jek dan Ikhwan Jek hendaknya lebih serius lagi dalam mengelola bisnis untuk kemajuan perusahaan yang sudah berjalan hampir dua tahun sehingga eksistensinya tidak tertutupi oleh pesaing lain.
3. Akhwat Jek dan Ikhwan Jek hendaknya menyediakan atribut yang memadai kepada pengemudi (*driver*) dalam beroperasi. Meskipun harus menyuntikkan dana lebih, pemberian atribut yang menjadi ciri khas perusahaan dirasa wajib dilakukan yang secara tidak langsung juga turut memperkenalkan keberadaan ojek syariah tersebut kepada masyarakat.