

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **V.1. Kesimpulan**

Hasil magang menunjukkan bahwa analisis dan rekomendasi yang diberikan mampu mendukung perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional serta kualitas pelayanan, khususnya dalam perencanaan trayek baru Purwokerto-Semarang.sebagai berikut:

1. Menganalisis BOK menggunakan metode KEMENHUB dengan 3 perbandingan yaitu trayek Purwokerto-Semarang via Wonosobo non toll dengan tarif Rp,112.675, trayek Purwokerto-Semarang via pemalang non toll dengan tarif Rp,116.871 dan trayek Purwokerto-Semarang via Tegal toll dengan tarif Rp 121,218 masing masing *load factor* nya adalah 60%
2. Menganalisis potensi bahaya resiko menggunakan analisis resiko sesuai dengan pedoman manajemen bahaya resiko DAMRI dengan 8 potensi resiko high inharant dan 2 potensi resiko moderate target akhir taun
3. Memberikan pemahaman mendalam mengenai sistem operasional DAMRI, termasuk pengelolaan armada, manajemen keselamatan, dan sistem pelayanan terhadap penumpang. Pelaksanaan rampcheck dan pemeliharaan berkala terbukti menjadi elemen penting dalam menjaga kinerja armada dan keselamatan operasional.
4. Hasil analisis kompetitor berdasarkan lanskap pasar DAMRI memiliki posisi di segmen menengah atas sesuai BOK yang ditetapkan DAMRI yaitu sebesar Rp,170.000

## **V.2. Saran**

Dalam rangka meningkatkan kualitas layanan dan daya saing DAMRI, laporan magang ini mencatat beberapa poin penting terkait pengembangan teknologi, pelatihan berkelanjutan, peningkatan fasilitas, dan strategi harga. Fokus utama adalah mengidentifikasi langkah-langkah konkret yang dapat diterapkan untuk mendukung kinerja perusahaan dalam menghadapi tantangan dan peluang di industri transportasi.

1. Disarankan untuk mengembangkan lebih lanjut sistem digitalisasi manajemen gudang dan pencatatan kendaraan. Implementasi teknologi ini akan membantu meminimalkan kesalahan data, meningkatkan akurasi inventaris, dan mempercepat proses operasional.
2. DAMRI perlu menyelenggarakan program pelatihan berkala bagi pengemudi dan staf pendukung. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi dalam layanan pelanggan, keselamatan berkendara, dan pemeliharaan kendaraan. Materi pelatihan juga dapat mencakup pemahaman teknologi baru, seperti penggunaan aplikasi digital yang diterapkan dalam operasional sehari-hari.
3. Evaluasi berkala terhadap fasilitas yang ada perlu dilakukan untuk memastikan kualitas layanan tetap sesuai standar dan memenuhi ekspektasi pelanggan.
4. Dalam menghadapi kompetitor pada persaingan harga merupakan hal yang paling utama dikarenakan pemilihan moda transportasi. Oleh karena itu DAMRI cabang purwokerto sebaiknya memilih harga tarif dibawah segmen menengah atas yaitu Rp 112,675,00 dengan via wonosobo non toll load factornya 60% dengan demikian menambah daya tarik terhadap penumpang sehingga dapat mencapai pendapatan bersih sebesar RP 84.961.67,00 pertahunya diikuti dengan penawaran diskon atau promo pada trayek baru dapat menjadi strategi efektif untuk menarik pelanggan awal.

## Daftar Pustaka

- Aramia Fahriyah, R. Y. (2020). Keunggulan Kompetitif Spesial sebagai Strategi Keberlanjutan UKM di Era New Normal . *Prosiding Seminar Stiami* , 104-110.
- Elkhasnet, M. F. (2020). Analisis Biaya Operasional Kendaraan (BOK) Angkutan Kota Trayek Cimahi-Leuwipanjang Bandung. *Jurnal Online Institut Teknologi Nasional* , 33-41.
- Fachryana, F. A.-H. (2020). Manajemen Risiko Strategis Bank Syariah . *Jurnal Manajemen, Ekonomi, Keuangan dan Akuntansi* , 61-66.
- Nisak, Z. (2023). ANALISIS SWOT UNTUK MENENTUKAN STRATEGI KOMPETITIF. *Jurnal Teknik Sipil*, 31-42.
- Okma Yendri, A. S. (2021). Analisis Biaya Operasional Kendaraan Untuk Tarif Angkutan Umum (Studi Kasus Rute Kota Lubuk Linggau –Kecamatan Singkut Kabupaten Sarolangun) . *Jurnal Civronlit Unbari, Fakultas Teknik Universitas Batanghari Jambi* , 22-29 .
- Opan Arifudin, U. W. (2020). *MANAJEMEN RISIKO* . Bandung: Penerbit Widina Bhakti Persada Bandung.