KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
   a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
   b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

RENCANA BISNIS

PENDIRIAN USAHA JASA BENGKEL MOBIL

"VIN'S AUTO GARAGE"

DI SUNTER, JAKARTA UTARA

Oleh:

Nama :Alvin

NIM : 71150290

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Konsentrasi Bisnis Internasional

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

Agustus 2019

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

PENGESAHAN

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA JASA BENGKEL MOBIL

"*VIN'S AUTO GARAGE*"

DI SUNTER, JAKARTA UTARA

Diajukan Oleh

Nama :Alvin

NIM : 71150290

Jakarta, 12Agustus 2019

Disetujui Oleh:

Pembimbing

(Drs. Akromul Ibad, M.M.)

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA 2019

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

ABSTRAK

Alvin / 71150290 / 2019 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Jasa Bengkel Mobil "*Vin's Auto Garage*" di Sunter, Jakarta Utara / Dosen Pembimbing: Drs. Akromul Ibad, M.M.

Vin's Auto Garage adalah bisnis yang bergerak di bidang jasa bengkel.Jasa yang dijual oleh *Vin's Auto Garage* adalah jasa perbaikan dan perawatan mobil.*Vin's Auto Garage* memasarkan produknya dengan cara melalui media sosial *Instagram* dan *Facebook*, serta brosur, dan *website*. *Vin's Auto Garage* terletak di Bursa Otomotif, Sunter, Jakarta Utara.

Vin's Auto Garage berdiri di Bursa Otomotif, Sunter, Jakarta Utara dengan pemilik bernama Alvin yang sekaligus menjabat sebagai manajer.*Vin's Auto Garage* didirikan pada tahun 2020 dengan badan hukum CV. Bisnis jasa bengkel *Vin's Auto Garage* masuk dalam katagori kecil karena memiliki omzet Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah) dalam satu tahun.

Persaingan adalah hal yang wajar dalam suatu bisnis. Dalam hal ini, pesaing *Vin's Auto Garage* lumayan tinggi karena kategori bisnis yang dijalankan *Vin's Auto Garage* sudah sangat banyak. Untuk mengatasinya, *Vin's Auto Garage* menghadirkan diferensiasi dari para pesaingnya.Dimana diferensiasi tersebut berupa teknologi yang digunakan *Vin's Auto Garage*dengan harga cukup terjangkau.

Vin's Auto Garage beroperasi sama seperti bisnis bengkel pada umumnya. *Vin's Auto Garage* mempunyai *workshop* yang jadi satu dengan kantor. Pengerjaan perbaikan dan perawatan dilakukan di satu tempat dengan kantor*Vin's Auto Garage.*

Sumber daya manusia adalah hal yang sangat dibutuhkan untuk jalannya suatu bisnis.*Vin's Auto Garage* memiliki 4 bagian dalam bisnisnya yaitu *manager*, *office boy*, *service advisor*, dan montir yang total berjumlah 7 orang.

Investasi awal yang dibutuhkan *Vin's Auto Garage* sebesar Rp 2.013.201.060 yang digunakan untuk biaya membeli peralatan, perlengkapan, sewa, renovasi, dan cadangan kas. Investasi awal ini merupakan pinjaman dari orang tua.

Kelayakan suatu bisnis adalah hal yang perlu dipertimbangkan untuk menilai apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk diinvestasikan. Perhitungan proforma laba rugi selama 5 tahun yaitu dari tahun 2020 sampai dengan 2024 menunjukan angka yang positif dan selalu meningkat setiap tahunnya begitupun dengan proforma arus kas dan proforma neraca. Hasil analisa kelayakan usaha *Vin's Auto Garage* membuktikan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan dilihat dari analisis *Net Present Value* lebih besar dari nol yaitu sebesar Rp 4.622.867.698,87,- dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit sebesar 11,83%. Nilai *Profitability Index* yang diperoleh adalah sebesar 3,2962772029 lebih besar dari 1.Analisis *Payback Period* yang menunjukkan pengembalian investasi ini selama 2 tahun 11 bulan 17 hari.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

ABSTRACT

Alvin / 71150290/2019 / Business Plan for Establishing a "Vin's Auto Garage" Car Workshop Service Business in Sunter, North Jakarta / Advisor: Drs. Akromul Ibad, M.M.

Vin's Auto Garage is a business engaged in the field of garage services. Services sold by Vin's Auto Garage are car repair and maintenance services. Vin's Auto Garage markets its products through social media Instagram and Facebook, as well as brochures, and websites. Vin's Auto Garage is located in Bursa Automotive, Sunter, North Jakarta.

Vin's Auto Garage stands at Bursa Automotive, Sunter, North Jakarta with an owner named Alvin who also serves as manager. Vin's Auto Garage was founded in 2020 with a legal entity CV. Vin's Auto Garage's garage service business is included in the small category because it has a turnover of Rp. 300,000,000 (three hundred million rupiah) up to Rp. 2,500,000,000 (two billion five hundred million rupiah) in one year.

Competition is a natural thing in a business. In this case, the competitor of Vin's Auto Garage is quite high because there are so many business categories run by Vin's Auto Garage. To overcome this, Vin's Auto Garage presents differentiation from its competitors. Where the differentiation is in the form of technology used by Vin's Auto Garage at quite affordable prices.

Vin's Auto Garage operates the same as a garage business in general. Vin's Auto Garage has a workshop that is one with the office. Work on repairs and maintenance is carried out in one place with the Vin's Auto Garage office.

Human resources are really needed for the running of a business. Vin's Auto Garage has 4 parts in its business namely manager, office boy, service advisor, and mechanic, totaling 7 people.

The initial investment needed is Vin's Auto Garage of Rp 2,013,201,060 which is used to purchase equipment, rent, renovation, and cash reserves. This initial investment is a loan from parents.

The feasibility of a business is something that needs to be considered to assess whether the business is feasible or not to be invested. Calculation of profit and loss proforma for 5 years, namely from 2020 to 2024 shows a positive number and always increases every year as well as proforma cash flow and proforma balance sheet. The results of the business feasibility analysis of Vin's Auto Garage prove that this business is feasible to run as seen from an analysis of Net Present Value greater than zero, amounting to Rp 4,622,867,698.87. - using a credit interest rate of 11.83%. The value of the Profitability Index obtained is 3.2962772029 greater than 1. Payback Period Analysis which shows the return of this investment for 2 years 11 month 17 days.

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

KATA PENGANTAR

Pertama-tama, puji dan syukur diucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan karunia-Nya,penulisan rencana bisnis ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.Penyusunan perencanaan bisnis ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai kelulusan dan mendapat gelar Sarjana Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Dalam penulisan perencanaan bisnis ini, banyak pihak yang telah membantu dalam memberikan pengarahan, dukungan, serta masukan. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak tersebut, khususnya ditujukan kepada Bapak/Ibu/Sdr:

1. Drs. Akromul Ibad, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan membantu dalam berbagai hal sehubungan dengan pembuatan perencanaan bisnis ini dengan penuh kesabaran.
2. Segenap Dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah memberikan pengetahuan dan wawasan selama menjadi mahasiswa di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.
3. Orang tua tercinta yang selalu memberikan dukungan, semangat, perhatian serta doanya baik secara moril maupun materil selama ini.
4. Seluruh teman-teman khususnya jurusan Administrasi Bisnis yang telah mendukung dan membantu selama proses kuliah dan dalam menyelesaikan rencana bisnis.
5. Staf pengurus perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah membantu dalam peminjaman buku-buku yang diperlukan dalam penyusunan rencana bisnis ini.

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

6. Pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan, dorongan serta motivasi sehingga rencana bisnis ini dapat terselesasikan.

Dengan segala kerendahan hati, penulisan perencanaan bisnis ini masih jauh dari sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Akhir kata, penulis berharap semoga laporan perencanaan bisnis ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Terima kasih.

Jakarta, 12 Agustus 2019

Penulis,

Alvin

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI IKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

DAFTAR ISI

JUDUL i
PENGESAHAN ii
ABSTRAK iii
ABSTRACT iv
KATA PENGANTAR v
DAFTAR ISI vii
DAFTAR TABEL x
DAFTAR GAMBAR xiii
DAFTAR LAMPIRAN xiv
BAB I PENDAHULUAN 1
A.Ide Bisnis 1
B.Gambaran Usaha 1
C.Besarnya Peluang Bisnis 4
D.Kebutuhan Dana 5
BAB II LATAR BELAKANG PERUSAHAAN 7
A.Data Perusahaan 7
B.Biodata Pemilik Perusahaan 7
C.Latar Belakang Pemilik Usaha 8
D.Jenis dan Ukuran Usaha 8
BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING 12
A.*Trend* dan Pertumbuhan Industri 12
B.Analisis Pesaing 13
C.Analisis PESTEL (*Political, Economy, Social, Technology, Environment,* dan *Legal*) 16
D.Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*) 19
E.Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix/CPM*) 22
F.Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (*SWOT Analysis*) 25
BAB IV ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN 28
A.Jasa yang dihasilkan 28

B.Gambaran Pasar 32
C.Target Pasar yang dituju 41
1.Segmentasi 41
2.Target Pasar 43
D.Strategi Pemasaran 44
1.Diferensiasi 44
2.*Positioning* 46
3.Penetapan Harga 46
4.Saluran Distribusi 48
5.*People* (Orang) 49
6.*Process* (Proses) 50
7.*Physical Evidence* (Bukti Fisik) 51
E.Strategi Promosi 51
BAB V RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL 54
A.Proses Operasi 55
B.Daftar Peralatan Operasional dan Peralatan Kantor yang dibutuhkan 57
C.Daftar Perlengkapan Operasional dan Perlengkapan Kantor yang dibutuhkan 58
D.Nama Pemasok 60
E.Deskripsi Rencana Operasi 61
F.Rencana Alur Produk atau Jasa 66
G.*Lay Out* Bangunan Tempat Usaha 67
BAB VI RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA 70
A.Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja 70
B.Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja 71
C.Uraian Kerja (*Job Description)* 72
D.Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan 74
E.Struktur Organisasi Perusahaan 75
F.Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan 75
BAB VII RENCANA KEUANGAN 78
A.Sumber dan Penggunaan Dana 78
B.Biaya Pemasaran Tahunan 79
C.Biaya Administrasi dan Umum 80
D.Biaya Tenaga Kerja 81

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

E.Biaya Penyusutan Peralatan 81
F.Biaya Pemeliharaan 82
G.Biaya Sewa Tempat 83
H.Biaya Utilitas 83
I.Biaya Peralatan dan Perlengkapan 87
J.Rencana Kebutuhan Pinjaman 90
K.Rencana Pengembalian Dana Pinjaman 90
L.Proyeksi Keuangan 90
1.Proyeksi Laporan Laba Rugi 90
2.Proyeksi Laporan Arus Kas 92
3.Proyeksi Neraca 93
M.Analisis Kalayakan Usaha 94
1.*Payback Period (PP)* 94
2.*Net Present Value (NPV)* 95
3.*Profitability Index (PI)* 96
N.Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha 97
BAB VIII ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA 99
A.Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar 99
B.Dampak Terhadap Lingkungan 100
C.Analisis Resiko Usaha 101
D.Antisipasi Resiko Usaha 102
BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF 104
A.Ringkasan Kegiatan Usaha 104
1.Konsep Bisnis 104
2.Visi dan Misi Perusahaan 105
3.Jasa 105
4.Persaingan 105
5.Target dan Ukuran Pasar 106
6.Strategi Pemasaran 106
7.Tim Manajemen 107
8.Kelayakan Keuangan 108
DAFTAR PUSTAKA 108
LAMPIRAN 110

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pertumbuhan Jumlah Kendaraan Bermotor di Indonesia Tahun 2013 – 2017..5

Tabel 1.2 Kebutuhan Dana *Vin's Auto Garage*……6

Tabel 2.1 Kriteria UMKM di Indonesia……..10

Tabel 3.1 Perbandingan Pesaing…….....16

Tabel 3.2 *Competitive Profile Matrix Vin's Auto Garage*……...22

Tabel 3.3 *SWOT Matrix Vin's Auto Garage*……26

Tabel 4.1 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Bulan Januari 2020……32

Tabel 4.2 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Carbon Flushing* Selama 5 Tahun (dalam unit)…….....33

Tabel 4.3 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Flush Matic Oil* Selama 5 Tahun (dalam unit)…….....33

Tabel 4.4 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Spooring & Balancing* Selama 5 Tahun (dalam unit)…….....34

Tabel 4.5 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Reflash ECU* BensinSelama 5 Tahun (dalam unit)…….....34

Tabel 4.6 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Reflash ECU* DieselSelama 5 Tahun (dalam unit)…….....35

Tabel 4.7 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Purging* Selama 5 Tahun (dalam unit)……..35

Tabel 4.8 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa Ganti OliSelama 5 Tahun (dalam unit)……..36

Tabel 4.9 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa Ganti AkiSelama 5 Tahun (dalam unit)……..36

Tabel 4.10 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Carbon Flushing* Selama 5 Tahun (dalam rupiah)…….....37

Tabel 4.11 Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Flush Matic Oil* Selama 5 Tahun (dalam rupiah)…….....37

Tabel 4.12Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Spooring & Balancing* Selama 5 Tahun (dalam rupiah)……...38

Tabel 4.13Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Reflash ECU* BensinSelama 5 Tahun (dalam rupiah)……...38

Tabel 4.14Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Reflash ECU* DieselSelama 5 Tahun (dalam rupiah)…….....39

Tabel 4.15Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa *Purging* Selama 5 Tahun (dalam rupiah)……..39

Tabel 4.16Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa Ganti OliSelama 5 Tahun (dalam Rupiah)……40

Tabel 4.17Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage* Jasa Ganti AkiSelama 5 Tahun (dalam rupiah)……..40

Tabel 4.18Biaya *EndorsementVin's Auto Garage*……...52

Tabel 4.19 BiayaPembuatan *Website Vin's Auto Garage*……53

Tabel 4.20Biaya Pembuatan Brosur *Vin's Auto Garage*……...53

Tabel 5.1Daftar Peralatan *Vin's Auto Garage*…….....56

Tabel 5.2Daftar Perlengkapan *Vin's Auto Garage*…….....58

Tabel 5.3 Rencana Operasi *Vin's Auto Garage*……...65

Tabel 6.1Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja *Vin's Auto Garage*……...69

Tabel 6.2Gaji dan Tunjangan Karyawan *Vin's Auto Garage*……75

Tabel 6.3Proyeksi Balas Jasa *Vin's Auto Garage* Selama 5 Tahun (dalam rupiah)…...76

Tabel 7.1Proyeksi Biaya Pemasaran *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024……78

Tabel 7.2Biaya Administrasi dan Umum *Vin's Auto Garage*……79

Tabel 7.3Proyeksi Biaya Penyusutan *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024……...80

Tabel 7.4 Biaya Pemeliharaan *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024……..81

Tabel 7.5Proyeksi Biaya Air *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024……83

Tabel 7.6 Biaya Listrik per Tahun *Vin's Auto Garage* ……...84

Tabel 7.7 Proyeksi Biaya Listrik *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024……..85

Tabel 7.8 Proyeksi Biaya Internet *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024…….85

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 7.9 Biaya Peralatan *Vin's Auto Garage*……86

Tabel 7.10 Biaya Perlengkapan *Vin's Auto Garage* ……..86

Tabel 7.11 Proforma Laba Rugi *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024…….....90

Tabel 7.12 Proforma Arus Kas *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024…….....91

Tabel 7.13 Proforma Neraca *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024…….....92

Tabel 7.14 Hasil Perhitungan *Payback Period Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024...93

Tabel 7.15 Hasil Perhitungan *Net Present Value (NPV) Vin's Auto Garage* Tahun 2020 - 2024.....95

Tabel 7.16 Hasil Perhitungan *Break Even Point (BEP) Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024…….....96

Tabel 9.1 Perbandingan Pesaing …….....104

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
   a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
   b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 *Porter's Five Forces Model*(Model Lima Kekuatan Porter)…….20

Gambar 4.1 Contoh Suasana Bengkel *Vin's Auto Garage*……30

Gambar 4.2 Logo *Vin's Auto Garage*……31

Gambar 4.3 Proses Alur Jasa *Vin's Auto Garage*……..50

Gambar 5.1 Alur Proses Pemesanan Jasa *Vin's Auto Garage*……55

Gambar 5.2 Alur Jasa *Vin's Auto Garage*……..66

Gambar 5.3 *Layout* Bengkel *Vin's Auto Garage* …….....67

Gambar 6.1 Struktur Organisasi *Vin's Auto Garage* …….....74

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Contoh Sosial Media Instagram *Vin's Auto Garage*……..……109

Lampiran 2Data Inflasi……...110

Lampiran 3 Biaya Renovasi*Vin's Auto Garage*……..111

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
   a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
   b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB I

PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Masyarakat Indonesia menengah ke atas sering kali menggunakan kendaraan bermotor untuk membantu aktivitas terutama dalam hal transportasi menuju tempat tujuan, baik itu menggunakan kendaraan bermotor roda dua maupun roda empat.Kendaraan bermotor diperlukan perawatan yang berkala agar fungsi dan keamanannya tetap terjaga.

Atas dasar itu, setiap pabrik manufaktur otomotif selalu membuatkan *dealer* untuk perawatan kendaraan secara berkala sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan otomotif.Jumlah kendaraan setiap tahunnya terus meningkat secara signifikan sementara tidak untuk pertumbuhan *dealer* di Indonesia.

Berdasarkan hal ini, banyak pengusaha yang membuka jasa bengkel untuk perawatan kendaraan karena permintaan akan jasa ini sangatlah besar. Maka dari itu terbentuklah rencana bisnis pendirian usaha *Vin's Auto Garage* yang bergerak di bidang jasa bengkel mobil.Ide ini muncul karena semua faktor yang telah dijelaskan pada paragraf satu dan dua.

B. Gambaran Usaha

1. Tujuan dalam memilih bidang usaha *Vin's Auto Garage* adalah
   a. Menawarkan jasa bengkel moderen yang menggunakan teknologi masa kini
   b. Mengajak masyarakat untuk merawat kendaraan agar performa tetap maksimal
   c. Membuka lapangan kerja baru. Dengan adanya *Vin's Auto Garage* ini diharapkan dapat memberikan lapangan pekerjaan baru di daerah tersebut. Hal

ini akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, taraf hidup, dan status sosial yang lebih baik daripada sebelumnya.

d. Sebagai pedoman atau ideologi untuk menjalankan bisnis agar bisnis berjalan dengan lebih terarah

2. Visi

Visi adalah serangkaian kata yang menunjukkan impian, cita-cita atau nilai inti dari tujuan masa depan sebuah instansi, organisasi, atau perusahaan. Menurut David (2015:29), visi adalah pernyataan yang harus mampu menjawab pertanyaan dasar seperti "Perusahaan akan menjadi apa?". Dengan kata lain, visi menggambarkan tujuan perusahaan dimana tujuan itu haruslah spesifik, dapat diukur, dapat diraih, realistis, dan dapat dicapai dalam kurun waktu tertentu.

Dengan adanya visi yang jelas, sebuah perusahaan atau instansi akan mendapatkan berbagai macam manfaat, antara lain

a. Sebagai media untuk menyatukan tujuan, arah, serta sasaran perusahaan baik berdasarkan keadaan perusahaan di masa sekarang dan masa depan.

b. Sebagai landasan perusahaan guna memanfaatkan dan mengalokasikan sumber daya yang dimiliki perusahaan beserta proses pengendaliannya.

c. Untuk membentuk serta membangun budaya perusahaan.

Berdasarkan teori di atas, maka *Vin's Auto Garage*memiliki visi, "Menjadi Solusi Tepat untuk Perawatan Mobil Anda".

3. Misi

Menurut David (2015:29), pernyataan misi adalah deklarasi organisasi dalam hal "alasan keberadaan", yang membedakan satu organisasi dengan perusahaan lain yang sejenis. Hal tersebut menjawab pertanyaan "Apakah bisnis kita?". Pernyataan misi mengungkapkan ingin menjadi seperti apa organisasi dan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

membantu menetapkan tujuan dan menyusun strategi secara efektif. Misi perusahaan memiliki beberapa manfaat bagi sebuah instansi, antara lain

a. Memastikan dengan benar tujuan dasar organisasi.
b. Memberikan standar untuk mengalokasikan sumber daya di organisasi.
c. Memberikan tujuan dasar organisasi dan kemungkinan untuk menerjemahkan tujuan dasar menjadi tujuan dalam bentuk sedemikian rupa hingga parameter waktu, biaya, dan kinerja dapat dievaluasi dan dikontrol.
d. Menjadi titik utama bagi individu dalam mengidentifikasi tujuan dan arah organisasi.

Misi dari *Vin's Auto Garage* adalah sebagai berikut

a. Memberikan pelayanan yang ramah dan bersahabat
b. Memberikan diagnosa yang tepat kepada kendaraan pelanggan
c. Menggunakan peralatan dan perlengkapan berbasis teknologi moderen
d. Menumbuhkan perekonomian di daerah *Vin's Auto Garage* berdiri
e. Memberikan konsumen kepuasan atas hasil kerja *Vin's Auto Garage*
f. Memberikan kesejahteraan bagi rekan bisnis yang terkait

4. Tujuan Perusahaan

Pada umumnya, tujuan perusahaan hanyalah dua, yaitu *growth* dan *survive*. Oleh karena itu, tujuan memiliki peran yang sangat penting karena dapat menyimpulkan strategi, mengatur arah perusahaan, dan dapat menjadi alat ukur keberhasilan atau kegagalan kinerja sesuai sasaran yang diharapkan dan direncanakan.

Penentuan tujuan sangat penting untuk keberhasilan suatu bisnis, dikarenakan dengan penetapan tujuan yang tepat maka seorang pebisnis bisa

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

mengevaluasi dan merencanakan strategi bisnis yang tepat dan efektif, serta sebagai alat motivasi dan pengendalian.

Menurut David (2015:11) tujuan atau *objectives* dapat didefinisikan sebagai hasil spesifik yang berusaha dicapai oleh organisasi dalam mengejar misi dasarnya.Tujuan terdiri dari dua jenis yaitu tujuan jangka pendek *(short-term objectives)* dan tujuan jangka panjang *(long-term objectives).*Tujuan jangka pendek *Vin's Auto Garage* sebagai berikut

a. Membangun *brand imageVin's Auto Garage* kepada konsumen
b. Memberikan kepuasan pelanggan dengan jasa yang dihasilkan *Vin's Auto Garage*
c. Bisnis berjalan secara efektif dan efisien

Tujuan jangka panjang *Vin's Auto Garage*

a. *Market leader* di tempat *Vin's Auto Garage* berdiri
b. Berkembang dan mempunyai cabang di seluruh Pulau Jawa
c. Menjadi bengkel yang kompatibel dan berkualitas
d. Mengikuti perkembangan teknologi otomotif sesuai dengan zaman yang sedang berlangsung

C. Besarnya Peluang Bisnis

Vin's Auto Garage memiliki prospek yang baik untuk kedepannya. Hal ini dilihat dari fasilitas dan alat-alat yang digunakan *Vin's* adalah peralatan moderen berbasis teknologi yang sama dengan dealer resmi serta tenaga kerja (montir) yang sudah berpengalaman bertahun-tahun di bidang otomotif.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Letak bengkel yang strategis juga menjadi faktor kesuksesan akan jalannya bisnis ini. Dibawah ini akan disajikan data berapa besar pertumbuhan kendaraan bermotor yang ada di Indonesia.

Tabel 1.1

Pertumbuhan Jumlah Kendaraan Bermotor di Indonesia Tahun 2013 – 2017

Jenis Kendaraan Bermotor	Jumlah Kendaraan Bermotor (Unit) Tahun 2013 - 2017				
	2013	2014	2015	2016	2017
Mobil Penumpang	11.484.514	12.599.038	13.480.973	14.580.666	15.493.068
Mobil Bis	2.286.309	2.398.846	2.420.917	2.486.898	2.509.258
Mobil Barang	5.615.494	6.235.136	6.611.028	7.063.433	7.523.550
Sepeda motor	84.732.652	92.976.240	98.881.267	105.150.082	113.030.793
Jumlah	104.118.969	114.209.260	121.394.185	129.281.079	138.556.669

Sumber: *https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/1133*(diakses Februari 2019)

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan kendaraan kendaraan bermotor setiap tahunnya terus meningkat sekitar 8,84%.Pada tahun 2013 jumlah kendaraan bermotor (mobil penumpang) sebesar 11.484.514 unit.Tahun 2014 meningkat menjadi 12.599.038 unit.Pada tahun 2015 mengalami peningkatan lagi sebesar 13.480.973 unit.Tahun 2016 meningkat menjadi 14.580.666 unit.Tahun 2017 meningkat kembali sebesar 15.493.068 unit.Data ini menunjukan bahwa peluang jasa bengkel masih sangatlah besar.

D. Kebutuhan Dana

Merealisasikan sebuah bisnis membutuhkan dana yang cukup untuk dapat berjalan sebagaimana mestinya. Dana tersebut diklasifikasikan atas dasar aktiva tetap berwujud seperti bangunan, peralatan, dan lain sebagainya, aktiva tetap tidak berwujud seperti hak paten, lisensi, biaya pendirian, dan selain aktiva berwujud dan tidak berwujud dana kebutuhan juga termasuk di dalamnya adalah modal kerja atau semua

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

investasi yang diperlukan untuk aktiva lancar seperti kas dan persediaan. Berikut adalah rincian dari kebutuhan dana yang dibutuhkan oleh *Vin's Auto Garage*.

Tabel 1.2

Kebutuhan Dana *Vin's Auto Garage*

Keterangan	Jumlah
Kas Awal	Rp 100,000,000
Peralatan	Rp 1,625,312,948
Perlengkapan	Rp 40,025,112
Sewa	Rp 150,000,000
Renovasi	Rp 97,863,000
Total	Rp 2,013,201,060

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Penulis memutuskan untuk memilih sumber pendanaan dari orang tua dikarenakan dari segi pertimbangan peminjaman dan pengembalian, pinjaman ini merupakan pilihan yang paling mudah dan murah.Mudah karena tidak diperlukan tata cara rumit seperti perjanjian utang-piutang maupun adanya penjaminan aset serta sistem cicilan yang dapat dinegosiasikan. Jenis pinjaman ini tergolong murah dikarenakan tidak adanya beban biaya bunga yang akan menambah pengeluaran usaha.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB II

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

A. Data Perusahaan

1. Nama Perusahaan :*Vin's Auto Garage*
2. Bidang Usaha :Bengkel Mobil (Otomotif)
3. Jenis Produk :Jasa
4. Alamat Perusahaan :Jl. Yos Sudarso, RT. 10 / RW. 11, Sunter Jaya, Tanjung Priok, Kota Jakarta Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 14230 (Bursa Otomotif Sunter)
5. Nomor Telepon :087883045977
6. Alamat Email :vinsautogarage@gmail.com
7. Bank Perusahaan : BCA Cabang Sunter
8. Bentuk Badan Hukum : Perseroan Terbatas (PT)
9. Tahun Pendirian : 2020

B. Biodata Pemilik Perusahaan

1. Nama :Alvin
2. Jabatan : Manajer
3. Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 8 Februari 1997
4. Alamat :Jl. Puspa Gading 7, Blok F1/16 Kelapa Gading, Jakarta Utara
5. Telepon :087883045977
6. Email :sqcity2787@gmail.com
7. Pendidikan Terakhir : Calon Sarjana Strata Satu (Sarjana Administrasi Bisnis)

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

C. Latar Belakang Pemilik Usaha

Alvin adalah calon pemilik dari *Vin's Auto Garage*. Alvin adalah anak dari Bapak Supari dan Ibu Lilis Tjoeng. Alvin adalah anak tunggal. Riwayat pendidikan Alvin sebagai berikut: mengenyam pendidikan TK di Santa Monica Kelapa Gading dan SD di Tunas Karya 2 Kelapa Gading; lalu melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi di SMPK 4 Penabur Kelapa Gading dan SMAK 5 Penabur Kelapa Gading; dan terakhir melanjutkan ke perguruan tinggi sekaligus calon sarjana administrasi bisnis strata 1 di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Alvin mempunyai banyak pengalaman di bidang otomotif khususnya kendaraan roda empat (mobil). Ketertarikannya dengan mobil membuatnya mempelajari secara keseluruhan tentang mobil, bagaimana cara merawatnya, bagaimana cara memodifikasinya, baik interior, eksterior, mesin, dan *audio*. Ketertarikan ini menjadi seperti hobi untuk Alvin. Hobi ini juga dapat mendatangkan pundi-pundi uang untuk Alvin.

Atas dasar itu, Alvin membuat salah satu usaha jasa bengkel bernama *Vin's Auto Garage*. Alvin merencanakan bisnis ini karena salah satu untuk menjalankan hobinya mengutak-atik mobil, juga untuk melayani para pelanggan yang kesulitan mencari bengkel yang pas dan berkualitas untuk mereka. Alvin mempunyai pengalaman bekerja di salah satu industri rekayasa pembuatan *audio* mobil dan pernah bekerja di salah satu bengkel ternama. Pengalaman ini membuatnya tertarik akan rencana bisnis jasa bengkel ini.

D. Jenis dan Ukuran Usaha

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 tahun 2008 bab I pasal 1, pengertian dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah sebagai berikut pada halaman selanjutnya

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.
5. Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 bab IV pasal 6 kriteria dari Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah adalah sebagai berikut pada halaman selanjutnya

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 2.1

Kriteria UMKM di Indonesia

No	Uraian	Kriteria	
		Aset	Omset/Tahun
1	Usaha Mikro	Maks 50.000.000	Maks 300.000.000
2	Usaha Kecil	> 50 juta – 1 Miliar	> 300 juta – 2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	> 1 Miliar - 10 Miliar	> 2,5 Miliar - 50 Miliar

Sumber: *Leonardus Saiman (2014:9)*

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut

   a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

   b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut

   a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

   b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

4. Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, huruf b, dan ayat (2) huruf a, huruf b, serta ayat (3) huruf a, huruf b nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 bab IV pasal 6 kriteria dariUsaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah, *Vin's Auto Garage* termasuk ke dalam usaha kecil karena aset yang dimiliki antara Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan dan omzet pertahun kisaran Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak cipta dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

Dalam menjalankan bisnis, analisis industri sangat perlu dilakukan guna mengetahui lingkungan bisnis.Lingkungan bisnis bersifat dinamis dan selalu berubah akibat perkembangan teknologi yang semakin berkembang.Oleh karena itu pengamatan dan penelitian terhadap kondisi perusahaan, pasar, dan pesaing perlu dilakukan. Analisis industri dan pesaing *Vin's Auto Garage*akan dibahas pada bab ini.

A. *Trend* dan Pertumbuhan Industri

Seiring berkembangnya globalisasi yang sangat cepat, *trend* pun juga mengalami perubahan yang cepat.Untuk itu sangat diperlukan pengamatan yang konsisten untuk mengidentifikasi perubahan tren yang terjadi dalam perkembangan industri dalam suatu bidang tertentu.

Dewasa ini, bisnis di bidang jasa bengkel masi sangat populer dan tidak akan mati jika manusia masi membutuhkan kendaraan. Perkembangan teknologi yang semakin canggih dan moderen ini mendorong setiap bisnis untuk maju dan berkembang bersama-sama untuk menghasilkan sesuatu yang lebih baik.Teknologi ini berkembang senada dengan perkembangan industri otomotif.

Bengkel mobil di luar fasilitas *dealer* resmi memberikan opsi kepada masyarakat untuk memilih tempat yang cocok dengan mobilnya.Sebagian pelanggan biasanya menggunakan jasa bengkel di luar bengkel resmi karena harga yang diberikan bengkel resmi biasanya sangat mahal.Atas dasar ini, bengkel di luar bengkel resmi menjamur dan pertumbuhannya sangat signifikan.

Pertumbuhan industri otomotif memberikan peluang yang sangat baik untuk kelangsungan hidup *Vin's Auto Garage*.Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO), penjualan mobil pada 2017

diperkirakan tak berbeda jauh dengan penjualan 2016, yakni pada kisaran 1,05 juta hingga 1,06 juta. Sebelumnya penjualan 2016 menunjukkan kenaikan 4,5 persen dari 2015. Pada 2018, pemerintah menarget penjualan mobil mencapai 1,1 juta-1,2 juta unit.https://www.gaikindo.or.id/2018-sektor-otomotif-berpeluang-melaju/ (diakses pada Maret 2019).

B. Analisis Pesaing

Perlu diketahui bahwa pesaing merupakan bagian dari *stakeholder*.Dalam menjalankan suatu bisnis, adanya pesaing adalah hal yang wajar. Menurut David (2015:59), pesaing adalah perusahaan yang menawarkan produk dan jasa sejenis di pasar yang sama. Agar tidak kalah dari pesaing, perusahaan perlu merencanakan strategi-strategi agar produk mampu bersaing.Perusahaan harus terus memantau dan mengawasi produk, harga, distribusi, dan promosi dengan para pesaingnya.Persaingan terbagi menjadi empat yang antara lain adalah sebagai berikut

1. Persaingan merek

   Pesaing adalah perusahaan lain yang menawarkan produk atau jasa sejenis kepada pelanggan dengan harga yang relatif sama. Misalnya Honda dan Toyota.

2. Persaingan industri

   Pesaing adalah semua perusahaan yang membuat produk yang sama.

3. Persaingan bentuk

   Pesaing adalah semua produk manufaktur perusahaan yang memberikan jasa atau layanan yang sama.

4. Persaingan umum

   Pesaing adalah semua perusahaan yang bersaing untuk mendapat konsumen yang sama.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Untuk mengatasi segala jenis persaingan yang ada dalam bisnis perlu dilakukannya analisa persaingan.Analisa persaingan adalah upaya mengidentifikasi ancaman, kesempatan atau permasalahan strategi yang terjadi akibat perubahan persaingan potensial serta kekuatan dan kelemahan pesaing. Analisis berfungsi untuk menentukan produk yang tepat sasaran dan membuat peta persaingan yang ada sekarang dan dimasa yang akan datang. Dalam menentukan analisis pesaing, berikut adalah langkah-langkah yang perlu dilakukan

1. Menentukan sasaran pesaing

   Menentukan sasaran pesaing sangat penting, karena bertujuan untuk mengetahui arah gerak perusahaan dalam menghambat laju pesaing.

2. Identifikasi strategi pesaing

   Tujuan perusahaan dalam menjalankan usaha adalah untuk memenangkan persaingan.Oleh karena itu, setiap perusahaan memiliki strategi tersendiri untuk mematikan lawannya.Kita perlu mengetahui strategi yang dimiliki pesaing agar bisa menentukan langkah baik untuk bertahan ataupun menyerang.

3. Analisis kekuatan dan kelemahan pesaing

   Identifikasi kekuatan dan kelemahan pesaing dapat dilakukan melalui tahap-tahap sebagai berikut

   a. Mencari dan mengumpulkan data tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan sasaran, strategi, dan kinerja pesaing.
   b. Mencari tahu kekuatan dan kelemahan pesaing dalam hal keuangan, sumber daya manusia, teknologi, dan promosi di pasar.
   c. Mengetahui *market share* (pangsa pasar) yang dikuasai pesaing dan tindakan pesaing terhadap pelanggan.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

4. Mengestimasi pola reaksi pesaing

Perusahaan perlu mengetahui mentalitas pesaing tertentu jika ingin mengantisipasi tindakan atau reaksi pesaing lainnya. Masing-masing pesaing bereaksi secara berbeda, ada yang bereaksi cepat, lambat, atau bahkan tidak bereaksi sama sekali. Beberapa pesaing hanya akan bereaksi terhadap serang tertentu saja dan tidak untuk serangan lainnya, sehingga perusahaan akan dapat meramalkan pola reaksi pesaing.

5. Memilih pesaing

Tahap terakhir adalah memilih pesaing, yaitu tahap dimana perusahaan memilih pesaing yang akan dihadapi. Dalam upaya memperoleh informasi tersebut dari pesaing, tentu seorang pebisnis tidak dapat secara ekstrim "mengorek" informasi tersebut. Upaya-upaya yang dapat dilakukan pebisnis untuk memperoleh informasi dari pesaing yaitu

a. Melakukan observasi ke perusahaan pesaing

Dalam upaya ini, pebisnis seolah-olah menjadi konsumen untuk melihat secara langsung dan mengobservasi perusahaan pesaing.

b. Mencoba secara langsung produk dan jasa yang ditawarkan.

Setelah mengobservasi perusahaan pesaing, tentu pebisnis perlu mencoba secara langsung produk barang atau jasa yang ditawarkan pesaing serta bagaimana pelayanannya terhadap konsumen.

c. Melakukan wawancara kepada pelanggan.

Pebisnis dapat melakukan wawancara langsung kepada pelanggan ataupun dengan memberikan kuesioner mengenai bisnis yang dijalankan.

d. Melakukan wawancara kepada karyawan perusahaan pesaing.

Pebisnis dapat melakukan wawancara tidak langsung kepada karyawan perusahaan pesaing dengan sekedar berbincang-bincang dengan karyawan.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

e. Melihat media promosi yang disebar oleh pesaing

Berdasarkan data dan teori di atas, penulis sangat menyadari bahwa tingkat persaingan di industri otomotif bisa dikatakan tinggi. Banyaknya bengkel sejenis dan bermacam-macam fasilitas dan peralatan berteknologi tinggi dihadirkan untuk memanjakan mobil pelanggan agar kembali fit, aman, dan nyaman. Berikut adalah keunggulan dan kelemahan pesaing *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Tabel 3.1

Tabel 3.1

Perbandingan Pesaing

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Butik Oli Mobil	1. Terdapat semua jenis oli lokal 2. Terdapat semua jenis oli impor	1. Tidak ada *tuning* mesin 2. Tidak ada *tune up carbon flushing*
Elika *Automotive Performance*	1. *Tune up* mobil CBU dan *performance* tinggi 2. Peralatan bengkel yang digunakan lebih canggih	1. *Spare part* dan komponen pendukung yang dijual harganya terlalu mahal 2. Sasaran hanya untuk mobil *high performance* bukan mobil harian

Sumber: *Observasi Penulis, Maret 2019*

C. Analisis PESTEL (*Political, Economy, Social, Technology, Environment,* dan *Legal*)

Dalam menjalankan suatu bisnis, diperlukan adanya strategi bisnis yang baik agar tercapainya visi yang telah ditentukan. Pencapaian visi haruslah diakukan seefektif mungkin sehingga diperlukan adanya analisis dalam merumuskan suatu strategi. Salah satu faktor yang dapat di analisis ialah lingkungan, yang berguna untuk mengetahui

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

ancaman dan peluang yang akan berpengaruh terhadap kegiatan bisnis yang dijalankan. Menurut David (2015:45), kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi beberapa kategori luas: kekuatan ekonomi, kekuatan budaya, sosial, demografi, dan lingkungan; kekuatan politik, pemerintah, dan hukum; kekuatan teknologi; dan kekuatan persaingan. Hal itu dikenal dengan analisis PESTEL. Berikut adalah hasil analisis PESTEL terhadap usaha jasa bengkel *Vin's Auto Garage*.

1. *Politic* (Politik)

   Pada dasarnya faktor politik ialah bagaimana campur tangan pemerintah dalam perekonomian. Politik dapat menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi berjalannya bisnis. Secara khusus faktor-faktor politik yang dimaksud ialah kebijakan pemerintah mengenai pajak. Ketika pemerintah menurunkan beban pajak otomatis harga akan turun. Sedangkan jika pemerintah menaikkan pajak pasti harga akan naik. Hal ini sangat berpengaruh terhadap bisnis jasa bengkel *Vin's Auto Garage*. Perbedaan harga ini akan berpengaruh kepada pelanggan. Jika harga terlampau mahal maka pelanggan akan pindah ke tempat yang lebih murah begitupun juga sebaliknya.

2. *Economy* (Ekonomi)

   Faktor ekonomi sangat mempengaruhi bagaimana bisnis beroperasi dan membuat keputusan.Faktor yang termasuk dalam aspek ini adalah pertumbuhan ekonomi dan tingkat inflasi yang ringan.Pada prinsipnya tidak semua inflasi berdampak negatif pada perekonomian. Jika terjadi inflasi ringan yaitu dibawah 10%, maka dapat mendorong terjadinya pertumbuhan ekonomi karena mampu mendorong *Vin's Auto Garage* untuk lebih meningkatkan servisnya. Kenaikan harga tersebut dapat menjadi peluang bagi *Vin's Auto Garage*karenamampu mendapat lebih banyak keuntungan.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3. *Social* (Sosial)

Faktor sosial mempengaruhi pola pikir, pola sikap, dan pola tindak individu. Di era globalisasi sekarang dengan bertambah canggihnya perkembangan teknologi mampu mendorong gaya hidup masyarakat mengalami peningkatan. Banyak masyarakat yang sangat mengedepankan gaya hidupnya dan menganggap harga atas suatu produk bukanlah suatu masalah yang besar, melainkan lebih mengutamakan *value* apa yang bisa didapat dari suatu produk. Hal ini dapat menjadi peluang bagi *Vin's Auto Garage* yang lebih mengedepankan kualitas dan *value* kepada konsumen.

4. *Technology* (Teknologi)

Dalam era globalisasi sekarang, teknologi merupakan hal yang tidak bisa dilepaskan dari perkembangan bisnis.Dengan memanfaatkan teknologi yang sudah ada sekarang, dapat membuat kegiatan operasi bisnis menjadi lebih efektif dan efisien. Pemasaran *Vin's Auto Garage* menggunakan media online karena memiliki biaya yang lebih murah dan dapat mencapai *audiens* lebih banyak. Selain itu, perkembangan teknologi menjadi peluang karena alat-alat yang digunakan oleh *Vin's Auto Garage* merupakan alat-alat dengan teknologi tinggi menggunakan komputerisasi. Teknologi ini sangat membantu memudahkan pekerjaan dan menganalisa kerusakan pada mobil dengan presisi dan akurat.

5. *Environment* (Lingkungan)

Menurut David (2015:50), perubahan lingkungan memiliki dampak besar yang terlihat pada produk, jasa, pasar dan pelanggan. Faktor lingkungan mempengaruhi berlangsungnya bisnis *Vin's Auto Garage* terutama dalam

penempatan lokasi usaha. Lokasi usaha harus mendukung bagaimana kondisi lingkungan sekitar agak sukses dan berkembang. *Vin's Auto Garage* berdiri di komplek otomotif dan di lokasi tersebut taraf pendapatan masyarakat yang berdomisili di dekat *Vin's* berdiri mayoritas pengusaha atau karyawan yang memiliki mobil.

6. *Legal* (Hukum)

Hukum sangat mempengaruhi jalannya sebuah bisnis. Suatu usaha yang tidak mempunyai surat izin tidak bisa beroperasi, namun apabila tetap dipaksakan untuk tetap beroperasi dapat membahayakan perusahaan, karena sulit mendapatkan kepercayaan dari konsumen. Surat izin mendirikan usaha, NPWP pemilik usaha, sertifikasi yang berhubungan dengan otomotif harus dimiliki oleh *Vin's Auto Garage* agar bisnisnya dapat berjalan lancar dan tidak akan terjadi masalah dikemudian hari. Hal ini dapat menjadi peluang mengingat pengurusan izin usaha mikro mudah didapatkan.

D. Analisis Pesaing: Lima Kekuatan Persaingan Model Porter (*Porter Five Forces Business Model*)

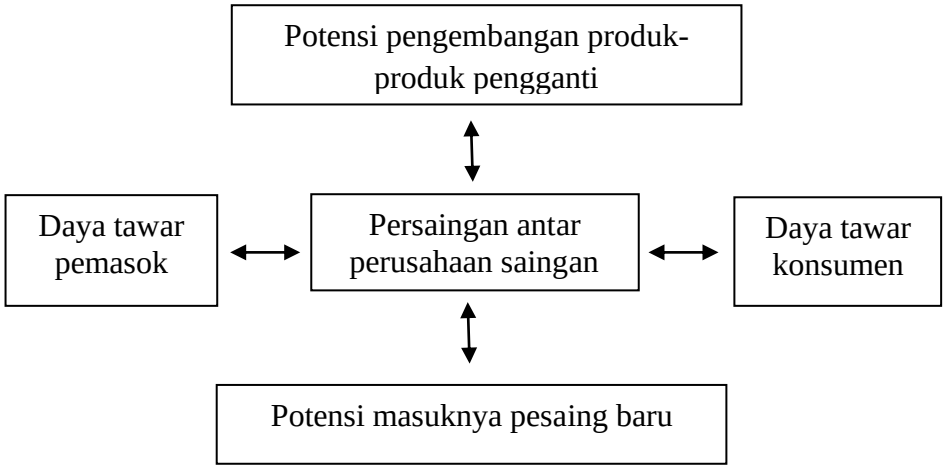
Menurut Fred R. David (2017:229), "lima kekuatan Porter tentang analisis kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri." Berikut adalah limamodel kekuatan dalam persaingan yang dapat dilihat pada Gambar 3.1 di halaman selanjutnya

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Gambar 3.1

***Porter's Five Forces Model* (Model Lima Kekuatan Porter)**



Sumber : *Fred R. David (2017 :229), Strategic Management*

1. Persaingan Antar Perusahaan

Perusahaan bersaing secara aktif satu dengan lainnya untuk mencapai daya saing strategi dan laba yang tinggi.Persaingan antar perusahaan sangat berdampak pada bisnis *Vin's Auto Garage* sehingga diperlukan adanya keunggulan kompetitif yang mutlak sehingga bisnis ini dapat bertahan di pasar.

Vin's Auto Garage memiliki saingan, yaitu Butik Oli Mobil dan Elika *Automotive Performance*.Persaingan ini cukup tinggi karena Butik Oli Mobil dan Elika *Automotive Performance* sudah memiliki eksistensi dan *brand equity* yang cukup kuat.Butik Oli Mobil dan Elika *Automotive Performance* sudah sangat dikenal oleh masyarakat Jakarta Utara dan pemasarannya pun sudah dilakukan terpadu. Namun tidak menutup kemungkinan bagi *Vin's Auto Garage* untuk mendapatkan peluang karena target pasarnya pun akan berbeda.

2. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Di era globalisasi sekarang, dengan segala macam kemudahan yang bisa didapat, mempermudah setiap individu untuk menjalankan bisnis.Dengan adanya teknologi, pemasaran dapat dilakukan dengan mudah dan murah.Hal ini tak jarang menyebabkan pendatang baru disuatu industri bisnis masuk dengan maksud untuk mencuri pasar dari *market leader*.Karena itulah diperlukan adanya inovasi agar mampu mempertahankan eksistensi dari *brand* tersebut.

Dalam bisnis jasa bengkel banyaknya pendatang baru tidak terlalu signifikan.Tetapi, inovasi yang dilakukan pesaing lama menjadi ancaman yang lebih berbahaya dibandingkan dengan pesaing baru jika kita tidak mengikuti zaman dan perkembangan teknologi yang ada.

3. Potensi Pengembangan Produk Pengganti

Jasa pengganti juga dapat menjadi ancaman besar bagi perusahaan. Apabila harga yang ditawarkan jasa pengganti tersebut akan lebih murah/rendah dan mutu serta *value* yang ditawarkan melebihi jasa yang ditawarkan, maka tidak menutupkemungkinan bisa menyebabkan kehilangan pasar yang sudah ada.*Vin's Auto Garage* tidak memiliki jasa pengganti. Tidak ada jasa lain yang bisa menggantikan jasa bengkel. Saingan pun ada karena bisnisnya sama dan tidak diartikan sebagai jasa pengganti.

4. Daya Tawar Pemasok

Vin's Auto Garage saat ini memiliki beberapa pemasok untuk bahan pendukung.Bahan pendukung yang dimaksud di sini seperti *spare part*, oli, dan lain-lain.Pengaruh pemasok sangat besar karena jika ada perubahan harga atau masalah apapun terhadap pemasok maka secara langsung dapat menghambat bisnis *Vin's Auto Garage*.Untuk itu, diperlukan hubungan yang baik antara *Vin's Auto*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Garage dengan pemasok.*Vin's Auto Garage* perlu mencari pemasok cadangan jika sewaktu-waktu pemasok yang sudah ada mengalami gangguan, *Vin's Auto Garage* sudah siap menghadapi masalah tersebut.

5. Daya Tawar Konsumen

Daya tawar dari konsumen akan meningkat apabila terdapat banyak jasa pengganti atau jasa sejenis yang lebih murah. Tak hanya itu, apabila pembeli membeli dalam jumlah banyak dan mengetahui seluruh informasi tentang produk yang dijual, juga akan meningkatkan daya tawar dari konsumen terhadap penjual. Dalam hal ini, *Vin's Auto Garage*akan tetap menjaga kualitas dan tidak akan berperang harga dengan pesaing karena yang akan ditekankan ialah *value* yang akan diterima oleh konsumen.

E. Analisis Faktor-faktor Kunci Sukses (*Competitive Profile Matrix/CPM*)

Menurut Fred R. David (2017:236), *"The Competitive Profile Matrix (CPM) identifies a firm's major competitiors and its particular streghts and weaknesses in relation to a sample firm's strategic position"*.Yang artinya *CPM* adalah alat manajemen strategis yang penting untuk membandingkan perusahaan dengan para pemain di dalam sebuah industri, karena dalam analisis *CPM* ini perusahaan mengidentifikasikan para pesaing berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang mereka miliki. Berikut adalah analisis *CPM* dari *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Tabel 3.2

Tabel 3.2

Competitive Profile MatrixVin's Auto Garage

Competitive Profile Matrix Vin's Auto Garage				
Critical Success Factor	***Weight***	***Vin's Auto Garage***	**Butik Oli Mobil**	**Elika *Automotive Performance***

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

		Rating	*Score*	*Rating*	*Score*	*Rating*	*Score*
Kualitas Jasa Servis	0,38	3	1,14	2	0,76	4	1,52
Maintanance Equipment	0,23	3	0,69	2	0,46	4	0,92
Lanjutan Tabel 3.2							
Kelengkapan Barang Penunjang (Oli, *spare part*)	0,18	3	0,54	4	0,72	3	0,54
Fasilitas Ruang Tunggu	0,13	4	0,52	3	0,39	3	0,39
Promosi yang diberikan	0,08	4	0,32	4	0,32	3	0,24
Total	**1**		**3,21**		**2,65**		**3,61**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel *Competitive Profile Matrix (CPM)* diatas terdiri dari *critical success factor, weight, rating,* dan *score.*Dimana *critical success factor* adalah kriteria faktor yang menunjang sukses atau tidaknya suatu bisnis.*Weight* adalah bobot dari masing-masing faktor sukses suatu bisnis, bobot ini harus total berjumlah satu. Nilai tertinggi bobot diartikan bahwa faktor tersebut lebih besar pengaruhnya daripada faktor yang lain. *Rating* ditunjukkan pada nilai 1 sampai 4. Dimana nilai 4 menunjukkan nilai yang paling baik dan 1 menunjukkan nilai yang paling buruk.*Score* adalah hasil perkalian dari bobot dikali dengan *rating*. Jumlah *score* yang paling besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut lebih unggul dibanding perusahaan saingan. Berikut adalah posisi *Vin's Auto Garage* dari pesaing berdasarkan Tabel 3.2

1. Kualitas Jasa Servis

Faktor sukses yang pertama dari sebuah jasa bengkel adalah kualitas jasa servis yang diberikan oleh masing-masing bengkel.Kualitas jasa servis memiliki bobot 0,38 dari 1.*Vin's Auto Garage* mendapatkan nilai 3 sementara Butik Oli Mobil mendapat nilai 2 dan Elika *Automotive Performance* mendapatkan nilai 4.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

*Vin's*memiliki kualitas jasa yang baik, adanya fasilitas *tune up* dan *tune up carbon* membuat *Vin's* memiliki keunggulan yang baik. Sementara Butik Oli hanya menyediakan jasa ganti oli saja tidak ada *tune up*sama sekali. Berbeda dengan Elika, Elika diberi nilai 4 karena peralatan yang digunakan untuk *high performance* membuat Elika lebih baik dari *Vin's* maupun Butik Oli.

2. *Maintanance Equipment*

Faktor kedua adalah peralatan yang digunakan masing-masing bengkel.*Maintenance Equipment* memiliki bobot 0,23 dari 1.Peralatan yang digunakan *Vin's* sudah terbilang cukup baik karena sudah menggunakan *high technology* dimana alat ini berupa *computer scanner* untuk mendeteksi masalah pada mobil. Selain itu *Vin's* juga menggunakan alat penunjang yang baik seperti hidrolik listrik, alat *tune up carbon reflushing*, dan lain-lain. Maka dari itu *Vin's* mendapatkan nilai 3. Sedangkan Butik Oli mendapat nilai 2 karena tidak bisa *tune up* dan tidak memiliki alatnya. Sementara Elika *Automotive Performance* mendapat nilai 4 karena semua alat yang digunakan sudah *high tech*. Elika hanya melayani mobil *high performance* seperti mobil *sport* dan mobil CBU.

3. Kelengkapan Barang Penunjang

Faktor ketiga tertinggi setelah kualitas jasa servis dan peralatan bengkel adalah kelengkapan bahan penunjang.Bahan penunjang di sini termasuk oli, *spare part*, dan aksesoris lainnya.*Vin's* mendapatkan nilai 3 karena tidak semua oli disediakan dan *spare part* yang digunakan semuanya *original*.Butik Oli mendapat nilai 4 karena semua jenis oli terdapat disana baik lokal maupun impor. Elika mendapatkan nilai 3 sama dengan *Vin's* karena Elika hanya melayani mobil *high performance* dan banyak menjual aksesoris *racing* impor.

4. Fasilitas Ruang Tunggu

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Faktor yang ke empat adalah fasilitas ruang tunggu.Fasilitas ruang tunggu adalah faktor yang tidak bisa disepelekan begitu saja. Pelanggan akan terus datang ke bengkel jika fasilitas untuk memanjakan pelanggan juga terdapat disana. Dalam hal ini *Vin's* unggul dan mendapat nilai 4 karena *Vin's* menyediakan ruang tunggu yang nyaman dengan *AC* dan sofa serta minuman dan makanan yang dapat diambil secara gratis. Sementara Butik Oli dan Elika hanya menyediakan ruang tunggu tetapi minuman dan makanan yang tersedia harus beli.

5. Promosi yang diberikan

Faktor yang terakhir adalah promosi yang diberikan oleh masing-masing bengkel.*Vin's* mendapatkan nilai 4 sama dengan Butik Oli karena *Vin's* melakukan dengan gencar promosi di media sosial. Sedangkan Elika mendapatkan nilai 3 karena sasaran targetnya adalah hanya komunitas mobil *high performance*.

F. Analisis Lingkungan Eksternal dan Internal (*SWOT Analysis*)

Menurut Fred R. David (2017:251) SWOT Matrix adalah sebuah alat pemaduan atau pemasangan yang penting yang dapat membantu manajer untuk mengembangkan empat jenis strategi yaitu strategi SO – *Strength and Opportunity* (Kekuatan dan Peluang), WO – *Weakness and Opportunity* (Kelemahan dan Peluang), ST – *Strength and Threat* (Kekuatan dan Ancaman), WT – *Weakness and Threat* (Kelemahan dan Ancaman). Berikut adalah analisis SWOT dari *Vin's Auto Garage*

1. *Strengths* (Kekuatan)
   a. Kualitas jasa servis baik
   b. Peralatan moderen
   c. Fasilitas ruang tunggu nyaman
   d. Promosi menarik
2. *Weakness* (Kelemahan)

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

a. Kelengkapan barang penunjang tidak lengkap

b. Bisnis baru dikenal

3. *Opportunities* (Peluang)

a. Teknologi semakin maju

b. Pemilik mobil cenderung melakukan perawatan dengan baik dan rutin

c. Internet semakin cepat membuat penyampaian pesan semakin cepat

4. *Threats* (Ancaman)

a. Inovasi produk dari pesaing

b. Munculnya pesaing baru

c. Kualitas sumber daya manusia (montir) menurun

Tabel 3.3

Internal / **Eksternal**	***Strength(S)***	***Weakness(W)***
	1. Kualitas jasa servis baik 2. Peralatan moderen 3. Fasilitas ruang tunggu nyaman 4. Promosi menarik	1. Kelengkapan barang penunjang tidak lengkap 2. Bisnis baru dikenal
Opportunities(O)	**Strategi SO**	**Strategi WO**
1. Teknologi semakin maju 2. Pemilik mobil cenderung melakukan perawatan dengan baik dan rutin	1. Memberikan informasi dan *training* kepada *customer* cara merawat mobil yang baik dan benar (S1,S2,O1,O2)	1. Menginformasikan produk penunjang unggulan kepada konsumen (W1,O1,O2,O3)

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3. Internet semakin cepat membuat penyampaian pesan semakin cepat	2. Memberikan minuman dan *snack* gratis (S3,O2) 3. Aktif melakukan promosi di media sosial (S4,O3)	2. Membangun *brand image* kepada pelanggan (W2,O3)

Lanjutan Tabel 3.3

Threat(T)	**Strategi ST**	**Strategi WT**
1. Inovasi produk dari pesaing 2. Munculnya pesaing baru 3. Kualitas sumber daya manusia (montir) menurun	1. Melakukan inovasi dan *update* teknologi baru (S1,S2,T1) 2. Melakukan pelatihan secara berkala (S1,T3) 3. Rutin melakukan promosi baik *online* maupun *offline* (S4,O2) 4. Meng-*upgrade* fasilitas pelanggan agar nyaman untuk menunggu lama (S3,T1,T2)	1. Mendata dan mensurvei barang yang *fast output* (W1,T1) 2. Melakukan pendekatan kepada pelanggan secara langsung melalui pameran otomotif (W2,T2) 3. Melakukan *training* dan *refreshing* agar kualitas dan konsentrasi sumber daya manusia tetap terjaga (W2,T3)

SWOT Matrix *Vin's Auto Garage*

Sumber: *Vin's Auto Garage*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

A. Jasa yang dihasilkan

Produk menurut Kotler dan Amstrong (2014:248) adalah: "*Anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use, or consumption that might satisfy a want or need*".Produk dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis, diklasifikasikan berdasarkan ketahanan dari barang, berwujud dan tidak berwujud, dan kegunaanya, Kotler dan Keller (2012:349).

a. Ketahanan dan Wujud

Dari klasifikasi, produk dapat dibagi menjadi tiga kelompok yaitu

1) *Nondurable goods*: barang berwujud yang biasanya digunakan sekali atau beberapa kali seperti minuman jadi, sabun, dan lain sebagainya.
2) *Durable goods*: barang berwujud yang biasanya bertahan setelah lama dipakai. Seperti kulkas, pakaian, dan lain sebagainya.
3) *Services* (Jasa): tidak memiliki wujud, tidak terpisahkan, dan bervariasi. Seperti jasa pemotongan rambut, konsultan pajak, dan lain sebagainya.

b. Produk juga dapat diklasifikasi berdasarkan kegunaanya, dan dapat dibagi menjadi 2 kelompok yaitu

1) *Consumer goods* atau barang yang digunakan langsung oleh pemakai. Barang tersebut juga dibagi lagi menjadi 4 kategori yaitu

a) *Convinience goods*: barang-barang yang sering digunakan oleh konsumen seperti sabun, koran, dan lain sebagainya.

b) *Shopping goods*: barang yang biasanya konsumen bandingkan dengan barang lain dan biasanya berdasarkan kecocokan, kualitas, harga, dan gaya. Seperti furnitur, pakaian, mobil bekas, dan alat-alat dapur.

c) *Speciality goods*: barang yang memiliki karakteristik yang unik, atau memiliki merek yang sudah dikenal, sehingga ada beberapa orang yang ingin membayar mahal demi barang yang spesial ini. Seperti mobil mewah.

d) *Unsought goods*: barang yang biasanya konsumen tidak mengetahui keberadaannya, dan biasanya tidak terpikirkan oleh konsumen untuk membeli produk tersebut. Seperti batu nisan.

2) *Industrial-goods classification* atau barang yang biasanya dibeli oleh pabrik-pabrik yang akan digunakan untuk dijadikan produk kembali atau digunakan untuk membuat barang. Jenis barang ini juga dapat dibagi lagi menjadi 3 kategori yaitu

a) *Materials and Parts*: barang yang memasuki pabrik secara keseluruhan dibagi menjadi 2 kelas barang yaitu bahan baku dan barang setengah jadi.

b) *Capital Items*: barang yang tahan lama untuk memfasilitasi pabrik-pabrik tersebut untuk membuat produk jadi. Seperti genset, *conveyor*, dan lain sebagainya.

c) *Supplies and Business Services*: produk jangka pendek, baik barang maupun jasa, yang digunakan untuk membantu pembuatan produk jadi. Dibagi menjadi dua kelompok yaitu pemeliharaan dan perbaikan seperti cat, paku

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

dan lain sebagainya, dan barang operasional seperti pelumas, batu baru dan lain sebagainya.

Dari klasifikasi jenis-jenis barang diatas, bahwa *Vin's Auto Garage* termasuk ke dalam *services* (jasa). Karena bisnis ini bergerak di bidang bengkel jasa perawatan mobil.*Vin's Auto Garage*termasuk dalam usaha jasa perawatan mobil atau yang biasa disebut bengkel.*Vin's* sendiri akan menghadirkan bengkel yang berkualitas dalam pengerjaannya dan akan memberikan nilai tambah berupa ruang tunggu yang nyaman. Berikut adalah contoh suasana bengkel yang akan didirikan oleh *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Gambar 4.1

Gambar 4.1

Contoh Suasana Bengkel *Vin's Auto Garage*

Sumber: *www.google.co.id*

Logo menunjukkan sebuah identitas dari sebuah perusahaan, dengan kata lain logo mencerminkan brand dan profil perusahaan. Logo sangat penting bagi perusahaan, karena logo mampu mempermudah proses *positioning* kepada konsumen. Oleh karena itu logo harus dibuat sebagus mungkin dan berbeda dari yang lain agar mudah diingat

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

oleh konsumen. Berikut adalah pertimbangan-pertimbangan yang harus diperhatikan dalam membuat logo yang baik harus mencakup beberapa hal sebagai berikut

a. Original dan *distinctive*, atau memiliki ciri yang khas, unik, memiliki daya pembeda yang jelas dengan orang lain.

b. *Legible*, atau memiliki tingkat keterbacaan yang tinggi ketika diaplikasikan ke dalam berbagai ukuran dan media promosi yang berbeda-beda.

c. *Simple* atau sederhana, artinya mudah ditangkap dan dimengerti dalam waktu yang relatif singkat.

d. *Memorable*, atau mudah diingat karena keunikannya dalam waktu yang relatif lama.

e. *Easy associated with the company*, dimana logo yang baik mudah untuk dihubungkan atau diasosiasikan dengan jenis usaha dan citra suatu perusahaan atau organisasi.

f. *Easily adaptable for all graphic media*, di sini faktor kemudahan mengaplikasikan (memasang) logo baik yang menyangkut bentuk fisik, warna maupun berbagai media grafis perlu diperhitungkan pada saat proses pencanangan. Hal itu untuk menghindari kesulitan-kesulitan dalam penerapannya.

Berikut adalah logo dari *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Gambar 4.2

Gambar 4.2

Logo *Vin's Auto Garage*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Logo *Vin's Auto Garage* di atas merupakan logo yang sangat sederhana yang dirancang oleh *Vin's* agar mudah diingat oleh pelanggan. *Vin's* menggunakan gambar mobil karena *Vin's* merupakan bengkel yang hanya melayani mobil pribadi saja, tidak untuk kendaraan lain seperti motor, truk, bus, dan lain-lain. *Vin's* menggunakan warna hitam dengan maksud menegaskan bahwa *Vin's* merupakan bengkel berkualitas baik.

B. Gambaran Pasar

Menurut Kotler dan Keller (2012:109), adalah *"The expected level of company sales based on a chosen marketing plan and an assumed marketing environment"*. Yang artinya "Tingkat yang diharapkan dari penjualan perusahaan berdasarkan rencana pemasaran yang dipilih dan lingkungan pemasaran yang diasumsikan." Rencana peramalan dan penjualan akan diasumsikan untuk satu bulan pertama sebagai dasar untuk perhitungan perencanaan 5 tahun ke depan. Berikut adalah rencana peramalan dan penjualan *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Tabel 4.1 sampai dengan Tabel 4.17

Tabel 4.1

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Bulan Januari 2020

Jenis Jasa	Harga	Jumlah Mobil	Total Pendapatan
Carbon Flushing	Rp 450.000	10	Rp 4.500.000
Flush Matic Oil	Rp 600.000	5	Rp 3.000.000
Spooring & Balancing	Rp 275.000	7	Rp 1.925.000
Reflash ECU Bensin	Rp 3.000.000	3	Rp 9.000.000
Reflash ECU Diesel	Rp 4.000.000	3	Rp 12.000.000
Purging	Rp 600.000	4	Rp 2.400.000
Ganti Oli	Rp 200.000	10	Rp 2.000.000
Ganti Aki	Rp 250.000	5	Rp 1.250.000
Total Per Bulan		**47**	**Rp 36.075.000**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 4.2

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Carbon Flushing*Selama 5 Tahun (dalam Unit)

Carbon Flushing					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	10	20	30	40	50
Februari	10	20	30	40	50
Maret	10	20	30	40	50
April	10	20	30	40	50
Mei	25	35	45	55	65
Juni	25	35	45	55	65
Juli	25	35	45	55	65
Agustus	10	20	30	40	50
September	10	20	30	40	50
Oktober	10	20	30	40	50
November	25	35	45	55	65
Desember	25	35	45	55	65
Total	**195**	**315**	**435**	**555**	**675**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.3

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Flush Matic Oil*Selama 5 Tahun (dalam Unit)

Flush Matic Oil					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	5	15	25	35	45
Februari	5	15	25	35	45
Maret	5	15	25	35	45
April	5	15	25	35	45
Mei	20	30	40	50	60
Juni	20	30	40	50	60
Juli	20	30	40	50	60
Agustus	5	15	25	35	45
September	5	15	25	35	45
Oktober	5	15	25	35	45
November	20	30	40	50	60
Desember	20	30	40	50	60
Total	**135**	**255**	**375**	**495**	**615**

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.4

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Spooring & Balancing*Selama 5 Tahun

(dalam Unit)

Spooring & Balancing					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	7	17	27	37	47
Februari	7	17	27	37	47
Maret	7	17	27	37	47
April	7	17	27	37	47
Mei	22	32	42	52	62
Juni	22	32	42	52	62
Juli	22	32	42	52	62
Agustus	7	17	27	37	47
September	7	17	27	37	47
Oktober	7	17	27	37	47
November	22	32	42	52	62
Desember	22	32	42	52	62
Total	**159**	**279**	**399**	**519**	**639**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.5

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Reflash ECU* BensinSelama 5 Tahun

(dalam Unit)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
©Hak Cipta Milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Reflash ECU Bensin					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	3	13	23	33	43
Februari	3	13	23	33	43
Maret	3	13	23	33	43
April	3	13	23	33	43
Mei	18	28	38	48	58
Juni	18	28	38	48	58
Juli	18	28	38	48	58
Agustus	3	13	23	33	43
September	3	13	23	33	43
Oktober	3	13	23	33	43
November	18	28	38	48	58
Desember	18	28	38	48	58
Total	**111**	**231**	**351**	**471**	**591**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.6

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Reflash ECU Diesel*Selama 5 Tahun (dalam Unit)

Reflash ECU Diesel					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	3	13	23	33	43
Februari	3	13	23	33	43
Maret	3	13	23	33	43
April	3	13	23	33	43
Mei	18	28	38	48	58
Juni	18	28	38	48	58
Juli	18	28	38	48	58
Agustus	3	13	23	33	43
September	3	13	23	33	43
Oktober	3	13	23	33	43
November	18	28	38	48	58
Desember	18	28	38	48	58
Total	**111**	**231**	**351**	**471**	**591**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.7

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Purging*Selama 5 Tahun (dalam Unit)

Purging					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	4	14	24	34	44
Februari	4	14	24	34	44
Maret	4	14	24	34	44
April	4	14	24	34	44
Mei	19	29	39	49	59

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.8

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa Ganti OliSelama 5 Tahun (dalam Unit)

Ganti Oli					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	10	20	30	40	50
Februari	10	20	30	40	50
Maret	10	20	30	40	50
April	10	20	30	40	50
Mei	25	35	45	55	65
Juni	25	35	45	55	65
Juli	25	35	45	55	65
Agustus	10	20	30	40	50
September	10	20	30	40	50
Oktober	10	20	30	40	50
November	25	35	45	55	65
Desember	25	35	45	55	65
Total	**195**	**315**	**435**	**555**	**675**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.9

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa Ganti AkiSelama 5 Tahun (dalam Unit)

Ganti Aki					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	5	15	25	35	45
Februari	5	15	25	35	45
Maret	5	15	25	35	45
April	5	15	25	35	45
Mei	20	30	40	50	60

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.10

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Carbon Flushing*Selama 5 Tahun (dalam Rupiah)

Carbon Flushing					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	Rp 4.500.000	Rp 9.000.000	Rp 13.500.000	Rp 18.000.000	Rp 22.500.000
Februari	Rp 4.500.000	Rp 9.000.000	Rp 13.500.000	Rp 18.000.000	Rp 22.500.000
Maret	Rp 4.500.000	Rp 9.000.000	Rp 13.500.000	Rp 18.000.000	Rp 22.500.000
April	Rp 4.500.000	Rp 9.000.000	Rp 13.500.000	Rp 18.000.000	Rp 22.500.000
Mei	Rp 11.250.000	Rp 15.750.000	Rp 20.250.000	Rp 24.750.000	Rp 29.250.000
Juni	Rp 11.250.000	Rp 15.750.000	Rp 20.250.000	Rp 24.750.000	Rp 29.250.000
Juli	Rp 11.250.000	Rp 15.750.000	Rp 20.250.000	Rp 24.750.000	Rp 29.250.000
Agustus	Rp 4.500.000	Rp 9.000.000	Rp 13.500.000	Rp 18.000.000	Rp 22.500.000
September	Rp 4.500.000	Rp 9.000.000	Rp 13.500.000	Rp 18.000.000	Rp 22.500.000
Oktober	Rp 4.500.000	Rp 9.000.000	Rp 13.500.000	Rp 18.000.000	Rp 22.500.000
November	Rp 11.250.000	Rp 15.750.000	Rp 20.250.000	Rp 24.750.000	Rp 29.250.000
Desember	Rp 11.250.000	Rp 15.750.000	Rp 20.250.000	Rp 24.750.000	Rp 29.250.000
Total	**Rp 87.750.000**	**Rp 141.750.000**	**Rp 195.750.000**	**Rp 249.750.000**	**Rp 303.750.000**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.11

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Flush Matic Oil*Selama 5 Tahun (dalam Rupiah)

Flush Matic Oil					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000	Rp 15.000.000	Rp 21.000.000	Rp 27.000.000
Februari	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000	Rp 15.000.000	Rp 21.000.000	Rp 27.000.000
Maret	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000	Rp 15.000.000	Rp 21.000.000	Rp 27.000.000
April	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000	Rp 15.000.000	Rp 21.000.000	Rp 27.000.000
Mei	Rp 12.000.000	Rp 18.000.000	Rp 24.000.000	Rp 30.000.000	Rp 36.000.000
Juni	Rp 12.000.000	Rp 18.000.000	Rp 24.000.000	Rp 30.000.000	Rp 36.000.000

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.12

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Spooring & Balancing*Selama 5 Tahun

(dalam Rupiah)

Spooring & Balancing					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	Rp 1.925.000	Rp 4.675.000	Rp 7.425.000	Rp 10.175.000	Rp 12.925.000
Februari	Rp 1.925.000	Rp 4.675.000	Rp 7.425.000	Rp 10.175.000	Rp 12.925.000
Maret	Rp 1.925.000	Rp 4.675.000	Rp 7.425.000	Rp 10.175.000	Rp 12.925.000
April	Rp 1.925.000	Rp 4.675.000	Rp 7.425.000	Rp 10.175.000	Rp 12.925.000
Mei	Rp 6.050.000	Rp 8.800.000	Rp 11.550.000	Rp 14.300.000	Rp 17.050.000
Juni	Rp 6.050.000	Rp 8.800.000	Rp 11.550.000	Rp 14.300.000	Rp 17.050.000
Juli	Rp 6.050.000	Rp 8.800.000	Rp 11.550.000	Rp 14.300.000	Rp 17.050.000
Agustus	Rp 1.925.000	Rp 4.675.000	Rp 7.425.000	Rp 10.175.000	Rp 12.925.000
September	Rp 1.925.000	Rp 4.675.000	Rp 7.425.000	Rp 10.175.000	Rp 12.925.000
Oktober	Rp 1.925.000	Rp 4.675.000	Rp 7.425.000	Rp 10.175.000	Rp 12.925.000
November	Rp 6.050.000	Rp 8.800.000	Rp 11.550.000	Rp 14.300.000	Rp 17.050.000
Desember	Rp 6.050.000	Rp 8.800.000	Rp 11.550.000	Rp 14.300.000	Rp 17.050.000
Total	**Rp 43.725.000**	**Rp 76.725.000**	**Rp109.725.000**	**Rp142.725.000**	**Rp175.725.000**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.13

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Reflash ECU* BensinSelama 5 Tahun

(dalam Rupiah)

Reflash ECU Bensin					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	Rp 9.000.000	Rp 39.000.000	Rp 69.000.000	Rp 99.000.000	Rp 129.000.000
Februari	Rp 9.000.000	Rp 39.000.000	Rp 69.000.000	Rp 99.000.000	Rp 129.000.000
Maret	Rp 9.000.000	Rp 39.000.000	Rp 69.000.000	Rp 99.000.000	Rp 129.000.000
April	Rp 9.000.000	Rp 39.000.000	Rp 69.000.000	Rp 99.000.000	Rp 129.000.000
Mei	Rp 54.000.000	Rp 84.000.000	Rp 114.000.000	Rp 144.000.000	Rp 174.000.000

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.14

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Reflash ECU Diesel*Selama 5 Tahun

(dalam Rupiah)

Reflash ECU Diesel					
Bulan	**Tahun**				
	2020	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Januari	Rp 12.000.000	Rp 52.000.000	Rp 92.000.000	Rp 132.000.000	Rp 172.000.000
Februari	Rp 12.000.000	Rp 52.000.000	Rp 92.000.000	Rp 132.000.000	Rp 172.000.000
Maret	Rp 12.000.000	Rp 52.000.000	Rp 92.000.000	Rp 132.000.000	Rp 172.000.000
April	Rp 12.000.000	Rp 52.000.000	Rp 92.000.000	Rp 132.000.000	Rp 172.000.000
Mei	Rp 72.000.000	Rp 112.000.000	Rp 152.000.000	Rp 192.000.000	Rp 232.000.000
Juni	Rp 72.000.000	Rp 112.000.000	Rp 152.000.000	Rp 192.000.000	Rp 232.000.000
Juli	Rp 72.000.000	Rp 112.000.000	Rp 152.000.000	Rp 192.000.000	Rp 232.000.000
Agustus	Rp 12.000.000	Rp 52.000.000	Rp 92.000.000	Rp 132.000.000	Rp 172.000.000
September	Rp 12.000.000	Rp 52.000.000	Rp 92.000.000	Rp 132.000.000	Rp 172.000.000
Oktober	Rp 12.000.000	Rp 52.000.000	Rp 92.000.000	Rp 132.000.000	Rp 172.000.000
November	Rp 72.000.000	Rp 112.000.000	Rp 152.000.000	Rp 192.000.000	Rp 232.000.000
Desember	Rp 72.000.000	Rp 112.000.000	Rp 152.000.000	Rp 192.000.000	Rp 232.000.000
Total	**Rp444.000.000**	**Rp924.000.000**	**Rp 1.404.000.000**	**Rp 1.884.000.000**	**Rp 2.364.000.000**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.15

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa *Purging*Selama 5 Tahun (dalam Rupiah)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Purging					
Bulan	Tahun				
	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	Rp 2.400.000	Rp 8.400.000	Rp 14.400.000	Rp 20.400.000	Rp 26.400.000
Februari	Rp 2.400.000	Rp 8.400.000	Rp 14.400.000	Rp 20.400.000	Rp 26.400.000
Maret	Rp 2.400.000	Rp 8.400.000	Rp 14.400.000	Rp 20.400.000	Rp 26.400.000
April	Rp 2.400.000	Rp 8.400.000	Rp 14.400.000	Rp 20.400.000	Rp 26.400.000
Mei	Rp 11.400.000	Rp 17.400.000	Rp 23.400.000	Rp 29.400.000	Rp 35.400.000
Juni	Rp 11.400.000	Rp 17.400.000	Rp 23.400.000	Rp 29.400.000	Rp 35.400.000
Juli	Rp 11.400.000	Rp 17.400.000	Rp 23.400.000	Rp 29.400.000	Rp 35.400.000
Agustus	Rp 2.400.000	Rp 8.400.000	Rp 14.400.000	Rp 20.400.000	Rp 26.400.000
September	Rp 2.400.000	Rp 8.400.000	Rp 14.400.000	Rp 20.400.000	Rp 26.400.000
Oktober	Rp 2.400.000	Rp 8.400.000	Rp 14.400.000	Rp 20.400.000	Rp 26.400.000
November	Rp 11.400.000	Rp 17.400.000	Rp 23.400.000	Rp 29.400.000	Rp 35.400.000
Desember	Rp 11.400.000	Rp 17.400.000	Rp 23.400.000	Rp 29.400.000	Rp 35.400.000
Total	**Rp 73.800.000**	**Rp 145.800.000**	**Rp 217.800.000**	**Rp 289.800.000**	**Rp 361.800.000**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.16

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa Ganti OliSelama 5 Tahun (dalam Rupiah)

Ganti Oli					
Bulan	Tahun				
	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	Rp 6.000.000	Rp 8.000.000	Rp 10.000.000
Februari	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	Rp 6.000.000	Rp 8.000.000	Rp 10.000.000
Maret	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	Rp 6.000.000	Rp 8.000.000	Rp 10.000.000
April	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	Rp 6.000.000	Rp 8.000.000	Rp 10.000.000
Mei	Rp 5.000.000	Rp 7.000.000	Rp 9.000.000	Rp 11.000.000	Rp 13.000.000
Juni	Rp 5.000.000	Rp 7.000.000	Rp 9.000.000	Rp 11.000.000	Rp 13.000.000
Juli	Rp 5.000.000	Rp 7.000.000	Rp 9.000.000	Rp 11.000.000	Rp 13.000.000
Agustus	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	Rp 6.000.000	Rp 8.000.000	Rp 10.000.000
September	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	Rp 6.000.000	Rp 8.000.000	Rp 10.000.000
Oktober	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	Rp 6.000.000	Rp 8.000.000	Rp 10.000.000
November	Rp 5.000.000	Rp 7.000.000	Rp 9.000.000	Rp 11.000.000	Rp 13.000.000
Desember	Rp 5.000.000	Rp 7.000.000	Rp 9.000.000	Rp 11.000.000	Rp 13.000.000
Total	**Rp39.000.000**	**Rp 63.000.000**	**Rp 87.000.000**	**Rp 111.000.000**	**Rp 135.000.000**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.17

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Dilindungi Undang-Undang

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Ramalan Penjualan *Vin's Auto Garage*Jasa Ganti AkiSelama 5 Tahun (dalam Rupiah)

Ganti Aki					
Bulan	Tahun				
	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	Rp 1.250.000	Rp 3.750.000	Rp 6.250.000	Rp 8.750.000	Rp 11.250.000
Februari	Rp 1.250.000	Rp 3.750.000	Rp 6.250.000	Rp 8.750.000	Rp 11.250.000
Maret	Rp 1.250.000	Rp 3.750.000	Rp 6.250.000	Rp 8.750.000	Rp 11.250.000
April	Rp 1.250.000	Rp 3.750.000	Rp 6.250.000	Rp 8.750.000	Rp 11.250.000
Mei	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 10.000.000	Rp 12.500.000	Rp 15.000.000
Juni	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 10.000.000	Rp 12.500.000	Rp 15.000.000
Juli	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 10.000.000	Rp 12.500.000	Rp 15.000.000
Agustus	Rp 1.250.000	Rp 3.750.000	Rp 6.250.000	Rp 8.750.000	Rp 11.250.000
September	Rp 1.250.000	Rp 3.750.000	Rp 6.250.000	Rp 8.750.000	Rp 11.250.000
Oktober	Rp 1.250.000	Rp 3.750.000	Rp 6.250.000	Rp 8.750.000	Rp 11.250.000
November	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 10.000.000	Rp 12.500.000	Rp 15.000.000
Desember	Rp 5.000.000	Rp 7.500.000	Rp 10.000.000	Rp 12.500.000	Rp 15.000.000
Total	**Rp 33.750.000**	**Rp 63.750.000**	**Rp 93.750.000**	**Rp123.750.000**	**Rp153.750.000**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 4.1 menunjukkan ramalan penjualan dalam satu bulan dalam jumlah unit. Tabel 4.2 sampai dengan Tabel 4.17 menunjukkan ramalan penjualan dalam lima tahun mendatang baik dalam unit maupun rupiah. Penjualan diasumsikan naik setiap bulan Mei sampai dengan Juli dan November sampai Desember disebabkan karena pada bulan ini adalah bulan menjelang Idul Fitri dan liburan akhir tahun.Kenaikan ini diasumsikan naik sebanyak 15 mobil dari bulan sebelumnya dari masing-masing jasa yang diberikan.

C. Target Pasar yang dituju

1. Segmentasi

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2014:215), segmentasi pasar melibatkan pembagian sebuah pasar ke dalam kelompok-kelompok yang lebih kecil berdasarkan kebutuhan yang berbeda, karakteristik, atau perilaku tertentu yang mungkin membutuhkan strategi atau bauran pemasaran yang terpisah. Segmentasi

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak cipta dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

pasar juga dapat diartikan sebagai pengelompokkan pasar menjadi kelompok-kelompok konsumen yang *homogeny*, dimana tiap kelompok dapat dipilih sebagai pasar yang dituju untuk pemasaran suatu produk. Beberapa pembagian segmentasi pasar *Vin's Auto Garage* sebagai berikut

a. Segmentasi Geografi

Membagi pasar menjadi unit-unit geografi yang berbeda, seperti negara, provinsi, kabupaten, kota, wilayah, daerah atau kawasan. Melalui segmentasi ini, pemasar memperoleh kepastian kemana atau dimana produk ini harus dipasarkan. Berdasarkan lokasi *Vin's Auto Garage* yang terletak di kota Jakarta Utara dan pemasaran yang dilakukan secara *online*, maka fokus segmentasi geografisnya adalah masyarakat di seluruh Jakarta terutama Jakarta Utara.

b. Segmentasi Demografi

Segmentasi demografi adalah membagi pasar berdasarkan variable-variabel sebagai berikut

1) Umur dan tahap daur hidup

Fokus segmentasi *Vin's Auto Garage* adalah umur 17 tahun ke atasyang memang sudah memiliki izin mengemudi otomatis membutuhkan perawatan untuk mobilnya karena mereka menggunakan kendaraan itu.

2) Jenis kelamin

Pangsa pasar *Vin's Auto Garage* berfokus pada semua jenis kelamin.

3) Pendapatan

Pangsa pasar dari *Vin's Auto Garage* ialah masyarakat kalangan menengah ke atas dengan pendapatan Rp 5.000.000 ke atas.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

4) Suku, agama, ras, dan kebangsaan

Jasa dari *Vin's Auto Garage* dapat dinikmati oleh seluruh masyarakat dengan suku, agama, ras, dan kebangsaan apapun karena semua orang berhak untuk memiliki mobil.

c. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis membagi pasar menjadi kelompok-kelompok tertentu berdasarkan status sosial, gaya hidup, dan kepribadian. Fokus dari segmentasi psikografis *Vin's Auto Garage* adalah masyarakat yang memiliki aktivitas dengan tingkat mobilitas yang tinggi menggunakan mobil dalam aktivitas kesehariannya dan sangat memperhatikan secara detil mengenai perawatan pada mobilnya.

d. Segmentasi Tingkah Laku

Segmentasi tingkah laku mengelompokkan pembeli berdasarkan pada pengetahuan, sikap, penggunaan, dana tau reaksinya terhadap suatu produk dan atau jasa. Fokus segmentasi tingkah laku dari *Vin's Auto Garage* adalah masyarakat yang memiliki rasa peduli terhadap kendaraan yang ia miliki.

2. Target Pasar

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2014:224), *targeting* merupakan sebuah proses untuk mengevaluasi setiap daya tarik dari segmen pasar dan memilih satu atau lebih segmen untuk dituju. Dengan menerapkan target pasar, maka perusahaan dapat membidik peluang pasar yang lebih luas dengan menetapkan strategi pemasaran yang tepat.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Vin's Auto Garage memiliki target pasar seluruh masyarakat Jakarta dengan usia 17 tahun ke atas, dan segala ras, agama, suku dan kebangsaan serta berfokus pada semua jenis kelamin. Masyarakat dari kalangan menengah hingga atas dengan gaya hidup yang mempunyai mobilitas tinggi dengan kendaraan roda empat, serta memiliki sikap peduli terhadap kesehatan kendaraannya menjadi target pasar dari *Vin's Auto Garage*.

D. Strategi Pemasaran

1. Diferensiasi

Diferensiasi menurut Kotler dan Keller (2016:393), adalah suatu strategi yang mempertahankan loyalitas pelanggan dengan menggunakan strategi pembedaan produk dari para pesaingnya. Diferensiasi termasuk bentuk, fitur, kualitas kinerja, kualitas kesesuaian, daya tahan, keandalan, perbaikan, dan gaya.

a. Bentuk

Vin's Auto Garage tidak memiliki bentuk produk karena bisnis dari *Vin's* adalah jasa. Bentuk yang akan dijelaskan di sini adalah bagaimana sekilas penjelasan tentang suasana bengkel *Vin's* mulai dari tempat pengerjaan sampai ruang tunggu. Ruang bengkel yang bersih dan terbuka membuat karyawan ataupun pengunjung tidak merasa sesak berada di sekitar tempat pengerjaan.Ruang tunggu juga didesain nyaman agar pengunjung betah selama menunggu kendaraannya dikerjakan di bengkel *Vin's Auto Garage*.

b. Fitur

Vin's Auto Garage memiliki fitur pengerjaan yang canggih.Semua pengerjaan servis mobil dikerjakan dengan menggunakan komputerisasi mengingat saat ini mobil-mobil keluaran baru mempunyai sistem elektrik yang

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

tidak bisa dikerjakan sembarangan.Hal ini menjadi daya tarik utama dari *Vin's* untuk mendapatkan pasar karena otomotif saat ini semua sudah menggunakan komputerisasi untuk men-*tune up* mobilnya.

c. Kualitas Kinerja

Kualitas kinerja sangat mempengaruhi kualitas produk. Sumber daya manusia yang digunakan oleh *Vin's* adalah sumber daya pilihan dan mempunyai pengalaman minimal 3 tahun di bidang otomotif sebagai teknisi. Setiap bulan kinerja para teknisi diuji dan dilatih agar kualitas kinerja tetap terjaga.

d. Kualitas Kesesuaian

Vin's memiliki kualitas yang sebanding dengan apa yang didapat. *Range* harga yang ditetapkan oleh *Vin's* tidak mahal dan tidak murah. Berada di tengah-tengah itulah harga yang ditetapkan oleh *Vin's.Vin's* memiliki *value for money* yang baik untuk pelanggan.

e. Daya Tahan

Daya tahan dari servis yang dilakukan *Vin's* cukup baik karena kualitas pengerjaan *Vin's* dilakukan dengan komputerisasi otomatis. Kerusakan yang terlihat di sistem akan segera diperbaiki oleh teknisi dari *Vin's Auto Garage*.

f. Gaya

Faktor gaya tidak terlalu berpengaruh besar untuk *Vin's* karena bisnis jasa yang digeluti *Vin's* tidak berfokus pada gaya dari masing-masing konsumen. Setiap orang yang datang ke bengkel pasti orang tersebut sudah memiliki rencana untuk memperbaiki atau merawat mobilnya dan tidak perlu adanya gaya. Faktor gaya di sini maksudnya adalah *Vin's* memiliki gengsi bahwa

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

bengkel *Vin's* memiliki teknologi bergengsi sama seperti bengkel resmi pada umumnya.

2. *Positioning*

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2014:232), *positioning* terdiri atas pengaturan terhadap penawaran pasar untuk menempati tempat yang jelas, khas, dan lebih diinginkan dibandingkan dengan produk pesaing dalam benar konsumen. Dengan kata lain, *positioning* adalah penempatan merek produk ke dalam pikiran konsumen. *Vin's Auto Garage* memposisikan diri sebagai "solusi yang tepat untuk mobil anda". Dimana *Vin's* di sini menekankan adalah bengkel terbaik yang ada di Jakarta Utara.

3. Penetapan Harga

Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan untuk sebuah produk atau jasa.Lebih luasnya, harga adalah keseluruhan nilai yang ditukarkan konsumen untuk mendapatkan keuntungan dari kepemilikan terhadap suatu produk atau jasa.Penetapan harga adalah proses yang sangat penting yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam menentukan seberapa besar keuntungan yang ingin diperoleh oleh perusahaan dari penjualan produk atau jasa yang ditawarkan. Penetapan harga yang terlalu tinggi dapat membuat permintaan di pasar berkurang, namun apabila penetapan harga terlalu rendah dapat membuat keuntungan yang diperoleh semakin berkurang.Berdasarkan webbisnis.com (2017) ada beberapa metode yang dapat digunakan dalam penetapan harga, yaitu

a. *Cost Oriented Price* (Penetapan harga berdasarkan pendekatan biaya)

Pendekatan ini merupakan cara paling umum yang banyak digunakan oleh perusahaan, dengan berdasar pada biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

dan menambahkan persentasi tertentu sebagai labanya. Ada 3 kelompok dalam melakukan penetapan harga model ini, yakni

1) *Cost Plus Pricing Method* (Metode Penetapan Harga Biaya – Plus)

   Dengan cara, harga jual per unit produk dihitung dengan menjumlahkan seluruh biaya per unit ditambah jumlah tertentu sebagai laba yang ingin didapat. (Rumus: harga jual = biaya total + laba)

2) *Mark-up Pricing* (Metode Penetapan Harga *Mark-up*)

   Dengan cara, hanya menambah laba yang ingin didapat pada harga modal barang, karena tidak ada biaya-biaya produksi.Cara ini banyak dilakukan oleh pedagang perantara. (Rumus: harga jual = harga beli + *Mark-up*)

3) *Target Pricing*

   Penetapan harga yang dilakukan berdasarkan tingkat pengembalian investasi (*return on investment*) yang diinginkan.

b. *Demand-Oriented Pricing* (Penetapan harga berdasarkan pendekatan kebutuham/permintaan)

Metode ini melakukan penentuan harga dengan mempertimbangkan keadaan permintaan, keadaan pasar dan keinginan dari konsumen. Harga akan semakin tinggi apabila permintaan dari konsumen semakin kuat. Begitu juga sebaliknya, apabila permintaan dari konsumen lemah, maka harga yang ditetapkan juga rendah.

c. *Competition Oriented Pricing* (Penetapan harga berdasarkan pendekatan persaingan)

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Metode ini melakukan penetapan harga berdasarkan pada harga yang ditetapkan oleh pesaing, hal ini dilakukan terutama apabila suatu produk bersifat homogen. Beberapa metode penetapan harganya dapat disebutkan sebagai berikut

1) *Perceived value pricing*, yaitu penetapan harga dimana perusahaan berusaha menetapkan harga setingkat dengan rata-rata industri.
2) *Sealed big pricing*, yaitu penetapan harga didasarkan pada tawaran yang diajukan oleh pesaing.

Strategi penetapan harga yang digunakan oleh *Vin's Auto Garage*adalah *competition based pricing* dimana *Vin's Auto Garage*memperhitungkan biaya pokok servis lalu melakukan *mark-up* yang disesuaikan dengan harga pesaing sejenis. Namun harga yang ditetapkan oleh *Vin's Auto Garage* adalah harga yang lebih rendah dibanding pesaing sehingga dapat dijadikan keunggulan atau kelemahan *brand*.

4. Saluran Distribusi

Menurut Kotler dan Armstrong, distribusi adalah sekumpulan organisasi yang saling bergantung yang terlibat dalam proses yang membuat produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Distribusi merupaka salah satu faktor yang perlu dipahami dalam sebuah bisnis dimana dalam hal ini distribusi sangat penting untuk mengetahui dan mengatur alur perjalanan sebuah produk untuk dapat sampai ke tangan konsumen sehingga dapat digunakan oleh konsumen. Ada beberapa tipe tingkatan saluran distribusi yaitu

a. *Zero Level Channel*

Tipe distribusi dalam bentuk ini adalah antara produsen dan konsumen akhir tidak terdapat pedagang perantara, penyaluran langsung dilakukan oleh pelaku usaha kepada konsumen.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

b. *One Level Channel*

Tipe distribusi ini adalah penjualan melalui satu perantara penjualan seperti pengecer.Pada pasar konsumsi perantaranya merupakan pedagang berskala besar atau grosir, sedangkan pada pasar industri merupakan penyalur tunggal dan penyalur industri.

c. *Two Level Channel*

Tipe distribusi ini mempunyai dua perantara penjualan, yaitu pedagang besar atau grosir dan sekaligus pengecer, ataupun sebuah penyalur tunggal dan penyalur industri.

d. *Three Level Channel*

Saluran distribusi bentuk ini memiliki tiga perantara, yaitu pedagang besar (grosir), pemborong, serta pengecer.

Berdasarkan teori yang dijelaskan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *Vin's Auto Garage*menggunakan tingkatan distribusi *zero level channel* karena kegiatan penjualan *Vin's Auto Garage* menjual jasanya langsung kepada konsumen tanpa adanya perantara. Seluruh kegiatan penjualan untuk saat ini hanya dilakukan melalui *offline store*.

5. *People*(Orang)

Pelayanan Jasa sangat bergantung pada sumber daya manusia yang melakukan proses pemberian jasa, karena mereka berkomunikasi dan berinteraksi secara langsung dengan konsumen dan calon konsumen. Persepsi konsumen terhadap kualitas pelayanan jasa akan terbentuk dengan baik ketika pengalaman berinteraksi yang mereka peroleh dengan sumber daya manusia dalam perusahaan tergolong baik.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

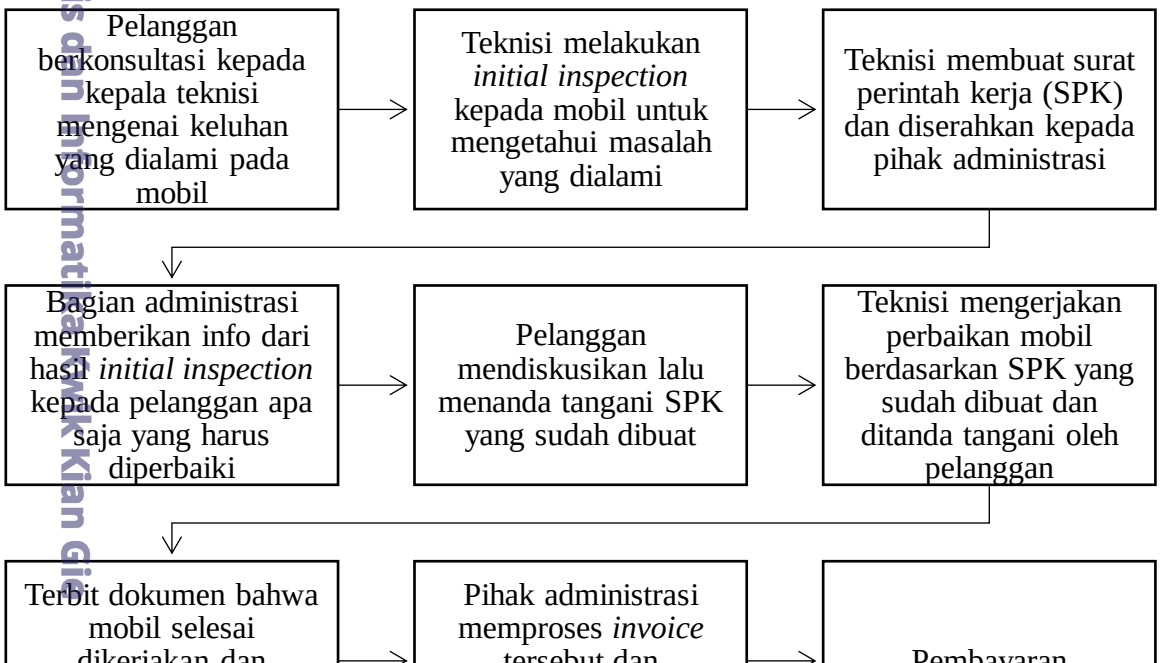
Vin's Auto Garage mempekerjakan sumber daya manusia yang berpendidikan dan baik dalam komunikasi. Minimal pendidikan yang ditamati karyawan *Vin's* adalah sekolah menengah atas (SMA) baik orang yang bekerja di kantor maupun montir/teknisi. Jasa perbengkelan sangat kritis sekali terhadap kualitas teknisi itu sendiri.Teknisi yang digunakan *Vin's* minimal sudah bekerja 2 tahun atau lebih di bidang tersebut agar dapat menjaga kualitas servis yang diberikan kepada pelanggan.

6. *Process* (Proses)

Proses adalah semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa. Proses mencerminkan bagaimana semua elemen bauran pemasaran jasa dikoordinasikan untuk menjamin kualitas dan konsistensi jasa yang diberikan kepada konsumen. Berikut ialah rencana proses atau alur jasa pada *Vin's Auto Garage*yang dapat dilihat pada Gambar 4.3 pada halaman selanjutnya

Gambar 4.3

Proses Alur Jasa *Vin's Auto Garage*



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

7. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Bentuk bangunan fisik bengkel *Vin's Auto Garage* adalah bangunan besar seperti *showroom* dan layaknya bengkel pada umumnya yang terletak di Bursa Otomotif Sunter, Jakarta Utara.Lokasi ini sangat strategis dan sangat baik karena terletak di dalam komplek otomotif terbaik di Jakarta Utara.Lokasi ini juga sebagai daya Tarik bagi konsumen karena lingkungan Bursa Otomotif Sunter sangat rapi dan bersih serta terawat.

Desain bengkel dan ruang tunggu ditata dan didesain sebaik dan senyaman mungkin seperti pada Gambar 4.1 di atas.Gambar itu adalah contoh referensi untuk *Vin's* membuat desain bengkelnya. Bengkel yang terbuka membuat udara segar dapat masuk ke dalam bengkel agar para pekerja dan konsumen pun merasa tidak sesak ketika berada di ruang pengerjaan mobil.

E. Strategi Promosi

Promosi adalah salah satu faktor terpenting dalam penentu keberhasilan bagi sebuah perusahaan dalam mendapatkan perhatian dari konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan.Promosi yang menarik mampu menarik minat dari konsumen dan berdampak positif pada peningkatan penjualan perusahaan.Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong, promosi adalah aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan untuk membeli produk tersebut.Berbagai jenis komunikasi

pemasaran yang digunakan pada suatu organisasi disebut bauran komunikasi pemasaran, yang menurut Kotler dan Armstrong (2014:429) antara lain

1. ***Advertising***

   Bentuk presentasi dan promosi tentang ide, barang, dan jasa melalui surat kabar, radio, majalah, bioskop, televisi, ataupun dalam bentuk poster (bentuk promosi berbayar) yang dipasang di tempat-tempat strategis.

2. ***Sales Promotion***

   Menjual atau memasarkan produk atau jasa dengan cara memajang di tempat-tempat khusus, yang menarik perhatian dalam jangka waktu singkat, sehingga konsumen mudah untuk melihatnya.

3. ***Personal Selling***

   Presentasi lisan dalam percakapan dengan satu calon pembeli atau lebih yang ditujukan untuk menciptakan penjualan dan membangun hubungan baik.

4. ***Public Relation***

   Membangun hubungan yang baik dengan publik dengan menciptakan citra perusahaan yang baik. Alat promosi ini memberikan informasi mengenai perusahaan atau produk atau jasa dan juga menangani isu-isu, rumor, dan acara yang disampaikan melalui media massa.

5. ***Direct Marketing***

   Hubungan langsung dengan konsumen untuk memperoleh respon langsung dan membangun hubungan jangka panjang dengan konsumen dengan menggunakan surat, telepon, *e-mail*, televisi, radio, dan alat penghubung non personal lainnya untuk berkomunikasi secara langsung dengan pelanggan.

Berikut adalah promosi yang dilakukan oleh *Vin's Auto Garage*

a. Sosial media

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Salah satu media yang akan digunakan oleh *Vin's Auto Garage* dalam memasarkan bisnisnya adalah media sosial. Media sosial dipilih sebagai media pemasaran yang utama karena biaya promosinya yang murah dan memiliki pengguna yang banyak. Di era globalisasi sekarang, kecanggihan teknologi diimbangi dengan penggunaan internet yang semakin berkembang. Cara yang digunakan dalam pemasarannya adalah *endorsement* ataupun *paid partnership* dengan para *influencer*. Berikut adalah biaya *endorsement Vin's Auto Garage*yang dapat dilihat pada Tabel 4.18

Tabel 4.18

Biaya *EndorsementVin's Auto Garage*

Deskripsi	**Harga/*endorse***	**Jumlah Penayangan/tahun**	**Total/tahun**
Endorsement	Rp 15.000.000	2	Rp 30.000.000

Sumber: *Vin's Auto Garage*

b. *Website*

Metode promosi yang kedua adalah pemasaran melalui *website*. *Vin's Auto Garage* menggunakan metode ini dengan alasan agar konsumen dapat menjangkau jasa yang dijual *Vin's Auto Garage* dengan sangat cepat. Informasi bengkel, visi misi, dan jasa yang dihasilkan dapat dilihat di sana. Perusahaan yang memiliki *domain* tersendiri memiliki kesan bahwa perusahaan ini kompatibel dan terpercaya. Hampir semua perusahaan besar di Indonesia menggunakan *website* untuk keperluannya dalam hal pemasaran. Berikut adalah biaya pembuatan *websiteVin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Tabel 4.19

Tabel 4.19

Biaya Pembuatan *WebsiteVin's Auto Garage*

Deskripsi	**Harga/bulan**	**Total/tahun**
Website	Rp 1.000.000	Rp 12.000.000

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

c. Brosur

Vin's Auto Garage menggunakan media cetak untuk memasarkan bisnisnya. Brosur berfungsi untuk memberitahu keberadaan suatu bisnis dan mengetahui apajasa yang dijual dari bisnis tersebut. Brosur digunakan untuk pemasaran berskala kecil. Berikut adalah biaya pembuatan brosur *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat di Tabel 4.20

Tabel 4.20

Biaya Pembuatan Brosur *Vin's Auto Garage*

Deskripsi	Harga/rim	Jumlah	Total/bulan	Total/tahun
Brosur	Rp 200.000	1	Rp 200.000	Rp 2.400.000

Sumber: *Vin's Auto Garage*

BAB V

RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL

Dalam menjalankan bisnis, diperlukan adanya perencanaan agar seluruh aktivitas bisnis bisa beroperasi dengan baik dan lancar.Perencanaan yang baik membutuhkan kemampuan manajemen yang baik.Perencanaan dapat berupa penempatan sumber daya manusia (karyawan), pembagian tugas, dan tanggung jawab karyawan. Pada bab ini,

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

penulis akan menjelaskan mengenai perencanaan operasional dan manajemen pada usaha bisnis *Vin's Auto Garage*.

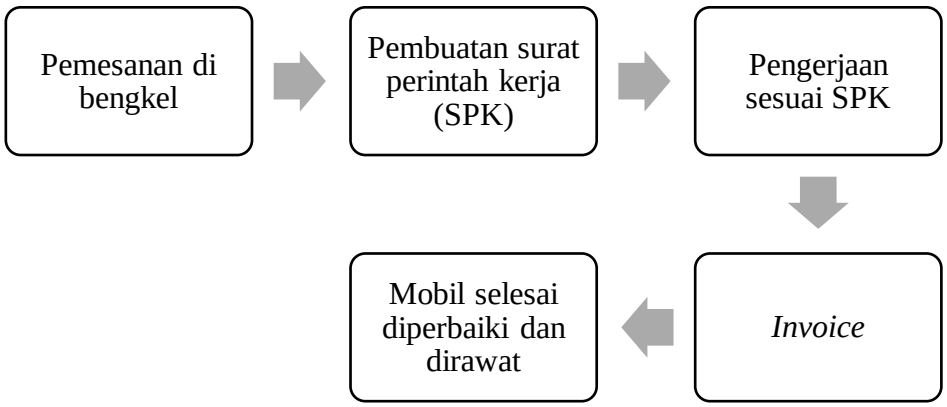
A. Proses Operasi

Menurut Jay Heizer dan Barry Render (2014:40) manajemen operasi merupakan serangkaian aktivitas yang terkait dengan penciptaan barang dan jasa melalui perubahan masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*). Proses operasi merupakan proses penciptaan barang atau jasa dengan mengubah *input* menjadi *output* yang kemudian didistribusikan kepada konsumen sehingga sangat berperan penting dalam berjalannya menghasilkan produk mauun jasa.

Vin's Auto Garage adalah usaha yang menghasilkan jasaperbaikan dan perawatan mobil untuk dikonsumsi oleh konsumen akhir.Pemesanan jasa dari *Vin's Auto Garage* saat ini hanya bisa dilakukan secara *offline*. Berikut adalah alur penjualan jasa *Vin's Auto Garage*dari *input* sampai *output.* Gambar 5.1 akan menjelaskan proses operasi dari konsumen melakukan pembelian sampai selesai yang dapat dilihat pada halaman selanjutnya

Gambar 5.1

Alur Proses Pemesanan Jasa *Vin's Auto Garage*



KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Dari Gambar 5.1 di atas dapat dijelaskan alur proses pemesanan konsumen sebagai berikut

1. Pemesanan di bengkel

   Konsumen datang ke bengkel untuk memperbaiki mobilnya.Sebelum datang ke bengkel konsumen bisa mem-*booking* terlebih dahulu sehingga mendapat antrian supaya saat datang tidak perlu mengantri terlalu lama untuk dikerjakan mobilnya.

2. Pembuatan surat perintah kerja (SPK)

   Sebelum perbaikan, konsumen berkonsultasi kepada kepala bengkel mengenai keluhan yang dialami mobilnya.Kepala bengkel melakukan pemeriksaan mengenai keluhan yang dialami dan membuatkan SPK untuk diajukan kepada kasir agar pengerjaan dan pembayaran sesuai.

3. Pengerjaan sesuai SPK

   Setelah disetujui SPK-nya, montir melakukan pekerjaan sesuai dengan apa yang tertulis di dokumen tersebut.

4. *Invoice*

   Pengerjaan selesai dan selanjutnya akan dibuatkan *invoice* sesuai dengan apa yang dikerjakan di SPK.

5. Mobil selesai diperbaiki dan dirawat

   Mobil selesai dikerjakan dan diserahkan kembali kepada konsumen.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

B. Daftar Peralatan Operasional dan Peralatan Kantor yang dibutuhkan

Peralatan adalah hal pokok yang harus dimiliki suatu perusahaan untuk menunjang aktivitasnya dalam menjalankan bisnis. Peralatan ini juga merupakan suatu investasi jangka pendek yang memiliki umur ekonomis dan dapat digunakan berkali-kali. Peralatan yang dibutuhkan didapatkan dari berbagai tempat/toko yang terdapat di sekitar Jabodetabek.Berikut adalah daftar peralatan yang dibutuhkan *Vin's Auto Garage* untuk menjalankan bisnisnya

Tabel 5.1

Daftar Peralatan *Vin's Auto Garage*

No	Nama Peralatan	Harga	Jumlah Unit	Total
1	Meja Kasir	Rp 290.000	2	Rp 580.000
2	Kursi Kasir	Rp 550.000	2	Rp 1.100.000
3	Lenovo PC Desktop M720T	Rp 10.550.000	2	Rp 21.100.000
4	Printer Epson LX 300	Rp 700.000	1	Rp 700.000
5	Printer Epson L310	Rp 1.795.000	1	Rp 1.795.000
6	Meja Tamu	Rp 750.000	3	Rp 2.250.000
7	Kursi Konsumen	Rp 165.000	10	Rp 1.650.000
8	Sofa Indachi Hugo 3 Seater	Rp 9.780.000	6	Rp 58.680.000
9	Dispenser Changhong Hot, Normal, Cold	Rp 1.425.000	2	Rp 2.850.000
10	Galon Air	Rp 35.000	4	Rp 140.000
11	Rak Display	Rp 700.000	4	Rp 2.800.000
12	AC Daikin Flash Inverter 1PK	Rp 4.329.000	2	Rp 8.658.000
13	Tempat Sampah 120L Krisbow	Rp 775.000	2	Rp 1.550.000
14	Walnut Tisu Box	Rp 60.000	5	Rp 300.000
15	Gunting Potong	Rp 20.000	5	Rp 100.000
16	Lampu LED Osram 12 Watt	Rp 35.000	20	Rp 700.000
17	Kabel Ekstension Kenmaster 6 lubang	Rp 67.500	5	Rp 337.500
18	Kabel Roll Kenmaster 25m	Rp 329.500	5	Rp 1.647.500
19	Hidrolik	Rp 28.800.000	6	Rp 172.800.000
20	Dongkrak Buaya 2 Ton	Rp 225.000	6	Rp 1.350.000
21	Impact Wrench Prescott	Rp 1.350.000	6	Rp 8.100.000
22	Alat Tune Up Carbon Flushing	Rp 3.780.000	6	Rp 22.680.000
23	Engine & ECU Scanner Universal Autel Maxisys Pro	Rp 45.000.000	6	Rp 270.000.000
24	Kompresor	Rp 1.450.000	3	Rp 4.350.000
25	Mesin Spooring Hoffman 3D	Rp 155.000.000	6	Rp 930.000.000
26	Multimeter	Rp 375.000	6	Rp 2.250.000

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

C. Daftar Perlengkapan Operasional dan Perlengkapan Kantor yang dibutuhkan

Perlengkapan adalah suatu alat pendukung untuk menjalankan aktivitas bisnis. Perlengkaan bersifat jangka pendek, harus diganti dengan yang baru, dan tidak memiliki umur ekonomis. Alat perlengkapan didapatkan dari tempat yang berbeda-beda sama seperti halnya peralatan.Berikut adalah perlengkapan yang dibutuhkan *Vin's Auto Garage* untuk menjalankan bisnisnya

Tabel 5.2

Daftar Perlengkapan *Vin's Auto Garage*

No	Nama Perlengkapan	Harga	Jumlah Unit	Total
1	Teh Celup Sariwangi (1 Box) (25 Pcs)	Rp 5.000	6	Rp 30.000
2	Kopi Kapal Api (1 dus) (120 pcs)	Rp 117.000	2	Rp 234.000
3	Gula Pasir Gulaku 1 Kg	Rp 12.200	2	Rp 24.400
4	Air Galon	Rp 5.000	45	Rp 225.000
5	Gelas Plastik (50 pcs)	Rp 10.000	3	Rp 30.000
6	Sendok Plastik (100 pcs)	Rp 7.000	3	Rp 21.000
7	Kertas HVS A4 70gr Copy Paper (1 Dus) (5 Rim)	Rp 187.500	1	Rp 187.500
8	Kertas Continous Form SJ 3 Ply (1 Dus)	Rp 125.000	2	Rp 250.000
9	Pulpen Standart AE-7 (1 Dus)	Rp 20.000	1	Rp 20.000
10	Tinta Printer Epson 1 Set	Rp 160.000	1	Rp 160.000
11	Tinta Printer LX 310	Rp 44.000	1	Rp 44.000
12	Tisu Nice 1000gr	Rp 29.888	2	Rp 59.776
13	Sabun Cuci Piring Kinclong Mang Asep 1L	Rp 11.500	1	Rp 11.500
14	Kain Lap Microfiber	Rp 5.750	5	Rp 28.750
15	Kanebo	Rp 9.000	3	Rp 27.000
16	Spons Cuci Piring	Rp 1.500	2	Rp 3.000
17	Trash Bag 90cmx120cm (1 Bungkus 6 Lembar)	Rp 9.300	5	Rp 46.500
18	Sabun Cuci Tangan Edliz 5L	Rp 33.000	1	Rp 33.000
19	Cairan Pembersih Lantai Prokleen 5L	Rp 35.000	1	Rp 35.000
20	Sapu Sakura	Rp 38.000	3	Rp 114.000
21	Pengki	Rp 20.000	3	Rp 60.000
22	Ember	Rp 8.000	3	Rp 24.000
23	Alat Pel Super MOP Bolde	Rp 159.000	2	Rp 318.000
24	Non Dairy Creamer Premium 1kg	Rp 26.000	5	Rp 130.000
25	Susu Bear Brand (1 dus) (30 pcs)	Rp 230.000	4	Rp 920.000
26	Sistem Kasir Pawon	Rp 299.000	1	Rp 299.000
Total 1 Bulan				Rp 3.335.426
Total 1 Tahun				Rp 40.025.112

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

D. Nama Pemasok

Menurut Heizer dan Render (2014:500), pemilihan pemasok meliputi beberapa faktor seperti kualitas produk, kecepatan dan mutu pengiriman, layanan konsumen, serta performa finansial. Pemasok, atau juga dikenal sebagai *supplier*, adalah seseorang atau sesuatu yang menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk membuat produk.Pemasok memiliki peranan penting dalam jalannya suatu bisnis dikarenakan semua kebutuhan barang penunjang untuk membuat suatu jasa berasal dari ini.Memilih pemasok haruslah cermat dan teliti karena apabila salah memilih pemasok maka akan berdampak buruk pada perusahaan dan dapat membahayakan posisi perusahaan dihadapan konsumen. Berikut adalah daftar nama-nama pemasok peralatan, perlengkapan, dan bahan penunjang dalam jalannya bisnis dari *Vin's Auto Garage*

1. Pemasok Peralatan, Perlengkapan, dan Bahan Penunjang

   a. Tokopedia

      Tokopedia.com adalah aplikasi online yang menjual segala macam jenis barang dan memiliki harga yang terjangkau, jaminan keamanan pengiriman barang, dan proses yang cepat dan mudah. Aplikasi ini bisa diakses langsung melalui browser atau dengan men-*download*-nya di *App Store* atau *Play Store*. Tokopedia memiliki kantor *offline* di Jalan Prof. Dr. Satrio Kav 11, Lantai 52, Kelurahan Karet Semanggi, Kecamatan Setiabudi, RT.3/RW.3 Karet Semanggi, Setia Budi, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12940.

   b. Pemasok Oli

Vin's Auto Garage bekerja sama dengan pemasok oli untuk menunjang jalannya bisnisnya. *Vin's* bekerja sama dengan berbagai macam merek ternama seperti Q8, Mobil 1, dan lain-lain.

c. Bukalapak

Bukalapak adalah toko *online* pelengkap dari Tokopedia jika barang yang ada di Tokopedia tidak terdapat disana. Situs *web* Bukalapak adalah bukalapak.com dan terdapat aplikasinya di *App Store* dan *Play Store.* Bukalapak mempunyai kantor yang beralamat di Plaza Kemang 88, Jalan Kemang Raya No. 88, Mampang Prapatan, RT 10/RW 2, Bangka, Mampang Prapatan, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 12730.

d. Honda

Honda adalah pemasok dari motor untuk operasional *Vin's Auto Garage*. Honda beralamat di Jalan Raya Boulevard Blok WB II No. 7-8, Jakarta Utara, 14240.

e. Percetakan Prima Grapia

Percetakan Prima Grapia adalah tempat pembuatan brosur untuk *Vin's Auto Garage*. Percetakan Prima Grapia beralamat di Jalan Kepu Sel. No. 71-73, RT 8, RW 10, Kemayoran, Senen, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 10620.

E. Deskripsi Rencana Operasi

Rencana operasi adalah bagian dari rencana strategi bisnis yang menjelaskan bagaimana suatu pekerjaan dilakukan, alur kerja dari awal hingga akhir, serta sumber daya apa saja yang harus digunakan dalam prosesnya. Proses ini dilakukan sebelum usaha resmi dibuka agar pencapaian tujuan dapat dilaksanakan secara efektif dan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

efisien dan meminimalisir risiko yang mungkin saja akan terjadi saat bisnis berlangsung. Berikut adalah proses yang dilakukan *Vin's Auto Garage* untuk menjalankan bisnisnya

1. Melakukan Survei Pesaing

   Langkah pertama yang dilakukan adalah survei pesaing dengan melakukan analisa pesaing, bagaimana bisnisnya berjalan, identifikasi target pasarnya, kekuatan dan kelemahan pesaing, ancaman dan peluang bagi *Vin's Auto Garage*, jasa yang dijual, nilai apa yang diberikan kepada konsumen disamping kualitas produk, dan seperti apa strategi pemasaran yang dilakukan oleh pesaing.

2. Melakukan Survei Pasar

   Survei pasar dilakukan untuk mengetahui selera konsumen dan mengetahui seberapa besar daya beli yang dimiliki oleh pasar yang akan dimasuki. Ini berguna dalampenetapan harga jasa yang akan dijual.

3. Pemilihan Lokasi

   Pemilihan lokasi adalah hal yang terpenting dalam membuat bisnis otomotif. Lokasi harus strategis, berada pada lingkungan otomotif, akses ke daerah tersebut mudah, dan lingkungan bengkel yang baik,.*Vin's* memilih lokasi di Bursa Otomotif Sunter karena disana adalah kompleks pusat otomotif.

4. Melakukan Survei Pemasok Bahan Penunjang

   Vin's bekerja sama dengan pemasok bahan penunjang seperti *spare part* mobil dan segala macam jenis oli. *Vin's* harus memastikan bahwa pemasok tersebut bisa dipercaya untuk menjalankan kerjasama bisnis dan dapat men-*supply* bahan penunjang agar bisnis dapat terus berjalan efektif.

5. Pendaftaran NPWP

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

NPWP adalah Nomor Pokok Wajib Pajak.Setiap warga negara yang sudah memiliki penghasilan wajib mempunyai NPWP untuk melaporkan pajak penghasilan yang dimiliki.Berikut adalah persyaratan pembuatan NPWP.

a. Wajib Pajak Orang Pribadi yang Tidak Menjalankan Usaha atau Pekerjaan Bebas

- Kartu identitas (KTP) bagi WNI
- Paspor dan KITAS/KITAP bagi WNA

b. Wajib Pajak Orang Pribadi yang Menjalankan Usaha atau Pekerjaan Bebas atau Pengusaha Tertentu

- Kartu identitas (KTP) bagi WNI
- Paspor dan KITAS/KITAP bagi WNA
- Dokumen izin kegiatan usaha yang diterbitkan oleh instansi berwenang atau surat keterangan tempat kegiatan usaha atau pekerjaan bebas dari pejabat pemerintah daerah sekurang-kurangnya Lurah atau Kepala Desa.

c. Wajib Pajak Orang Pribadi dengan Status Wanita Kawin yang Dikenai Pajak Terpisah Dari Suaminya

- Kartu identitas (KTP) bagi WNI
- Paspor dan KITAS/KITAP bagi WNA
- Fotokopi kartu NPWP suami
- Fotokopi kartu keluarga
- Fotokopi surat perjanjian pemisahan penghasilan dan harta atau surat pernyataan menghendaki melaksanakan hak dan kewajiban perpajakan terpisah dari hak dan kewajiban perpajakan suami.
- Sumber: https://www.online-pajak.com/id/daftar-npwp-online-wajib-pajak-orang-pribadi (diakses April 2019)

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

6. Pendaftaran SIUP

Setiap pendirian usaha wajib memiliki SIUP yaitu Surat Izin Usaha Perdagangan.Berikut adalah persyaratan untuk membuat SIUP untuk perorangan.

a. Surat Permohonan dan pernyataan berkas sesuai dengan aslinya (materai 6000);
b. *Scan foto copy* KTP pemilik dan mencantumkan nomor Kartu Keluarga;
c. *Scan foto copy* NPWP pemilik;
d. *Scan foto copy* Surat Keterangan Domisili Usaha yang masih berlaku di tanda tangani oleh camat;
e. Surat Kuasa apabila dikuasakan pengurusannya (Materai 6000);
f. Pas foto pemilik ukuran 3 x 4 berwarna (2 lembar).
g. Sumber:http://dpmptsp.bekasikota.go.id/images/Formulir_dan_Persyaratan/persyaratan/siup_dan_tdp.pdf (diakses April 2019)

7. Men-*design Layout* Bisnis

Vin's Auto Garage perlu melakukan desain untuk ruangan kerja bengkel dan ruang tunggu pelanggan, agar pelanggan merasa nyaman berada di dalam bengkel *Vin's Auto Garage*.

8. Merekrut dan Pelatihan Karyawan

Dalam sebuah bisnis, sumber daya manusia merupakan faktor yang sangat penting karena menjadi penunjang dalam jalannya suatu usaha. Untuk menjadi tim khususnya *customer service* dari *Vin's Auto Garage* diperlukan karyawan yang memiliki *attitude* yang baik dengan kompetensi yang tinggi. Karena pekerjaan ini berhubungan langsung dengan konsumen, maka diperlukan seseorang yang memiliki tata bahasa yang baik dan formal, cermat, bertanggungjawab, teliti, dan memiliki kemampuan *time management* yang baik. Untuk saat ini, karyawan yang

dibutuhkan oleh *Vin's Auto Garage* hanya 1 orang yang bertugas menerima keluhan dari pelanggan mengenai mobil mereka.

9. Membeli Peralatan dan Perlengkapan

Dalam langkah ini, *Vin's Auto Garage* membeli peralatan dan perlengkapan yang dibtuhkan melalui pemasok berdasarkan survei yang telah dilakukan.

10. Melakukan Promosi

Promosi merupakan langkah yang paling penting bagi sebuah bisnis untuk mencapai target labanya.Promosi adalah salah satu aktivitas pemasaran yang menawarkan produk atau jasa agar konsumen tertarik untuk membeli atau mengkonsumsinya. Media promosi yang akan dilakukan oleh *Vin's Auto Garage* adalah Instagram dan *market place*.

11. Membuka Bengkel

Setelah 10 langkah sudah dilakukan, maka tahap terakhir adalah membuka kantor bengkel dan mulai melakukan bisnisnya. Berikut adalah rencana operasi *Vin's Auto Garage* dari bulan Agustus 2019 sampai dengan pembukaan bengkel pada bulan Januari 2020.

Tabel 5.3

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Rencana Operasi *Vin's Auto Garage*

No	Kegiatan	Rencana Operasi																							
		Ags-2019				Sept-2019				Okt-2019				Nov-2019				Des-2019				Jan-2020			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Melakukan Survei Pesaing																								
2	Melakukan Survei Pasar																								
3	Pemilihan Lokasi																								
4	Melakukan Survei Pemasok Bahan Penunjang																								
5	Pendaftaran NPWP																								
6	Pendaftaran SIUP																								
7	Men-*design Layout* Bisnis																								
8	Merekrut dan Pelatihan Karyawan																								
9	Membeli Peralatan dan Perlengkapan																								
10	Melakukan Promosi																								
11	Membuka Bengkel																								

Sumber: *Vin's Auto Garage*

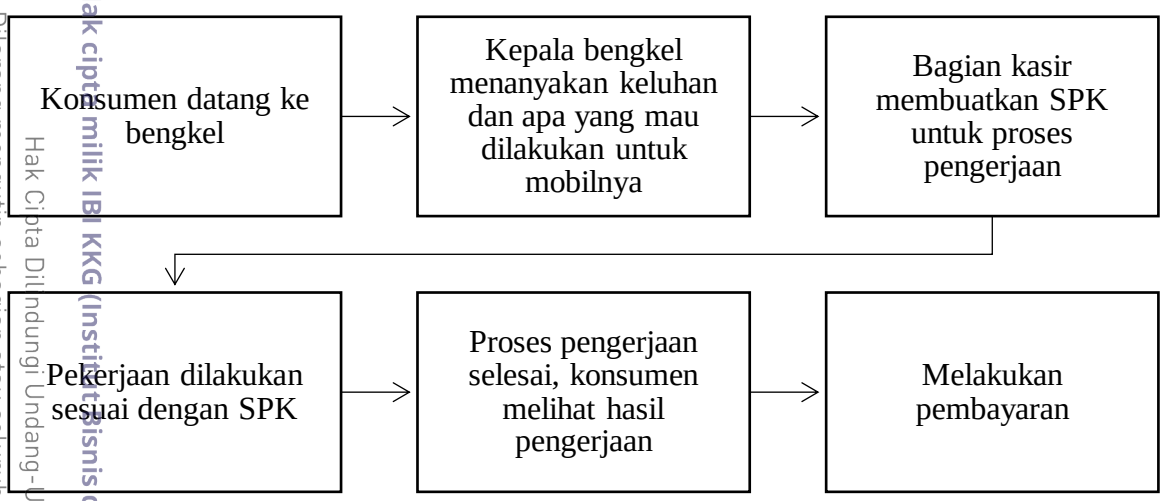
F. Rencana Alur Produk atau Jasa

Alur jasa dalam suatu perusahaan yang meliputi proses *input* hingga jasa tersebut dirasakan konsumen sangat dibutuhkan dalam kegiatan operasional perusahaan dan dapat dijadikan standar dalam melayani konsumen. *Vin's Auto Garage* merupakan bisnis lokal yang menjual jasa bengkel yang melayani mobil harian.Jasa dari *Vin's Auto Garage* dikerjakan dengan teknisi yang baik dan *spare part* asli. Berikut adalah alur jasa *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Gambar 5.2 di halaman selanjutnya

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Lampiran Surat Pengumuman Dosen Undang-Undang
Insitut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Gambar 5.2

Alur Jasa *Vin's Auto Garage*



Sumber: *Vin's Auto Garage*

G. *Lay Out* Bangunan Tempat Usaha

Lay out merupakan proses penentuan bentuk dan penempatan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi kegiatan operasi. Penyusunan *lay out* bertujuan untuk mencapai pemanfaatan peralatan pabrik yang optimal, penggunaan jumlah tenaga kerja yang minimum, kebutuhan persediaan yang rendah, dan biaya investasi serta produksi yang rendah.

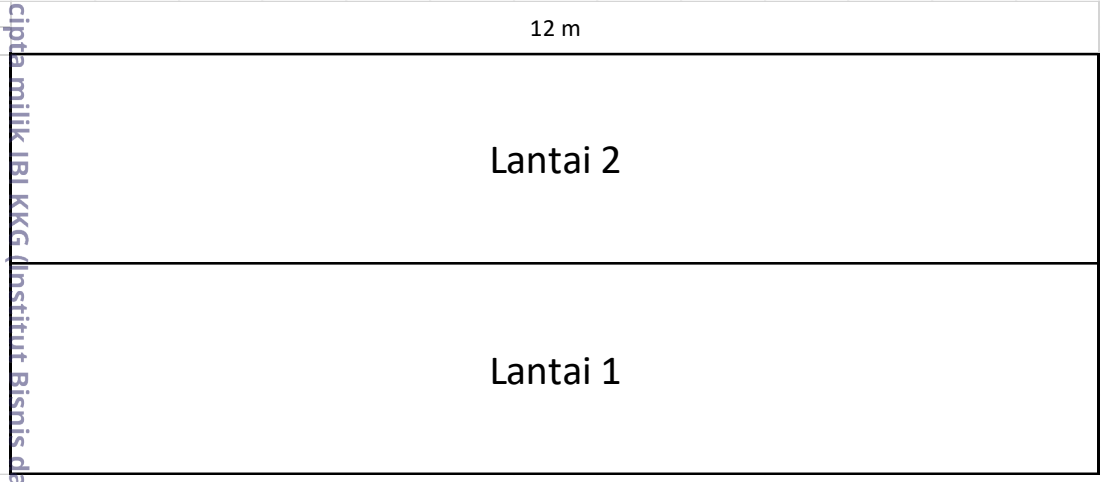
Bangunan fisik yang digunakan *Vin's Auto Garage* sebagai bengkel memiliki luas bangunan sebesar 108m^2.Bangunan tersebut memiliki 1 lantai terdiri dari ruang pengerjaan dan ruang tunggu. Ruang tunggu tersebut akan digunakan untuk melakukan aktivitas administrasi, pencatatan keuangan, dan seluruh kegiatan operasi. Berikut *lay out* bangunan*Vin's Auto Garage* adalah sebagai berikut yang dapat dilihat pada Gambar 5.3 di halaman selanjutnya

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Gambar 5.3

Lay Out* Bengkel *Vin's Auto Garage



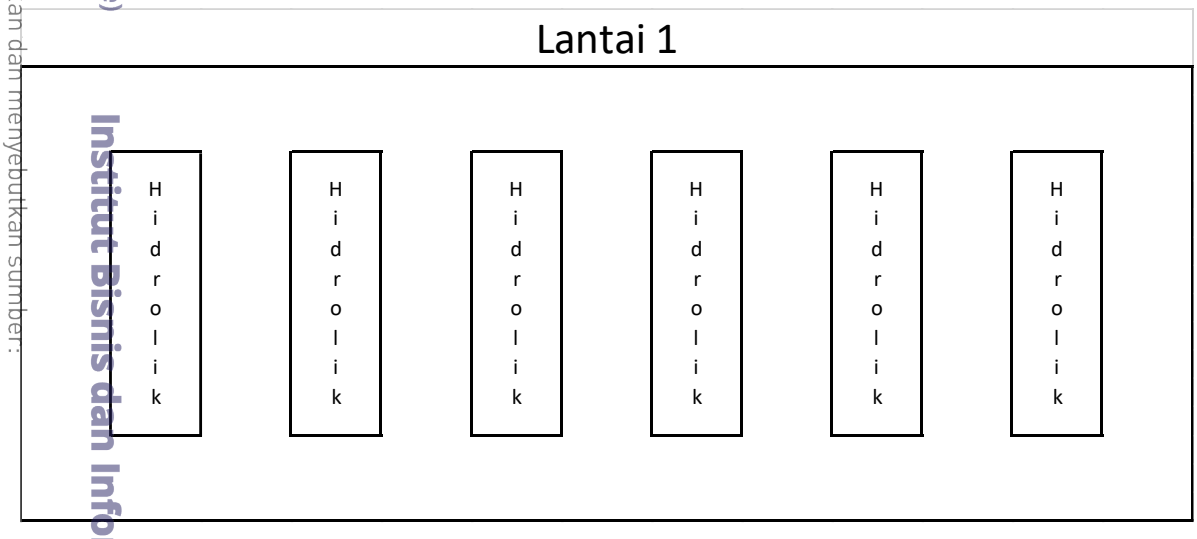
Sumber: *Vin's Auto Garage*

Keterangan:

a. Lantai 1 adalah ruang bengkel

b. Lantai 2 adalah ruang tunggu yang luasnya setengah luas bangunan

c. Luas bangunan 9m x 12m



Sumber: *Vin's Auto Garage*

Keterangan:

a. Terdapat 6 hidrolik di ruang pengerjaan

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Lantai 2
Ruang Tunggu dan Ruang Administrasi

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Keterangan:

a. Ruang tunggu dan ruang administrasi dijadikan satu diruangan lantai 2

b. Disediakan berbagai macam fasilitas ruang tunggu seperti AC, kursi, meja, sofa yang nyaman, dan lain-lain.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB VI

RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

Perencanaan organisasi mencakup perencanaan sumber daya manusia yang merupakan suatu proses dalam menentukan kebutuhan pegawai dan menyesuaikan kebutuhan tersebut agar pelaksanaannya sesuai dengan rencana organisasi. Pada bab ini mencakup bahasan mengenai perencanaan organisasi *Vin's Auto Garage*.

A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu secara fisik maupun mental melakukan suatu pekerjaan dalam menghasilkan barang atau jasa. Perencanaan tenaga kerja adalah suatu proses untuk membuat rencana kebutuhan tenaga kerja dimulai dari perekrutan, pengembangan, pengendalian dalam rangka mencapai cita-cita perusahaan dengan cara saling berintegrasi dengan baik. Menurut Dessler (2013:30), organisasi terdiri atas sekelompok orang yang memiliki peran formal masing-masing dan bekerja bersama untuk kepentingan dalam proses pencapaian perusahaan. *Vin's Auto Garage*akan mempekerjakan 7 orang tenaga kerja, yang memiliki *job desk* sesuai dengan bagiannya. Berikut adalah kebutuhan tenaga kerja *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Tabel 6.1

Tabel 6.1

Rencana Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja *Vin's Auto Garage*

Jabatan	Jumlah
Manager	1
Service Advisor (SA)	1

Lanjutan Tabel 6.1	
Montir	4
Office Boy (OB)	1
Total	**7**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

B. Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja

Ada beberapa tahapan untuk mendapatkan tenaga kerja yang sesuai dengan kebutuhan dari *Vin's Auto Garage*:

a. Menentukan kualifikasi

Berikut adalah beberapa kualifikasi tenaga kerja yang dibutuhkan:

1) Pendidikan minimal SMA atau SMK Otomotif
2) Umur 20 - 30 tahun
3) Mampu mengoperasikan *Microsoft Office*
4) Mengerti dasar permesinan
5) Berpengalaman minimal 1 tahun kerja di bidang yang sama
6) Bertanggung jawab, teliti, cermat
7) Mampu berkomunikasi dengan baik
8) Khusus SA minimal sudah bekerja 2 tahun di *dealer* resmi merek apapun
9) Memiliki kemampuan *time management* yang baik

b. Melakukan seleksi

Kandidat karyawan yang telah mengirimkan *CV*, akan dilakukan seleksi terlebih dahulu apakah sudah memenuhi kualifikasi yang telah ditetapkan. Kemudian kandidat tersebut akan dipanggil untuk mengikuti *interview*.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

c. *Interview*

Pada tahap ini, pemilik akan mengajukan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan visi dan misi hidup dari kandidat, pekerjaan sebelumnya, minat dan bakat, dan beberapa aspek yang berkaitan dengan pekerjaan yang pemilik sediakan. Pemilik akan menilai secara keseluruhan mengenai *interview* yang telah dilaksanakan.

d. Penerimaan calon karyawan

Setelah melakukan penilaian terhadap *interview* yang telah dilakukan, maka penulis akan memilih kandidat yang cocok dengan pekerjaan yang ditawarkan. Pengumuman penerimaan tenaga kerja akan dikirim melalui *email* setelah 2 minggu terhitung dari pelaksanaan *interview*.

e. Pelatihan

Karyawan yang berhasil diterima akan dilatih sesuai dengan bidang pekerjaan yang ditentukan. Proses pelatihan akan berlangsung paling lama satu minggu untuk setiap bidang pekerjaan.

C. Uraian Kerja (*Job Description)*

Menurut Dessler (2013:136), *Job description* adalah penjelasan mengenai segala aktivitas dan tanggung jawab dalam suatu pekerjaan. Uraian kerja sangat dibutuhkan oleh suatu perusahaan guna menghindari terjadinya perbedaan pengertian yang berdampak pada pekerjaan rangkap, dan mengetahui batas-batas tanggung jawab dan wewenang masing-masing jabatan. Berikut adalah uraian pekerjaan pada setiap jabatan yang ada di *Vin's Auto Garage*

1. Manajer

Tugas dan tanggung jawab Manajer:

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

a. Pemilik mempunyai wewenang tertinggi dalam bisnis ini

b. Mengawasi operasional perusahaan

c. Bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan, pengarahan perusahaan, dan pengendalian usaha

d. Mengendalikan keuangan perusahaan

e. Bertanggung jawab terhadap implementasi kerja

f. Membuat dan mengatur seluruh kebijakan yang ada

2. *Service Advisor (SA)*

Tugas dan tanggung jawab *Service Advisor (SA):*

a. Menganalisis keluhan pada mobil pelanggan

b. Memberikan solusi yang tepat untuk perbaikan mobil setiap pelanggan

c. Membuat Surat Perintah Kerja (SPK) untuk mendelegasikan pekerjaan kepada montir

d. Bertanggung jawab atas pekerjaan yang telah didelegasikan kepada montir

e. Mengurus proses administrasi dari hulu sampai hilir

3. Montir

Tugas dan tanggung jawab Montir:

a. Melakukan pekerjaan sesuai dengan SPK

b. Bertanggung jawab atas kondisi mobil pelanggan selama dalam penanganan

c. Bertanggung jawab atas kebersihan ruang kerja bengkel

4. OB

Tugas dan tanggung jawab OB:

a. Menjaga kebersihan tempat kerja

b. Menjaga kebersihan seluruh ruangan

c. Membantu pekerjaan divisi lain jika sedang tidak ada pekerjaan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

D. Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan

Vin's Auto Garage memiliki 3 bagian pekerjaan yang memiliki spesifikasi dan kualifikasi yang berbeda-beda. Spesifikasi dan kualifikasi kerja harus dilakukan sesuai dengan ketetapan agar proses bisnis berjalan baik. Berikut adalah spesifikasi dan kualifikasi dari masing-masing bagian di *Vin's Auto Garage*

1. Manajer

   Tugas manajer adalah mengawasi jalannya bisnis, mengontrol aktivitas yang dilakukan pekerja, memberikan arahan, dan membuat peraturan pekerjaan.Seorang manajer harus memiliki pengalaman yang baik, kontrol yang tepat, dan bijaksana dalam pengambilan keputusan.

2. *Service Advisor (SA)*

   Service Advisor memiliki tugas utama sebagai kepala dari para montir. Keluhan pelanggan ditampung di bagian ini dan selanjutnya akan dibuatkan SPK untuk dikerjakan oleh montir. Seorang *SA* wajib memiliki keahlian khusus dan sudah paham mengenai otomotif terutama mobil dan mengerti bagaimana diagnosa yang tepat terhadap mobil tersebut.*SA* wajib memiliki pengalaman 2 tahun di bidang yang sama di *dealer* resmi mobil yang ada di Indonesia.

3. Montir

   Montir memiliki tugas utama memperbaiki mobil sesuai dengan SPK yang dibuat oleh *SA*. Montir bertanggung jawab akan keadaan mobil yang sedang diperbaiki. Seorang montir wajib memiliki pemahaman tentang permesinan, mobil, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan mobil.

4. OB

   Menjaga kebersihan seluruh fasilitas dan bangunan *Vin's Auto Garage*.

Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

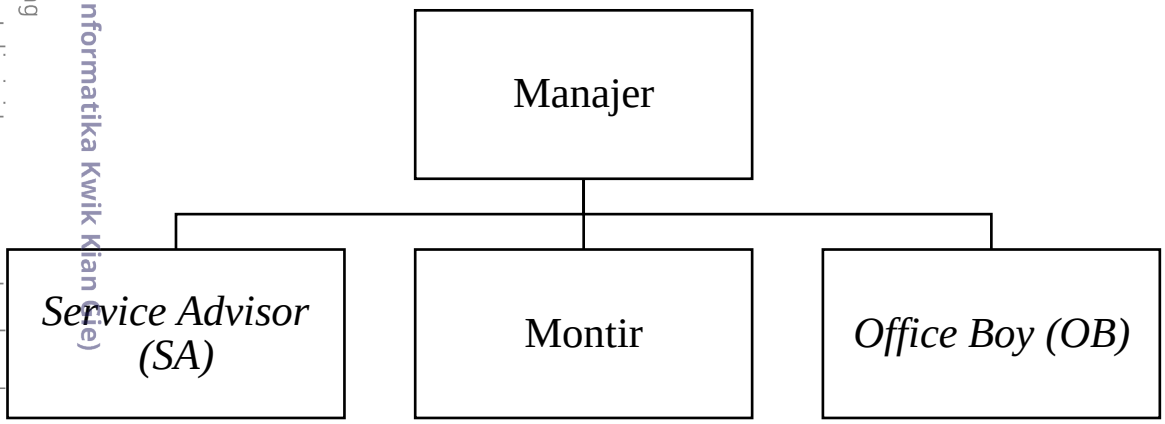
KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

E. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur adalah susunan unit-unit kerja dalam sebuah organisasi yang mempunyai ketergantungan dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.Struktur organisasi menunjukkan adanya pembagian kerja yang menunjukkan spesialisasi-spesialisasi dari pekerjaan tersebut. Gambar di bawah ini menunjukkan struktur organisasi *Vin's Auto Garage*

Gambar 6.1

Struktur Organisasi *Vin's Auto Garage*



Sumber: *Vin's Auto Garage*

F. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan

Menurut Dessler (2013:378), kompensasi karyawan mencakup segala bentuk pembayaran kepada karyawan yang berasal dari pekerjaan mereka. Perusahaan tidak dapat dipisahkan dengan karyawan, karena tanpa adanya karyawan, perusahaan akan mengalami kesulitan dalam proses operasinya. Untuk menunjukkan betapa pentingnya arti karyawan bagi perusahaan menuntut perusahaan untuk memberikan beberapa penghargaan berupa pemberian kompensasi guna meningkatkan semangat karyawan.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional menyatakan bahwa gaji adalah hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada pekerja ditetapkan dan dibayar menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan atau jasa yang telah atau akan dilakukan.

Peraturan tentang THR (Tunjangan Hari Raya) secara khusus diatur dalam Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja/Buruh di Perusahaan. Pekerja yang telah mempunyai masa kerja 12 (dua belas) bulan secara terus menerus atau lebih, diberikan sebesar 1 (satu) bulan upah. Berdasarkan peraturan daerah, khususnya daerah DKI Jakarta, pemberian gaji harus di atas upah minimum provinsi yang telah ditentukan, yaitu sebesar Rp 3.940.973,-. Berikut adalah gaji dan tunjangan karyawan *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Tabel 6.2

Tabel 6.2

Gaji dan Tunjangan Karyawan *Vin's Auto Garage*

No	Jabatan	Jumlah Karyawan	Gaji Pokok/Bulan	Gaji Pokok/Tahun	THR	Gaji/Tahun + THR
1	Manajer	1	Rp 10.000.000	Rp 120.000.000	Rp 10.000.000	Rp 130.000.000
2	*Service Advisor (SA)*	1	Rp 7.000.000	Rp 84.000.000	Rp 7.000.000	Rp 91.000.000
3	Montir	4	Rp 20.000.000	Rp 240.000.000	Rp 20.000.000	Rp 260.000.000
4	OB	1	Rp 4.000.000	Rp 48.000.000	Rp 4.000.000	Rp 52.000.000
	Total		Rp 41.000.000	Rp 492.000.000	Rp 41.000.000	Rp 533.000.000

Sumber: *Vin's Auto Garage*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Berdasarkan Tabel 6.2, di bawah ini adalah proyeksi kenaikan gaji dan tunjangan karyawan untuk 5 tahun yang akan datang yang dapat dilihat pada Tabel 6.3. Diperkirakan kenaikan UMP adalah 3,122% dimana angka tersebut didapatkan dari rata-rata tingkat inflasi.

Tabel 6.3

Proyeksi Balas Jasa *Vin's Auto Garage* Selama 5 Tahun (dalam rupiah)

Tahun	2020	2021	2022	2023	2024
Biaya	Rp 533.000.000	Rp 549.640.260	Rp 566.800.029	Rp 584.495.526	Rp 602.743.476

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Dua tabel diatas menunjukkan gaji dan tunjangan karyawan *Vin's Auto Garage* selama sebulan dan setahun.Gaji dan tunjangan yang diberikan *Vin's Auto Garage* berada jauh diatas UMR yang ditetapkan oleh peraturan pemerintah.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB VII

RENCANA KEUANGAN

Menurut Gitman dan Zutter (2015:4), keuangan dapat didefinisikan sebagai seni dan ilmu dalam mengelola uang, sedangkan rencana keuangan berfungsi memberikan dasar bagi pengendalian anggaran perusahaan.Perencanaan keuangan digunakan untuk memperkirakan jumlah modal yang diperlukan, jumlah pendapatan yang diperoleh, dan jumlah pengeluaran yang harus dibayarkan. Dengan kata lain, perencanaan keuangan merupakan panduan atau rencana usaha yang dibuat oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Jika sebuah perusahaan memiliki perencanaan keuangan yang baik, maka pemilik usaha dapat dengan mudah untuk melakukan kontrol terhadap jalannya bisnis. Dalam bab ini, akan dijelaskan lebih lanjut mengenai rencana keuangan *Vin's Auto Garage*.

A. Sumber dan Penggunaan Dana

Modal atau dana investasi awal sangat dibutuhkan dalam pendirian usaha untuk mendukung kegiatan operasional sebelum terjadinya penjualan dan pendapatan diterima. *Vin's Auto Garage* didirikan dengan menggunakan modal yang merupakan hibah dari orang tua. Sumber-sumber penggunaan dana menurut Husnan (2014:174) antara lain:

1. Modal sendiri yang disetor oleh perusahaan.
2. Saham biasa atau saham preferen (yang juga merupakan modal sendiri) yang diperoleh emisi saham di pasar modal.
3. Obligasi, yang diterbitkan oleh perusahaan dan dijual di pasar modal.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

4. Kredit bank, baik kredit investasi maupun non-investasi, harus diakui bahwa sampai saat ini kredit bank masih merupakan sumber dana terbesar bagi dunia usaha.
5. *Leasing* (sewa guna) dari lembaga keuangan non-bank. Beberapa lembaga keuangan bukan bank menawarkan jasa untuk menyediakan aktiva yang diperlukan perusahaan.
6. *Project finance*, merupakan bentuk kredit yang pembayaraannya didasarkan atas kemampuan proyek bisnis tersebut melunasi kewajiban finansialnya.

Dana sangat dibutuhkan untuk memulai suatu usaha dalam menunjang kegiatan operasionalnya. Jumlah investasi awal *Vin's Auto Garage* sebesar Rp 2.013.201.060,-. Rincian dana yang dikeluarkan dapat dilihat pada Tabel 1.2.

B. Biaya Pemasaran Tahunan

Kegiatan pemasaran adalah ujung tombak dari kegiatan bisnis.Dalam tahap awal pendirian usaha sangat diperlukan kegiatan pemasaran agar bisnis dapat dikenal oleh pangsa pasar yang dituju.Pemasaran juga dapat meningkatkan angka pendapatan dengan menarik konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan memalui penawaran yang menarik.

Biaya pemasaran dari tahun ke tahun meningkat.Secara keseluruhan biaya pemasaran dari masing-masing bagian dinaikan sebesar 3,122% mengikuti inflasi setiap tahunnya. Pada Tabel 7.1 akan disajikan biaya pemasaran tahunan dari tahun 2020 sampai dengan 2024.

Tabel 7.1

Proyeksi Biaya Pemasaran *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

Keterangan	2020	2021	2022	2023	2024
Endorsement	Rp 30.000.000	Rp 30.936.600	Rp 31.902.441	Rp 32.898.435	Rp 33.925.524
Brosur	Rp 2.400.000	Rp 2.474.928	Rp 2.552.195	Rp 2.631.875	Rp 2.714.042
Website	Rp 12.000.000	Rp 12.374.640	Rp 12.760.976	Rp 13.159.374	Rp 13.570.210
Total	**Rp 44.400.000**	**Rp 45.786.168**	**Rp 47.215.612**	**Rp48.689.684**	**Rp 50.209.775**

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 7.1 menjelaskan biaya pemasaran tahun 2020 sampai dengan 2024. Metode pemasaran yang digunakan oleh *Vin's Auto Garage* yaitu menggunakan *website*, brosur, dan *endorsement*dimana cara ini adalah cara yang paling cepat untuk menyebarluaskan informasi kepada calon pelanggan untuk masa ini. Biaya *website* sebulan sebesar Rp 1.000.000,- jika diakumulasikan setahun menjadi Rp 12.000.000,-. Biaya brosur sebulan sebesar Rp 200.000,- jika diakumulasikan setahun menjadi Rp 2.400.000,-. Biaya *endorse* sebesar Rp 15.000.000,- sekali *endorse* dimana *Vin's Auto Garage* melakukan *endorse* 2 kali dalam setahun sehingga menjadi Rp 30.000.000,-/tahun.

C. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan oleh *Vin's Auto Garage* adalah biaya administrasi Bank Central Asia (BCA) untuk rekening tabungan sebesar Rp 22.000,-/bulan jika setahun sebesar Rp 264.000,-/tahun. Rekening ini berfungsi untuk menyimpan seluruh keuangan yang dimiliki *Vin's Auto Garage*. Berikut adalah biaya administrasi bank yang dikeluarkan oleh *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Tabel 7.2

Tabel 7.2

Biaya Administrasi dan Umum *Vin's Auto Garage*

Tahun	2020	2021	2022	2023	2024
Biaya per bulan	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 22.000
Biaya per tahun	Rp264.000	Rp264.000	Rp264.000	Rp264.000	Rp264.000

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 7.2 menjelaskan biaya administrasi bank pada umumnya sebesar Rp 22.000,- per bulan. Biaya administrasi ini adalah biaya jasa menyimpan uang pada bank.Biaya ini diambil dengan nominal yang paling besar di bank BCA karena transaksi yang digunakan oleh *Vin's Auto Garage* adalah transaksi besar.

D. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja *Vin's Auto Garage* meliputi gaji pokok dan tunjangan hari raya.Biaya tenaga kerja *Vin's Auto Garage* diasumsikan mengalami kenaikan sebesar 3,122% sesuai dengan tingkat inflasi rata-rata. Biaya tenaga kerja telah diperhitungkan pada bab sebelumnya, yakni bab 6 pada Tabel 6.3 dimana pada tahun 2020 biaya tenaga kerja sebesar Rp 533.000.000,-, pada tahun 2021 sebesar Rp 549.640.260,-, pada tahun 2022 sebesar Rp 566.800.029,-, pada tahun 2023 sebesar Rp 584.495.526,-, dan pada tahun 2024 sebesar Rp 602.743.476,-.

E. Biaya Penyusutan Peralatan

Semua peralatan yang digunakan dalam kegiatan operasional *Vin's Auto Garage* akan disusutkan menggunakan metode garis lurus dengan asumsi umur ekonomis selama 5 tahun tanpa nilai sisa. Berikut merupakan perhitungan biaya penyusutan peralatan yang digunakan oleh *Vin's Auto Garage*.

Tabel 7.3

Proyeksi Biaya Penyusutan *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

Tahun	Harga Perolehan	Biaya Penyusutan	Akumulasi Penyusutan	Nilai Sisa
2020	Rp 1.625.312.948	Rp 325.062.589,6	Rp 325.062.589,6	Rp 1.300.250.358
2021		Rp 325.062.589,6	Rp 650.125.179,2	Rp 975.187.769
2022		Rp 325.062.589,6	Rp 975.187.768,8	Rp 650.125.179
2023		Rp 325.062.589,6	Rp 1.300.250.358,4	Rp 325.062.590
2024		Rp 325.062.589,6	Rp 1.625.312.948,0	Rp -

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Berdasarkan Tabel 7.3, harga perolehan yang didapat adalah Rp 1.625.312.948,- biaya penyusutan setiap tahunnya sama, yaitu Rp 325.062.589,6,-. Penyusutan peralatan ini menggunakan metode garis lurus selama 5 tahun dan nilai sisa habis diumur ekonomis peralatan. Nilai akumulasi peralatan *Vin's Auto Garage* pada tahun 2024 adalah Rp 1.625.312.948,- dan nilai buku di akhir umur ekonomis adalah nol.

F. Biaya Pemeliharaan

Biaya pemeliharaan merupakan biaya perawatan guna untuk mengantisipasi terjadinya kerusakan peralatan maupun perlengkapan yang digunakan dalam kegiatan operasi bisnis.Biaya pemeliharaan *Vin's Auto Garage* diasumsikan mengalami kenaikan sebesar 3,122% setiap tahunnya untuk mengimbangi kenaikan inflasi yang mungkin saja terjadi.Berikut adalah proyeksi biaya pemeliharaan tahun 2020-2024.

Tabel 7.4

Biaya Pemeliharaan *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

No	Keterangan	Tahun				
		2020	2021	2022	2023	2024
1	Servis dan Cuci AC	Rp 480.000	Rp 494.986	Rp 510.439	Rp 526.375	Rp 542.808
2	Servis Motor	Rp 2.800.000	Rp 2.887.416	Rp 2.977.561	Rp 3.070.521	Rp 3.166.382
3	Servis Hidrolik	Rp 6.000.000	Rp 6.187.320	Rp 6.380.488	Rp 6.579.687	Rp 6.785.105
4	Pemeliharaan Ruko	Rp 2.000.000	Rp 2.062.440	Rp 2.126.829	Rp 2.193.229	Rp 2.261.702
5	Servis Kompresor	Rp 2.700.000	Rp 2.784.294	Rp 2.871.220	Rp 2.960.859	Rp 3.053.297
6	Servis Mesin *Spooring*	Rp 2.400.000	Rp 2.474.928	Rp 2.552.195	Rp 2.631.875	Rp 2.714.042
7	Servis Tire *Changer*	Rp 1.200.000	Rp 1.237.464	Rp 1.276.098	Rp 1.315.937	Rp 1.357.021
	Total	**Rp 17.580.000**	**Rp 18.128.848**	**Rp 18.694.830**	**Rp 19.278.483**	**Rp 19.880.357**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Berdasarkan Tabel 7.4, servis AC dilakukan 3 bulan sekali yang artinya 4 kali dalam satu tahun. *Vin's Auto Garage* menggunakan 2 AC dimana satu AC sekali servis memerlukan biaya sebesar Rp 60.000,-. Total biaya AC setahun Rp 480.000,-. Biaya perawatan motor dilakukan 4 kali dalam setahun.Teluk Asri menggunakan 2 motor untuk operasionalnya. Dalam satu tahun Teluk Asri mengeluarkan biaya servis motor sebesar Rp 2.800.000,-. Biaya servis hidrolik dilakukan 2 kali dalam setahun dan memiliki 6 buah hidrolik. Dalam satu tahun *Vin's Auto Garage* mengeluarkan biaya servis hidrolik sebesar Rp 6.000.000,-. Biaya servis kompresor, mesin *spooring*, dan *tire changer* juga dilakukan 2 kali dalam setahun dimana biaya yang dikeluarkan masing-masing dalam setahun sebesar Rp 2.700.000,-, Rp 2.400.000,-, dan Rp 1.700.000,-. Terakhir adalah biaya pemeliharaan ruko sebesar Rp 2.000.000/tahun.

G. Biaya Sewa Tempat

Vin's Auto Garage menggunakan sebuah ruko khusus untuk otomotif yang ada di Bursa Otomotif, Sunter, Jakarta Utara. Biaya sewa untuk ruko ini ditetapkan sebesar Rp 150.000.000,- per tahun tanpa adanya peningkatan setiap tahunnya. Hal ini ditetapkan penulis untuk mencegah terjadinya kenaikan harga yang dapat mempengaruhi HPP dimasa depan.

H. Biaya Utilitas

Biaya utilitas yang dikeluarkan oleh *Vin's Auto Garage* mencakup biaya listrik, biaya air, biaya telepon, dan biaya internet. Berikut ini merupakan proyeksi biaya-biaya utilitas selama 5 tahun.

1. Biaya Air

Air yang digunakan oleh *Vin's Auto Garage* adalah air PDAM yang berdomisili di Sunter yaitu PT. Aetra Air Jakarta yang diawasi langsung oleh

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

pemerintah DKI Jakarta. Biaya tarif PDAM Jakarta sebesar Rp 9.800,-/m^3 golongan IV A dimana *Vin's Auto Garage* mengkonsumsi dan menggunakan air sebanyak 10m^3/hari. Dimana jika dalam sebulan penggunaan air sebanyak 300m^3. Berikut biaya proyeksi air selama lima tahun dengan kenaikan diasumsikan 3,122% angka inflasi yang dapat dilihat pada Tabel 7.5 pada halaman selanjutnya (www.aetra.co.id) diakses Juli 2019.

Tabel 7.5

Proyeksi Biaya Air *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

Tahun	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
2020	Rp 2.940.000	Rp 35.280.000
2021	Rp 3.031.787	Rp 36.381.442
2022	Rp 3.126.439	Rp 37.517.270
2023	Rp 3.224.047	Rp 38.688.559
2024	Rp 3.324.701	Rp 39.896.416

Sumber: *Vin's Auto garage*

Tabel 7.5 menjabarkan biaya air yang digunakan *Vin's Auto Garage* selama lima tahun, dimana biaya PDAM Jakarta sebesar Rp 9.800,-/m^3 dikali dengan kebutuhan perhari *Vin's Auto Garage* sebesar 10m^3/hari yang berarti kebutuhan sebulan 300m^3 jika dikonfersikan ke dalam rupiah menjadi Rp 2.940.000,-/bulan.

2. Biaya Listrik

Vin's Auto Garage masuk ke dalam golongan tarif R-3/TR dan memiliki batas daya di atas 6.600 VA, sehingga dikenakan tarif sebesar Rp 1.467,28/kWh. Biaya listrik diasumsikan akan mengalami kenaikan sebesar 3,122% setiap tahunnya. Berikut adalah biaya listrik yang dianggarkan oleh *Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada halaman selanjutnya.(http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/) diakses Juli 2019.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 7.6

Biaya Listrik Per Tahun *Vin's Auto Garage*

No	Peralatan	Pemakaian/Hari (kw)	Operasional/Hari (jam)	Operasional (Hari)	Pemakaian /Bulan (kwh)	Pemakaian /Tahun (kwh)	Harga/(kwh)	Total Biaya/Tahun
1	Infrared Blower 3 pcs x 150 Watt	0,45	8	26	93,6	1123,2	Rp1.467,28	Rp 1.648.049
2	Gerinda 6 pcs x 100 Watt	0,6	8	26	124,8	1497,6	Rp1.467,28	Rp 2.197.399
3	Solder 6 pcs x 200 Watt	1,2	8	26	249,6	2995,2	Rp1.467,28	Rp 4.394.797
4	Bor Listrik 6 pcs x 70 Watt	0,42	8	26	87,36	1048,32	Rp1.467,28	Rp 1.538.179
5	Engine & ECU Scanner Universal Autel Maxisys Pro 6 pcs x 50 Watt	0,3	8	26	62,4	748,8	Rp1.467,28	Rp 1.098.699
6	Dispenser Changhong 2 pcs x 520 Watt	1,04	24	30	748,8	8985,6	Rp1.467,28	Rp 13.184.391
7	Printer Epson L310 1 pcs x 20 Watt	0,02	8	26	4,16	49,92	Rp1.467,28	Rp 73.247
8	Printer Epson LX300 1 pcs x 20 Watt	0,02	8	26	4,16	49,92	Rp1.467,28	Rp 73.247
9	Lampu LED 20 pcs x 12 W	0,24	12	30	86,4	1036,8	Rp1.467,28	Rp 1.521.276
10	Lenovo PC Desktop M720T 2 pcs x 35 Watt	0,07	8	26	14,56	174,72	Rp1.467,28	Rp 256.363
11	AC Daikin Flash Inverter 1 PK 2 pcs x 810 Watt	1,62	8	26	336,96	4043,52	Rp1.467,28	Rp 5.932.976
12	Hidrolik 6 pcs x 1.500 Watt	9	8	26	1872	22464	Rp1.467,28	Rp 32.960.978
13	Kompresor 3 pcs x 1.200 Watt	3,6	8	26	748,8	8985,6	Rp1.467,28	Rp 13.184.391
14	Mesin Spooring 6 pcs x 900 Watt	5,4	8	26	1123,2	13478,4	Rp1.467,28	Rp 19.776.587
15	Tire Changer 1 pcs x 1.700 Watt	1,7	8	26	353,6	4243,2	Rp1.467,28	Rp 6.225.962
				Total				**Rp 104.066.541**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Berikut adalah proyeksi biaya listrik *Vin's Auto Garage* untuk 5 tahun ke depan dengan asumsi tingkat inflasi 3,122% yang dapat dilihat pada Tabel 7.7 pada halaman selanjutnya

Tabel 7.7

Proyeksi Biaya Listrik *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

Tahun	Biaya Per Tahun
2020	Rp 104.066.541
2021	Rp 107.315.498
2022	Rp 110.665.888
2023	Rp 114.120.877
2024	Rp 117.683.731

Sumber: *Vin's Auto Garage*

3. Biaya Internet

Vin's Auto Garage menggunakan *Biznet* untuk internet*wi-fi* dengan keperluan untuk operasional perusahaan seperti, pemakaian internet untuk pemasaran sosial media, dan lain sebagainya. Biaya yang dikeluarkan *Vin's Auto Garage* adalah Rp 650.000,-/bulan dengan rincian yaitu internet 100Mbps. Biaya diasumsikan naik 3,122% setiap tahun mengikuti angka inflasi. (www.biznethome.net) diakses Juli 2019. Berikut adalah biaya internet*Vin's Auto Garage* yang dapat dilihat pada Tabel 7.8

Tabel 7.8

Proyeksi Biaya Internet *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tahun	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
2020	Rp 650.000	Rp 7.800.000
2021	Rp 670.293	Rp 8.043.516
2022	Rp 691.220	Rp 8.294.635
2023	Rp 712.799	Rp 8.553.593
2024	Rp 735.053	Rp 8.820.636

Sumber: *Vin's Auto Garage*

I. Biaya Peralatan dan Perlengkapan

Biaya peralatan dan perlengkapan merupakan kebutuhan pokok dari *Vin's Auto Garage* di awal pendirian tempat usaha. Peralatan akan habis dengan asumsi nilai umur ekonomis 5 tahun. Biaya peralatan yang dibutuhkan *Vin's Auto Garage* adalah Rp 1.625.312.948,- yang selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 7.9.

Sementara untuk biaya perlengkapan diasumsikan akan naik setiap tahunnya mengikuti angka inflasi sebesar 3,122%. Biaya perlengkapan yang dibutuhkan oleh *Vin's Auto Garage* adalah Rp 40.025.112,- yang selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 7.10. Berikut adalah biaya peralatan dan perlengkapan dapat dilihat pada Tabel 7.9 dan 7.10

Tabel 7.9

Biaya Peralatan *Vin's Auto Garage*

No	Nama Peralatan	Harga	Jumlah Unit	Total
1	Meja Kasir	Rp 290.000	2	Rp 580.000
2	Kursi Kasir	Rp 550.000	2	Rp 1.100.000
3	Lenovo PC Desktop M720T	Rp 10.550.000	2	Rp 21.100.000
4	Printer Epson LX 300	Rp 700.000	1	Rp 700.000
5	Printer Epson L310	Rp 1.795.000	1	Rp 1.795.000
6	Meja Tamu	Rp 750.000	3	Rp 2.250.000
7	Kursi Konsumen	Rp 165.000	10	Rp 1.650.000
8	Sofa Indachi Hugo 3 Seater	Rp 9.780.000	6	Rp 58.680.000
9	Dispenser Changhong Hot, Normal, Cold	Rp 1.425.000	2	Rp 2.850.000
10	Galon Air	Rp 35.000	4	Rp 140.000
11	Rak Display	Rp 700.000	4	Rp 2.800.000
12	AC Daikin Flash Inverter 1PK	Rp 4.329.000	2	Rp 8.658.000
13	Tempat Sampah 120L	Rp 775.000	2	Rp 1.550.000

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

21	Impact Wrench Prescott	Rp	1.350.000	6	Rp 8.100.000
22	Alat Tune Up Carbon Flushing	Rp	3.780.000	6	Rp 22.680.000
23	Engine & ECU Scanner Universal Autel Maxisys Pro	Rp	45.000.000	6	Rp 270.000.000
24	Kompresor	Rp	1.450.000	3	Rp 4.350.000
25	Mesin Spooring Hoffman 3D	Rp	155.000.000	6	Rp 930.000.000
26	Multimeter	Rp	375.000	6	Rp 2.250.000
27	Amperemeter & Voltmeter	Rp	31.000	6	Rp 186.000
28	Ohm meter	Rp	55.000	6	Rp 330.000
29	Kunci Pas Set	Rp	157.900	6	Rp 947.400
30	Kunci Ring Set	Rp	91.000	6	Rp 546.000
31	Kunci Soket Set	Rp	100.000	6	Rp 600.000
32	Kunci L Set	Rp	144.000	6	Rp 864.000
33	Kunci Inggris	Rp	115.000	6	Rp 690.000
34	Kunci Roda	Rp	75.000	6	Rp 450.000
35	Kunci Busi	Rp	21.000	6	Rp 126.000
36	Kunci Pipa	Rp	78.000	6	Rp 468.000
37	Tang	Rp	38.000	6	Rp 228.000
38	Bor listrik	Rp	668.553	6	Rp 4.011.318
39	Solder	Rp	65.000	6	Rp 390.000
40	Palu Besi	Rp	75.000	6	Rp 450.000
41	Palu Karet	Rp	14.500	6	Rp 87.000
42	Gerinda Bosch	Rp	345.000	6	Rp 2.070.000
43	Gergaji Bosch	Rp	3.931.000	3	Rp 11.793.000
44	Snei Berceleah Set	Rp	2.430.000	6	Rp 14.580.000
45	Mistar Baja	Rp	15.800	6	Rp 94.800
46	Mikrometer Sekrup Digital	Rp	1.712.905	6	Rp 10.277.430
47	Jangka Sorong Digital	Rp	167.000	6	Rp 1.002.000
48	Obeng Set	Rp	200.000	6	Rp 1.200.000
49	Infra Red Blowwer	Rp	1.675.000	3	Rp 5.025.000
50	Pinset	Rp	21.500	6	Rp 129.000
51	Motor	Rp	17.650.000	2	Rp 35.300.000
52	Tire Changer	Rp	15.000.000	1	Rp 15.000.000
	Total				Rp 1.625.312.948

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Tabel 7.10

Biaya Perlengkapan *Vin's Auto Garage*

No	Nama Perlengkapan	Harga	Jumlah Unit	Total
1	Teh Celup Sariwangi (1 Box) (25 Pcs)	Rp 5.000	6	Rp 30.000
2	Kopi Kapal Api (1 dus) (120 pcs)	Rp 117.000	2	Rp 234.000
3	Gula Pasir Gulaku 1 Kg	Rp 12.200	2	Rp 24.400
4	Air Galon	Rp 5.000	45	Rp 225.000
5	Gelas Plastik (50 pcs)	Rp 10.000	3	Rp 30.000
6	Sendok Plastik (100 pcs)	Rp 7.000	3	Rp 21.000
7	Kertas HVS A4 70gr Copy Paper (1 Dus) (5 Rim)	Rp 187.500	1	Rp 187.500
8	Kertas Continous Form SJ 3 Ply (1 Dus)	Rp 125.000	2	Rp 250.000
9	Pulpen Standart AE-7 (1 Dus)	Rp 20.000	1	Rp 20.000
10	Tinta Printer Epson 1 Set	Rp 160.000	1	Rp 160.000
11	Tinta Printer LX 310	Rp 44.000	1	Rp 44.000
12	Tisu Nice 1000gr	Rp 29.888	2	Rp 59.776
13	Sabun Cuci Piring Kinclong Mang Asep 1L	Rp 11.500	1	Rp 11.500
14	Kain Lap Microfiber	Rp 5.750	5	Rp 28.750
15	Kanebo	Rp 9.000	3	Rp 27.000
16	Spons Cuci Piring	Rp 1.500	2	Rp 3.000
17	Trash Bag 90cmx120cm (1 Bungkus 6 Lembar)	Rp 9.300	5	Rp 46.500
18	Sabun Cuci Tangan Edliz 5L	Rp 33.000	1	Rp 33.000
19	Cairan Pembersih Lantai Prokleen 5L	Rp 35.000	1	Rp 35.000
20	Sapu Sakura	Rp 38.000	3	Rp 114.000
21	Pengki	Rp 20.000	3	Rp 60.000
22	Ember	Rp 8.000	3	Rp 24.000
23	Alat Pel Super MOP Bolde	Rp 159.000	2	Rp 318.000
24	Non Dairy Creamer Premium 1kg	Rp 26.000	5	Rp 130.000
25	Susu Bear Brand (1 dus) (30 pcs)	Rp 230.000	4	Rp 920.000

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Sumber: *Vin's Auto Garage*

J. Rencana Kebutuhan Pinjaman

Biaya awal yang digunakan oleh *Vin's Auto Garage* berasal dari hibah orang tua sehingga *Vin's* tidak perlu meminjam dari siapun dan tidak ada kewajiban untuk mengembalikan pinjaman tersebut.

K. Rencana Pengembalian Dana Pinjaman

Dana awal yang digunakan berasal dari hibah orang tua sehingga *Vin's Auto Garage* tidak perlu untuk mengembalikan pinjaman.

L. Proyeksi Keuangan

Menurut Gitman dan Zutter (2015:4), keuangan dapat didefinisikan sebagai seni dan ilmu dalam mengelola uang, sedangkan rencana keuangan berfungsi memberikan dasar bagi pengendalian anggaran perusahaan.Proyeksi keuangan merupakan perencanaan keuangan atau sebuah anggaran untuk sebuah bisnis yang akan dijalani. Proyeksi keuangan secara umum memberikan gambaran mengenai arus keuangan perusahaan, perkiraan anggaran biaya, dan prediksi pendapatan. Proyeksi keuangan yang digunakan oleh *Vin's Auto Garage* antara lain proyeksi laporan laba-rubi, proyeksi laporan arus kas, dan proyeksi neraca.

1. Proyeksi Laporan Laba Rugi

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Menurut Gitman dan Zutter (2015:59), laporan laba-rugi atau yang sering disebut *income statement* menyajikan ikhtisar keuangan dari kegiatan operasional perusahaan selama periode waktu tertentu.Biasanya laporan laba rugi dibuat dalam periode tahunan.Laporan ini bertujuan untuk mengetahui besaran pendapatan bersih yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode. Pendapatan bersih yang diperoleh perusahaan dapat dihitung dengan mengurangi total pendapatan dengan total biaya.

Dengan terbitnya Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 tentang Pajak Penghasilan (PPh) wajib pajak yang memiliki usaha dengan omzet Rp 300 juta-Rp 4,8 miliar per tahun akan dikenakan PPh sebesar 1 persen dari omzet. (Sumber: https://www.online-pajak.com/id/tarif-pph-final-pajak-ukm). Untuk menaati peraturan pemerintah tersebut, *Vin's Auto Garage*akan membayarkan pajak penghasilannya sebesar 1% dari omzet penjualan yang diperoleh setiap tahunnya.Berikut laporan laba rugi *Vin's Auto Garage* periode 2020 – 2024 pada Tabel 7.11

Tabel 7.11

Proforma Laba Rugi *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

Keterangan	2020	2021	2022	2023	2024
Penjualan	**Rp 1.136.025.000,0**	**Rp 2.261.025.000,0**	**Rp 3.386.025.000,0**	**Rp 4.511.025.000,0**	**Rp 5.636.025.000,0**
Biaya Variabel					
Biaya Air	Rp 35.280.000,0	Rp 36.381.441,6	Rp 37.517.270,2	Rp 38.688.559,4	Rp 39.896.416,2
Biaya Listrik	Rp 104.066.540,5	Rp 107.315.497,9	Rp 110.665.887,8	Rp 114.120.876,8	Rp 117.683.730,6
Perlengkapan	Rp 40.025.112,0	Rp 41.274.696,0	Rp 42.563.292,0	Rp 43.892.118,0	Rp 45.262.429,9
Internet	Rp 7.800.000,0	Rp 8.043.516,0	Rp 8.294.634,6	Rp 8.553.593,1	Rp 8.820.636,2
Total Biaya Variabel	**Rp 187.171.652,5**	**Rp 193.015.151,5**	**Rp 199.041.084,6**	**Rp 205.255.147,2**	**Rp 211.663.212,9**
Margin Kontribusi	**Rp 948.853.347,5**	**Rp 2.068.009.848,5**	**Rp 3.186.983.915,4**	**Rp 4.305.769.852,8**	**Rp 5.424.361.787,1**
Biaya Tetap					
Biaya Gaji	Rp 533.000.000,0	Rp 549.640.260,0	Rp 566.800.028,9	Rp 584.495.525,8	Rp 602.743.476,1
Biaya Sewa	Rp 150.000.000,0	Rp 150.000.000,0	Rp 150.000.000,0	Rp 150.000.000,0	Rp 150.000.000,0
Biaya Pemasaran	Rp 44.400.000,0	Rp 45.786.168,0	Rp 47.215.612,2	Rp 48.689.683,6	Rp 50.209.775,5
Depresiasi Peralatan	Rp 325.062.589,6	Rp 325.062.589,6	Rp 325.062.589,6	Rp 325.062.589,6	Rp 325.062.589,6
Administrasi dan Umum	Rp 264.000,0	Rp 264.000,0	Rp 264.000,0	Rp 264.000,0	Rp 264.000,0
Pemeliharaan	Rp 17.580.000,0	Rp 18.128.847,6	Rp 18.694.830,2	Rp 19.278.482,8	Rp 19.880.357,1
Renovasi	Rp 97.863.000,0				
Total Biaya Tetap	**Rp 1.168.169.589,6**	**Rp 1.088.881.865,2**	**Rp 1.108.037.060,9**	**Rp 1.127.790.281,8**	**Rp 1.148.160.198,3**
Laba Sebelum Pajak	Rp (219.316.242,1)	Rp 979.127.983,3	Rp 2.078.946.854,5	Rp 3.177.979.571,0	Rp 4.276.201.588,8
Pajak 0,5% dari Omset PP 23 Tahun 2018	Rp -	Rp 11.305.125,0	Rp 16.930.125,0	Rp 22.555.125,0	Rp 28.180.125,0
Laba Bersih	**Rp (219.316.242,1)**	**Rp 967.822.858,3**	**Rp 2.062.016.729,5**	**Rp 3.155.424.446,0**	**Rp 4.248.021.463,8**

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
©Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Sumber: *Vin's Auto Garage*

2. Proyeksi Laporan Arus Kas

Menurut Gitman dan Zutter (2015:65), laporan arus kas atau *statement of cash flows* menyajikan ikhtisar mengenai arus dana operasional, investasi, dan pembiayaan dalam perusahaan selama periode waktu tertentu. Dengan kata lain, laporan arus kas berisi informasi yang penyajiannya diklasifikasikan menurut jenis kegiatan yang menyebabkan terjadinya aliran kas masuk dan keluar. Pada perhitungan arus kas, seluruh pemasukan dan pengeluaran perusahaan dimasukkan beserta dengan pajak dan penyusutan setiap tahun. Berikut proyeksi laporan arus kas *Vin's Auto Garage* periode 2020-2024 yang dapat dilihat pada Tabel 7.12

Tabel 7.12

Proforma Arus Kas *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

Akun	2020	2021	2022	2023	2024
Aliran Kas Masuk					
Modal Disetor	Rp 2.013.201.060				
Penjualan	Rp 1.136.025.000	Rp 2.261.025.000	Rp 3.386.025.000	Rp 4.511.025.000	Rp 5.636.025.000
Total Arus Kas Masuk	Rp 3.149.226.060	Rp 2.261.025.000	Rp 3.386.025.000	Rp 4.511.025.000	Rp 5.636.025.000
Aliran Kas Keluar					
Peralatan	Rp 1.625.312.948			Rp 1.625.312.948	
Sewa Bangunan di Muka	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000
Renovasi	Rp 97.863.000				
Kompensasi/Balas Jasa	Rp 533.000.000	Rp 549.640.260	Rp 566.800.029	Rp 584.495.526	Rp 602.743.476
Pemasaran	Rp 44.400.000	Rp 45.786.168	Rp 47.215.612	Rp 48.689.684	Rp 50.209.775
Administrasi dan Umum	Rp 264.000	Rp 264.000	Rp 264.000	Rp 264.000	Rp 264.000
Pemeliharaan	Rp 17.580.000	Rp 18.128.848	Rp 18.694.830	Rp 19.278.483	Rp 19.880.357
Perlengkapan	Rp 40.025.112	Rp 41.274.696	Rp 42.563.292	Rp 43.892.118	Rp 45.262.430
Listrik	Rp 104.066.541	Rp 107.315.498	Rp 110.665.888	Rp 114.120.877	Rp 117.683.731
Air	Rp 35.280.000	Rp 36.381.442	Rp 37.517.270	Rp 38.688.559	Rp 39.896.416
Internet	Rp 7.800.000	Rp 8.043.516	Rp 8.294.635	Rp 8.553.593	Rp 8.820.636
Pajak	Rp -	Rp 22.610.250	Rp 33.860.250	Rp 45.110.250	Rp 56.360.250
Total Arus Kas Keluar	Rp 2.655.591.601	Rp 979.444.677	Rp 1.015.875.806	Rp 2.678.406.037	Rp 1.091.121.072
Arus Kas Bersih	Rp 493.634.459	Rp 1.281.580.323	Rp 2.370.149.194	Rp 1.832.618.963	Rp 4.544.903.928
Saldo Kas Awal	Rp 493.634.459	Rp 987.268.919	Rp 2.268.849.242	Rp 4.638.998.436	Rp 6.471.617.398
Saldo Kas Akhir	Rp 987.268.919	Rp 2.268.849.242	Rp 4.638.998.436	Rp 6.471.617.398	Rp 11.016.521.327

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
©Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Sumber: *Vin's Auto Garage*

3. Proyeksi Neraca

Menurut Gitman dan Zutter (2015:62), neraca keuangan atau *balance sheet* menggambarkan posisi keuangan perusahaan dalam waktu tertentu. Neraca menampilkan proyeksi keuntungan dan kerugian dengan asset, modal dan utang perusahaan pada akhir periode tertentu. Total aset pada neraca keuangan harus sama besarnya dengan total hutang dan ekuitas pemilik. Berikut adalah proyeksi neraca *Vin's Auto Garage* periode 2020-2024 yang dapat dilihat pada Tabel 7.13

Tabel 7.13

Proforma Neraca *Vin's Auto Garage* Tahun 2020 – 2024

Akun	2020	2021	2022	2023	2024
AKTIVA					
Aktiva Lancar					
Kas	Rp 987.268.918,9	Rp 2.268.849.241,8	Rp 4.638.998.435,9	Rp 6.471.617.398,5	Rp 11.016.521.326,8
Perlengkapan	Rp 40.025.112,0	Rp 41.274.696,0	Rp 42.563.292,0	Rp 43.892.118,0	Rp 45.262.429,9
Jumlah Aktiva Lancar	Rp 1.027.294.030,9	Rp 2.310.123.937,8	Rp 4.681.561.727,9	Rp 6.515.509.516,4	Rp 11.061.783.756,8
Aktiva Tetap					
Sewa Ruko	Rp 150.000.000,0	Rp 150.000.000,0	Rp 150.000.000,0	Rp 150.000.000,0	Rp 150.000.000,0
Peralatan	Rp 1.625.312.948,0	Rp 1.625.312.948,0	Rp 1.625.312.948,0	Rp 1.625.312.948,0	Rp 1.625.312.948,0
Akumulasi Penyusutan Peralatan	Rp 325.062.589,6	Rp 650.125.179,2	Rp 975.187.768,8	Rp 1.300.250.358,4	Rp 1.625.312.948,0
Nilai Buku Peralatan Setelah Penyusutan	Rp 1.300.250.358,40	Rp 975.187.768,80	Rp 650.125.179,20	Rp 325.062.589,60	Rp -
Total Aktiva Tetap	Rp 1.450.250.358,4	Rp 1.125.187.768,8	Rp 800.125.179,2	Rp 475.062.589,6	Rp 150.000.000,0
Total Aktiva	Rp 2.477.544.389,3	Rp 3.435.311.706,6	Rp 5.481.686.907,1	Rp 6.990.572.106,0	Rp 11.211.783.756,8
PASIVA					
Ekuitas					
Modal Sendiri	Rp 2.696.860.631,5	Rp 2.698.110.215,5	Rp 2.480.082.569,3	Rp 1.812.616.180,6	Rp 3.859.073.097,0
Laba Ditahan	Rp -	Rp (219.316.242,1)	Rp 956.517.733,3	Rp 2.045.086.604,5	Rp 3.132.869.321,0
Laba Tahun Berjalan	Rp (219.316.242,1)	Rp 956.517.733,3	Rp 2.045.086.604,5	Rp 3.132.869.321,0	Rp 4.219.841.338,8
Total Pasiva	Rp 2.477.544.389,3	Rp 3.435.311.706,6	Rp 5.481.686.907,1	Rp 6.990.572.106,0	Rp 11.211.783.756,8

Sumber: *Vin's Auto Garage*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

M. Analisis Kalayakan Usaha

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan menggunakan indikator-indikator berikut, yaitu *Payback Period (PP), Net Present Value (NPV), dan Profitability Index (PI).*

1. *Payback Period (PP)*

Menurut Gitman dan Zutter (2015:393), metode *payback period* adalah waktu yang diperlukan oleh perusahaan untuk mendapatkan kembali jumlah investasi awal yang telah dikeluarkan terhadap suatu proyek usaha.Metode PP digunakan untuk melihat seberapa lama keuntungan dapat menutupi pengeluaran investasi awal.

Rumus untuk perhitungan *Payback Period*, yaitu:

Payback Period: Initial Investment / Net Cash Flow

Berikut rincian perhitungan *payback periode* dari *Vin's Auto Garage* dalam Tabel 7.14

Tabel 7.14

Hasil Perhitungan *Payback PeriodVin's Auto Garage*

Tahun	NCF	Akumulasi NCF
Initial	Rp (2.013.201.060,0)	Rp (2.013.201.060,0)
2020	Rp 105.746.347,5	Rp (1.907.454.712,54)
2021	Rp 1.292.885.447,9	Rp (614.569.264,68)
2022	Rp 2.387.079.319,1	Rp 1.772.510.054,45
2023	Rp 1.855.174.087,6	
2024	Rp 4.573.084.053,4	

Sumber: *Vin's Auto Garage*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

$$\textit{Payback Period} = 1 \text{ tahun} + \left(\frac{1.772.510.054,45}{1.855.174.087,6}\right) \times 360$$

$$= 2 \text{ tahun } 11 \text{ bulan } 17 \text{ hari}$$

Dari Tabel 7.14 dapat dijelaskan bahwa *payback periodVin's Auto Garage* adalah 2 tahun 11 bulan 17 hari, masih lebih kecil dari 5 tahun, maka bisnis ini dikatakan layak.

2. *Net Present Value (NPV)*

Menurut Gitman dan Zutter (2015:397), *net present value* merupakan metode yang paling umum digunakan oleh perusahaan berskala besar dalam melakukan evaluasi terhadap proyek investasi. Metode ini digunakan untuk menghitung selisih nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih dimasa depan. Apabila NPV memiliki nilai positif (lebih besar dari 0) maka usaha tersebut dapat dikatakan layak untuk dijalankan, dan begitu pula sebaliknya. NPV dapat dirumuskan sebagai berikut:

NPV = *Present value of cash flow – Initial Investment*

NCF = EAT + Depresiasi

NCF = arus kas bersih yang dihasilkan selama 1 tahun

EAT = laba bersih setelah pajak yang didapat selama 1 tahun

Depresiasi = biaya penyusutan aktiva tetap yang dimiliki selama 1 tahun

Untuk menghitung NPV, maka perlu menentukan tingkat suku bunga yang akan digunakan terlebih dahulu. Dalam hal ini, tingkat diskonto akan dihitung

Discount Factor = 1 / (1 + r) ^ n

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

dengan mengambil rata-rata dari suku bunga bank swasta nasional seperti BCA , Bank Permata , CIMB Niaga dan Bank OCBC selama satu tahun terakhir.

r = Tingkat Suku Bunga (%)

n = Tahun Berjalan

Tabel 7.15

Hasil Perhitungan *Net Present Value (NPV) Vin's Auto Garage*

Tahun 2020 – 2024

Tahun	NCF	DF (11.83%)	PV of NCF
2020	Rp 105.746.347,5	0,894214433	Rp 94.559.910,09
2021	Rp 1.292.885.447,9	0,799619452	Rp 1.033.816.352,68
2022	Rp 2.387.079.319,1	0,715031254	Rp 1.706.836.319,29
2023	Rp 1.855.174.087,6	0,639391267	Rp 1.186.182.110,77
2024	Rp 4.573.084.053,4	0,571752899	Rp 2.614.674.066,03
Total PV of NCF			Rp 6.636.068.758,87
Initial Investment			Rp 2.013.201.060,0
NPV			**Rp 4.622.867.698,87**

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Nilai *DF* didapatkan dari perolehan tingkat suku bunga kredit Indonesia sebesar 11,83%. Dari analisis *NPV* di atas dapat dibuktikan bahwa nilai *NPV* = 0 yaitu sebesar Rp 4.622.867.698,87,-. Bisnis ini dapat dikatakan bermanfaat dan layak untuk dijalani.

3. *Profitability Index (PI)*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Profitability index adalah variasi dari NPV, yaitu dengan nilai arus kas masuk saat ini dibagi dengan pengeluaran kas awal (investasi awal). Kriteria keputusannya adalah:

a. Jika PI>1, terima proyek

b. Jika PI<1, tolak proyek

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{PV of NCF}}{\text{Initial Investment}}$$

$$\text{Profitability Index} = \frac{6.636.068.758{,}87}{2.013.201.060{,}0}$$

Profitability Index = 3,2962772029

Dari perhitungan di atas, nilai *profitability index* adalah 3,2962772029. Sehingga nilai PI>1, dan bisnis layak dijalankan.

N. Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha

Break Even Point (BEP) merupakan suatu kondisi ketika perusahaan tidak memperoleh laba ataupun tidak dalam kondisi rugi, dengan kata lain total pendapatan sama dengan biaya yang dikeluarkan. Menurut Gitman dan Zutter (2015:511), nilai *Break Even Point* suatu perusahaan ditentukan oleh beberapa faktor yaitu biaya tetap (*fixed cost*), harga penjualan per unit, dan biaya variabel per unit (*variabel cost*). Apabila penjualan setiap tahun selalu melampau nilai *Break Even Point*, maka bisnis ini dapat dinyatakan layak apabila dilihat dari sisi *Break Even Point*. Rumus yang dapat digunakan dalam penentuan *Break Even Point* adalah sebagai berikut.

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap } (FC)}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel } (VC)}{\text{Total Pendapatan}}}$$

Berikut ini pada Tabel 7.16 hasil perhitungan analisis *BEPVin's Auto Garage*

Tabel 7.16

Hasil Perhitungan *Break Even Point(BEP)* Dalam Rupiah *Vin's Auto Garage*

Tahun 2020 – 2024

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Penjualan	Total Penjualan (unit)	Kontribusi Margin	BEP
2020	Rp 1.168.169.589,6	Rp 187.171.652,5	Rp 1.136.025.000,0	195	0,835239847	Rp 1.398.603.758,51
2021	Rp 1.088.881.865,2	Rp 193.015.151,5	Rp 2.261.025.000,0	315	0,914633783	Rp 1.190.511.312,65
2022	Rp 1.108.037.060,9	Rp 199.041.084,6	Rp 3.386.025.000,0	435	0,941216889	Rp 1.177.238.821,63
2023	Rp 1.127.790.281,8	Rp 205.255.147,2	Rp 4.511.025.000,0	555	0,954499222	Rp 1.181.551.808,39
2024	Rp 1.148.160.198,3	Rp 211.663.212,9	Rp 5.636.025.000,0	675	0,962444593	Rp 1.192.962.386,28

Sumber: *Vin's Auto Garage*

Dari analisis *BEP* di atas bahwa penjualan *Vin's Auto Garage* lebih besar dari nilai *BEP* setiap tahunnya kecuali pada tahun 2020 *Vin's Auto Garage* mengalami kerugian. Selanjutnya terus mengalami keuntungan.Untuk itu bisnis dapat dikatakan layak dijalani.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

BAB VIII

ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA

A. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

Terbentuknya bisnis membuat sejumlah dampak bagi masyarakat baik itu dampak positif maupun dampak negatif. Berikut adalah dampak terhadap masyarakat dengan adanya *Vin's Auto Garage*

1. Dampak pemasaran kepada masyarakat

Pemasaran adalah cara produsen atau pengusaha untuk meraih perhatian konsumen dengan tujuan mendapatkan pasar agar produk ataupun jasa yang ditawarkan dapat terjual.Dampak pemasaran *Vin's Auto Garage* kepada masyarakat adalah dengan ditawarkannya jasa bengkel yang menggunakan peralatan canggih dengan teknologi yang saat ini sedang berkembang pesat di dunia otomotif.

2. Dampak produksi dan teknologi terhadap masyarakat

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Teknologi saat ini membuat segala informasi dan pekerjaan serba mudah.Teknologi yang digunakan *Vin's Auto Garage* dengan menggunakan *engine scanner* sebagai alat pintar yang mengetahui keadaan mobil terkini.Teknologi ini digunakan untuk mengikuti perkembangan teknologi otomotif masa kini dimana semua mobil dibuat sudah dengan komputerisasi yang canggih sehingga tidak perlu seperti zaman dahulu untuk mengetahui letak kerusakan, montir harus membongkar semua komponen yang terkait.Dengan menggunakan alat ini mempermudah montir untuk mengetahui letak kerusakan dan hanya bagian itu saja yang dibongkar.Alat ini juga mencegah montir membongkar yang bukan semestinya dibongkar jadi tidak memakan waktu pengerjaan.

3. Dampak organisasi dan SDM terhadap masyarakat

Vin's Auto Garage memiliki organisasi yang sederhana mengingat perusahaan ini adalah perusahaan bengkel.Keberadaan instansi ini memberikan peluang terbukanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat lokal di daerah tempat *Vin's Auto Garage* berdiri.*Vin's Auto Garage* berdampak membantu pembangunan kesejahteraan ekonomi warga sekitar untuk mendapatkan pekerjaan yang layak.

B. Dampak Terhadap Lingkungan

Suatu bisnis pasti memiliki dampak terhadap lingkungan, dampak baik maupun dampak buruk.Berikut adalah beberapa dampak *Vin's Auto Garage* terhadap lingkungan.

1. Dampak produksi dan teknologi terhadap lingkungan

Teknologi saat ini berdampak baik terhadap lingkungan, karena teknologi masa kini dirancang untuk ramah lingkungan.Sebagai contoh, *Vin's Auto*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

*Garage*menggunakan *engine scanner* sehingga tidak membuang banyak limbah dan sampah yang semestinya tidak ada.

2. Penanganan limbah yang dihasilkan akibat proses produksi

Proses bisnis baik jasa maupun barang mempunyai hasil akhir yaitu limbah. Seperti contoh rumah sakit banyak sekali memproduksi limbah B3 berbahaya yang harus dimusnahkan menggunakan inkubasi suhu tinggi agar virus dan bakteri dapat musnah dengan seketika. Bisnis jasa potong rambut mempunyai limbah rambut-rambut sisa yang dapat pula mencemari lingkungan, begitupun *Vin's Auto Garage* mempunyai limbah sisa hasil kerja seperti sisa oli, sisa cairan-cairan yang berceceran di lantai. Mengatasi hal ini *Vin's Auto Garage* sudah mempunyai tempat penampungan khusus oli bekas dan menggunakan lantai khusus untuk bengkel yang dapat dengan mudah dibersihkan setelah selesai kerja.

C. Analisis Resiko Usaha

Setiap jenis usaha yang dijalankan memiliki risiko masing-masing yang harus dihadapi oleh perusahaan.Kelemahan-kelemahan yang ada dalam bisnis dapat menjadi sumber timbulnya risiko dalam perusahaan.Secara umum, risiko dapat dibagi menjadi tiga kategori, yaitu risiko keuangan, risiko operasional, dan risiko strategis.Di samping itu secara umum terdapat 2 jenis risiko, yaitu risiko internal juga eksternal.Risiko internal adalah risiko yang berasal dan ada dalam kendali perusahaan, sedangkan risiko eksternal berasal dari luar perusahaan seperti politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum. Sebagai pendatang baru dalam dunia bisnis, *Vin's Auto Garage* tidak terlepas dari beberapa risiko yang mungkin saja terjadi, yaitu

1. Sabotase dan pembajakan montir

Terjadinya sabotase dan pembajakan montir kerap terjadi dalam usaha jasa bengkel.Kompetitor sengaja melakukan hal ini dengan membajak pekerja ahli

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

dengan memberikan upah yang lebih tinggi dengan tujuan para montir pindah bekerja di tempat kompetitor.Sabotase adalah yang terburuk karena *Vin's Auto Garage* bisa benar-benar kehilangan pelanggan dan kepercayaan konsumen.

2. Antrian yang tak terlayani

Resiko lain adalah dengan tak terlayaninya pelanggan karena peningkatan volume permintaan dari pelanggan. Ada suatu masa *Vin's Auto Garage* kewalahan dalam melayani konsumen sehingga membuat beberapa pelanggan merasa kecewa dengan servis yang diberikan.

3. Kualitas sumber daya manusia

Resiko yang ketiga adalah kualitas sumber daya manusia yang dimiliki oleh *Vin's Auto Garage*.Tidak semua karyawan yang bekerja di *Vin's Auto Garage* memiliki perilaku yang baik. Kinerja karyawan yang tidak maksimal menjadikan hambatan untuk *Vin's Auto Garage* dalam proses bisnisnya. Hal ini dapat merusak reputasi *Vin's Auto Garage* jika kesalahan sampai pada konsumen.

4. Tidak konsistennya *supplier*

Resiko terakhir adalah jika para *supplier* bahan pendukung *Vin's Auto Garage* seperti *spare part*, oli, aksesoris, dan lain sebagainya tidak konsisten dalam mendistribusikan produknya. Keadaan ini menjadi hambatan karena dengan tidak adanya produk tersebut pekerjaan *Vin's Auto Garage* menjadi tidak maksimal bahkan tidak dapat terselesaikan.

D. Antisipasi Resiko Usaha

Antisipasi risiko dapat dilakukan dengan cara mengidentifikasikan solusi yang diimplementasikan guna meminimalisasi risiko yang mungkin terjadi di dalam perusahaan.Berikut adalah rencana antisipasi resiko yang dilakukan oleh *Vin's Auto Garage*.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

1. Sabotase dan pembajakan montir

Mengatasi hal ini *Vin's Auto Garage* memberikan pendekatan kepada karyawan dengan cara membuat acara *employee gathering* untuk menjaga loyalitas, kesetiaan, dan kekompakkan tim. Cara lain yang diberikan adalah dengan memberikan *reward* kepada karyawan yang bekerja dengan baik setiap bulan atau setiap tahun. Hal ini adalah cara kita menghargai jerih payah karyawan untuk memajukan bisnis ini.

2. Antrian yang tak terlayani

Kondisi ini sulit sekali untuk diprediksi karena ramainya pengunjung bisa datang tiba-tiba tanpa diduga-duga.Mengatasi hal ini, *Vin's Auto Garage* memberikan pelayanan *booking* untuk mencegah pelanggan menunggu lama di bengkel dan mencegah pelanggan datang sia-sia.

3. Kualitas sumber daya manusia

Dalam mengatasi kualitas sumber daya manusia adalah dengan cara melakukan pelatihan dengan baik, selain itu bagi karyawan yang tidak konsisten dalam bekerja dapat diberikan sanksi kerja.Hal ini dilakukan agar para karyawan bekerja dengan peraturan yang sudah ditetapkan dan tidak melanggarnya. Hal lain untuk mengatasi hal ini adalah dengan melakukan *briefing* sebelum mulai bekerja dan selalu melakukan evaluasi disaat pekerjaan sudah selesai setiap harinya.

4. Tidak konsistennya *supplier*

Mencegah hal ini, *Vin's Auto Garage* jangan hanya memiliki 1 atau 2 *supplier* tetapi 4 atau lebih untuk mencegah barang tidak terdistribusi dengan baik. Banyaknya *supplier* juga mencegah kelangkaan barang terjadi.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Masyarakat Indonesia menengah ke atas sering kali menggunakan kendaraan bermotor untuk membantu aktivitas terutama dalam hal transportasi menuju tempat tujuan, baik itu menggunakan kendaraan bermotor roda dua maupun roda empat.Kendaraan bermotor diperlukan perawatan yang berkala agar fungsi dan keamanannya tetap terjaga.Berdasarkan hal ini, banyak pengusaha yang membuka jasa bengkel untuk perawatan kendaraan karena permintaan akan jasa ini

sangatlah besar. Maka dari itu terbentuklah rencana bisnis pendirian usaha *Vin's Auto Garage* yang bergerak di bidang jasa bengkel mobil.

2. Visi dan Misi Perusahaan

*Vin's Auto Garage*memiliki visi, "Menjadi Solusi Tepat untuk Perawatan Mobil Anda". Sedangkan misinya adalah sebagai berikut:

a. Memberikan pelayanan yang ramah dan bersahabat
b. Memberikan diagnosa yang tepat kepada kendaraan pelanggan
c. Menggunakan peralatan dan perlengkapan berbasis teknologi moderen
d. Menumbuhkan perekonomian di daerah *Vin's Auto Garage* berdiri
e. Memberikan konsumen kepuasan atas hasil kerja *Vin's Auto Garage*
f. Memberikan kesejahteraan bagi rekan bisnis yang terkait

3. Jasa

Jasa yang dijual *Vin's Auto Garage* adalah jasa perbaikan dan perawatan roda empat yang terletak di Bursa Otomotif, Sunter, Jakarta Utara.

4. Persaingan

Vin's Auto Garage memiliki 2 pesaing yaitu Butik Oli Mobil dan Elika *Automotive Performance* yang berada dalam domisili yang sama. Berikut adalah sekilas hasil pengamatan yang dilakukan yang dapat dilihat pada Tabel 9.1 yang berasal dari Tabel 3.1.

Tabel 9.1

Perbandingan Pesaing

PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Butik Oli Mobil	3. Terdapat semua jenis oli lokal	3. Tidak ada *tuning* mesin 4. Tidak ada *tune up carbon*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

	4. Terdapat semua jenis oli impor	*flushing*
Elika *Automotive Performance*	3. *Tune up* mobil CBU dan *performance* tinggi	3. Alat-alat yang dipakai terlalu mahal 4. Sasaran hanya untuk mobil *high performance* bukan mobil harian

Sumber: *Observasi Penulis, Maret 2019*

Para pesaing dari *Vin's Auto Garage* memiliki kekuatan dan kelemahannya masing-masing.*Vin's Auto Garage* melihat kelemahan dari pesaing sebagai peluang dan kekuatan pesaing sebagai pembelajaran yang dapat dicontoh dan ditiru jika itu baik.

5. Target dan Ukuran Pasar

Vin's Auto Garage memiliki target pasar seluruh masyarakat Jakarta dengan usia 17 tahun ke atas, dan segala ras, agama, suku dan kebangsaan serta berfokus pada semua jenis kelamin. Masyarakat dari kalangan menengah hingga atas dengan gaya hidup yang mempunyai mobilitas tinggi dengan kendaraan roda empat, serta memiliki sikap peduli terhadap kesehatan kendaraannya menjadi target pasar dari *Vin's Auto Garage*.Dalam data yang disajikan dalam Bab I menjelaskan bahwa masih luas kesempatan peluang usaha sejenis *Vin's Auto Garage*.Melihat pertumbuhan kendaraan bermotor setiap tahun meningkat sebesar 8,84%.

6. Strategi Pemasaran

Vin's Auto Garage memiliki beberapa strategi pemasaran yang dilakukan sebagai berikut:

b. Sosial media

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Salah satu media yang akan digunakan oleh *Vin's Auto Garage* dalam memasarkan bisnisnya adalah media sosial. Media sosial dipilih sebagai media pemasaran yang utama karena biaya promosinya yang murah dan memiliki pengguna yang banyak. Di era globalisasi sekarang, kecanggihan teknologi diimbangi dengan penggunaan internet yang semakin berkembang. Cara yang digunakan dalam pemasarannya adalah *endorsement* ataupun *paid partnership* dengan para *influencer*.

c. *Website*

Metode promosi yang kedua adalah pemasaran melalui *website*. *Vin's Auto Garage* menggunakan metode ini dengan alasan agar konsumen dapat menjangkau jasa yang dijual *Vin's Auto Garage* dengan sangat cepat. Informasi bengkel, visi misi, dan jasa yang dihasilkan dapat dilihat di sana. Perusahaan yang memiliki *domain* tersendiri memiliki kesan bahwa perusahaan ini kompatibel dan terpercaya. Hampir semua perusahaan besar di Indonesia menggunakan *website* untuk keperluannya dalam hal pemasaran.

d. Brosur

Vin's Auto Garage menggunakan media cetak untuk memasarkan bisnisnya. Brosur berfungsi untuk memberitahu keberadaan suatu bisnis dan mengetahui apajasa yang dijual dari bisnis tersebut. Brosur digunakan untuk pemasaran berskala kecil.

7. Tim Manajemen

*Vin's Auto Garage*akan mempekerjakan 6 orang tenaga kerja, yang memiliki *job desk* sesuai dengan bagiannya. *Service Advisor (SA)* berjumlah 1

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

orang, montir 4 orang, dan *office boy* 1 orang. Seluruh bagian divisi bertanggung jawab kepada manajer.Tugas manajer sendiri adalah mengawasi kinerja yang dilakukan oleh semua divisi dan sebagai pemberi keputusan akhir dalam melakukan suatu tindakan kerja.

8. Kelayakan Keuangan

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk menilai apakah suatu investasi layak dilakukan pada usaha tersebut atau tidak.Dalam hal ini, *Vin's Auto Garage* menggunakan 3 analisis usaha yang dilakukan yaitu *Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI),* dan *Payback Period (PP).*

Analisis *NPVVin's Auto Garage* nilainya sama dengan 0 yaitu Rp 4.622.867.698,87,-. *Payback Period* kurang dari 5 tahun yaitu selama 2 tahun 11 bulan 17 hari.*Profitability IndexVin's Auto Garage* lebih besar dari 1 yaitu sebesar 3,2962772029. Dari ketiga analisis di atas menunjukkan bahwa usaha *Vin's Auto Garage* layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

Berupa Buku Teks

David, Fred R., Forest R. David (2015), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 15, New Jersey: Pearson Education.

Dessler, Gary (2013), *Human Resource Management*, Edisi 13, Global Edition, Pearson Education.

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, Global Edition, Pearson Education.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, Pearson Education.

Heizer, Jay, Barry Render (2014), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 11, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Leonardus Saiman (2014), *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

Berupa Peraturan Pemerintah

Republik Indonesia (2016).*Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan bagi Pekerja di Perusahaan*, Berita Negara RI Tahun 2016, Nomor 375. Kelapa Biro Hukum. Jakarta.

Republik Indonesia (2008).*Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Lembaran Negara RI Tahun 2008, Nomor 93. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia (2018).*Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018 tentang PPh atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu*, Lembaran Negara RI Tahun 2018, Nomor 106. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia. Jakarta.

Berupa Media Internet dan *Website*

Aetra.co.id (2019), *Tarif Air Jakarta*, diakses pada Juli 2019. www.aetra.co.id

Bekasi Kota.com (2019), *Formulir Persyaratan Pendaftaran SIUP*, diakses pada April 2019. http://dpmptsp.bekasikota.go.id/images/Formulir_dan_Persyaratan/persyaratan/siup_dan_tdp.pdf

Badan Pusat Statistik Jakarta (2017), *Pertumbuhan Jumlah Kendaraan Bermotor di Indonesia Tahun 2013 – 2017*, diakses pada Febuari 2019. *https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/1133*

Gaikindo (2018), *Sektor Otomotif Berpeluang Melaju*, diakses pada Maret 2019. https://www.gaikindo.or.id/2018-sektor-otomotif-berpeluang-melaju/

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Listrik.org (2019), *Tarif Dasar Listrik*, diakses pada Juli 2019. http://listrik.org/pln/tarif-dasar-listrik-pln/

Pajak.com (2019), *Persyaratan Pembuatan NPWP*, diakses pada April 2019. https://www.online-pajak.com/id/daftar-npwp-online-wajib-pajak-orang-pribadi

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

LAMPIRAN

Lampiran 1 – Contoh Sosial Media Instagram *Vin's Auto Garage*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
   a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
   b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Lampiran 2 – Data Inflasi

Bulan Tahun	Tingkat Inflasi
Februari 2019	2.57 %
Januari 2019	2.82 %
Desember 2018	3.13 %
Nopember 2018	3.23 %
Oktober 2018	3.16 %
September 2018	2.88 %
Agustus 2018	3.20 %

Juli 2018	3.18 %
Juni 2018	3.12 %
Mei 2018	3.23 %
April 2018	3.41 %
Maret 2018	3.40 %
Februari 2018	3.18 %
Januari 2018	3.25 %
Desember 2017	3.61 %
Nopember 2017	3.30 %
Oktober 2017	3.58 %
September 2017	3.72 %
Agustus 2017	3.82 %
Juli 2017	3.88 %

Rata-rata 3,122%

Lampiran 3 – Biaya Renovasi *Vin's Auto Garage*

No	Renovasi	Harga	
1	Wallpaper	Rp	20.000.000
2	Ruang Kantor	Rp	70.000.000
3	Cat Dulux Interior 25kg	Rp	578.000
4	Cat Dulux Eksterior 25kg	Rp	785.000
5	Neon Box	Rp	6.500.000
TOTAL		Rp	97.863.000

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Alvin
NIM : 71150290
Judul Karya Akhir : "RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA JASA BENGKEL MOBIL "VIN'S AUTO GARAGE DI SUNTER JAKARTA UTARA

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan Karya Akhir ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan yang tercantum sebagai bagian dari karya akhir ini. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lain sesuai dengan peraturan yang berlaku di Kwik Kian Gie School of Business

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun

Jakarta , 10 Juli 2020
Yang membuat pernyataan

ALVIN
71150290

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian