

ABSTRACT

Yamaha Iron Cycles Workshop is a company engaged in the service sector. This workshop was founded in 2004 by Mr. Didik which is located on Jl. Sumatra No. 92 Jember. Mr. Didik has been fond of the automotive sector since he was young, especially in the motorcycle sector. After completing his education he then established a regular motorcycle repair shop, after a while he had sufficient capital to establish an official workshop, namely an official Yamaha workshop, which is still running until this year. The Yamaha Iron Cycles workshop shows a decline from year to year, where what usually reaches around 350 customers per day is decreasing day by day. This is due to the decrease in employees from year to year, where the limited manpower has resulted in a decrease in the number of customers. The number of employees affects the work system. This type of research is a qualitative descriptive study, some data obtained will be numbered to facilitate the merging of two or more variable data then after the final results are obtained, they will be prequalified. In this study, the data analysis tool used SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats). The results showed that in the IE matrix it was shown that the Yamaha Iron Cycles Workshop applied the strategy using the Growth Oriented Strategy. This is because the IE matrix shows that the highest total score is in the first quadrant, which is a very favorable situation in this quadrant.

Keywords: Strategic Management, Internal Factors, External Factors, SWOT Matrix

ABSTRAK

Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Bengkel ini didirikan pada tahun 2004 oleh Bapak Didik yang berlokasikan di Jl. Sumatera No. 92 Jember. Bapak Didik sejak muda memang menyukai bidang otomotif terutama bidang sepeda motor, setelah menyelesaikan pendidikannya beliau kemudian mendirikan bengkel motor biasa, lama kelamaan sesudah beliau memiliki modal yang cukup untuk mendirikan bengkel resmi yaitu bengkel resmi Yamaha, yang dimana masih berjalan hingga tahun ini. Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles menunjukkan penurunan dari tahun ke tahun, dimana yang biasanya per hari bisa mencapai sekitar 350 pelanggan semakin hari semakin menurun. Hal ini dikarenakan dengan berkurangnya karyawan pada tahun ke tahun dimana keterbatasan tenaga kerja yang mengakibatkan penurunan jumlah pelanggan. Jumlah karyawan berpengaruh terhadap sistem kerja. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif sebagian data yang diperoleh akan dianggakan untuk mempermudah penggabungan dua atau lebih data variabel kemudian setelah didapat hasil akhir akan dikualitatifkan kembali. Dalam penelitian ini perangkat analisis data menggunakan analisis SWOT (*Strenghts, Weaknesses, Opportunities, dan Threats*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Dalam matriks IE ditunjukan bahwa Bengkel Yamaha Zat Besi Cycles penerapan strategi menggunakan *Growth Oriented Strategy*. Hal ini dikarenakan pada matriks IE ditunjukan bahwa nilai total skor tertinggi berada pada kuadran pertama, dimana pada kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan.

Kata Kunci : Manajemen Strategi, Faktor Internal, Faktor Eksternal, Matrik SWOT