

ABSTRAK

Penelitian ini memiliki judul “Kendala dan Strategi Victor Jaya Mobilindo di Masa Pandemi”. Adapun tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi oleh Victor Jaya Mobilindo, bagaimana dalam penjualan mobil second di masa pandemic corona agar bisa bertahan di tengah pandemik COVID 19, serta solusi yang diambil Victor Jaya Mobilindo dalam menghadapi maslaah tersebut. Dalam penulisan penelitian ini penulis menggunakan desain penelitian kualitatif. Adapun jenis penelitian kualitatif yang digunakan adalah kualitatif fenomenologi dimana metode ini terfokus pada konsep pemahaman atas fenomena yang sedang atau telah terjadi. Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah metode wawancara dan observasi. Adapun hasil penelitian ini adalah kendala yang dihadapi Victor Jaya Mobilindo selama pandemi COVID-19 adalah sebagai berikut: daya beli masyarakat yang kurang, pendapatan menurun, terganggunya *Cash Flow* dikarenakan menurunnya pendapatan sementara pengeluaran biaya operasional perusahaan terus berlanjut, hambatan rantai pasokan pengiriman mobil second dikarenakan pembatasan berskala besar oleh pemerintah sehingga strategi yang dilakukan oleh Victor Jaya Mobilindo adalah strategi dari harga, tempat dan produk seperti sebelum mobil dijual Victor Jaya Mobilindo melakukan perbaikan spare parts pada mobil-mobil yang akan dijual, Harga jual mobil lebih murah dari showroom mobil bekas lainnya, serta Victor Jaya Mobilindo melakukan promosi melalui media sosial.

Kata Kunci : Kendala, Strategi, Pandemi COVID-19, Victor Jaya Mobilindo

ABSTRACT

This research has the title "Victor Jaya Mobilindo's Constraints and Strategies in the Pandemic Period". The purpose of this research is to find out what obstacles are faced by Victor Jaya Mobilindo, how to sell second-hand cars during the corona pandemic in order to survive in the midst of the COVID 19 pandemic, and the solutions that Victor Jaya Mobilindo has taken in dealing with these problems. In writing this study the author uses a qualitative research design. The type of qualitative research used is qualitative phenomenology where this method focuses on the concept of understanding the phenomenon that is or has occurred. The data collection method in this study is the interview and observation method. The results of this study are the obstacles faced by Victor Jaya Mobilindo during the COVID-19 pandemic are as follows: less people's purchasing power, decreased income, disruption of Cash Flow due to decreased income while the company's operating expenses continue to be, supply chain bottlenecks for second car delivery large-scale restrictions by the government so that the strategy carried out by Victor Jaya Mobilindo is a strategy of price, place and product such as before the car is sold Victor Jaya Mobilindo repairs spare parts on the cars to be sold, the selling price of the car is cheaper than other used car showrooms , as well as Victor Jaya Mobilindo doing promotions through social media.

Keywords: Obstacles, strategy, COVID-19 pandemic, Victor Jaya Mobilindo

