



BAB I PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Kebutuhan transportasi selalu meningkat tentunya hal tersebut dapat memacu semakin tumbuhnya industri automotif di Indonesia. Saat ini terdapat kecenderungan peningkatan kepemilikan kendaraan pribadi dan semakin berkurangnya penggunaan angkutan umum khususnya permintaan mobil bekas di masyarakat Indonesia. Hal ini tentu disebabkan karena pandangan masyarakat Indonesia terhadap angkutan umum yang tersedia masih belum memadai baik dari segi kenyamanan atau pun keamanannya sehingga masih banyak masyarakat yang memilih mobil sebagai kendaraan pribadinya.

Meningkatnya permintaan mobil bekas juga beriringan dengan laju pertumbuhan industri jual beli mobil baru di Indonesia. Menurut Agung Iskandar, Direktur Marketing dan CTx OLX Indonesia menjelaskan bahwa arah jual beli mobil bekas secara online meningkat. Agung mengatakan bahwa tiap bulan ada sekitar 300 ribu iklan otomotif per bulan di halaman OLX bahkan pada tahun 2018 ada sekitar 130 ribu per bulan yang berhasil melakukan penjualan di OLX (Eldo Christoffel Rafael, kontan.co.id: 2019).

Gaikindo memprediksi pada awal tahun 2019 penjualan mobil bekas akan meningkat dan hal ini terbukti bahwa pada 3 bulan pertama pada tahun 2019 meningkat 30 sampai 50 persen hal ini diungkapkan oleh sales supervisor dari Toyota Abd Rahim Amihsa Ramadhan bahkan beliau mengatakan kenaikan penjualan ini akan terus meningkat sampai menjelang lebaran dan akhir tahun 2019 (otosia.com: 2019). Dari data ini menunjukkan bahwa pasar mobil bekas selalu mengalami kenaikan sehingga berbisnis jual beli mobil bekas merupakan bisnis yang cukup menjanjikan.



Berdasarkan data tersebut penulis memutuskan untuk menjalankan usaha jual beli mobil bekas dengan nama Tunas Auto Car. Penulis memilih bisnis otomotif berdasarkan pasar dan permintaan akan mobil bekas yang cukup tinggi karena pada saat sekarang mobil sudah menjadi sebuah kebutuhan yang harus dipenuhi serta memiliki hobi dalam bidang otomotif.

Disamping itu, bisnis jual beli mobil bekas juga hanya beberapa orang saja yang mampu menjalankannya dan tidak semua orang mengerti tentang jual mobil bekas karena tidak semua orang paham tentang mobil yang masih memiliki nilai jual dan menguntungkan, serta usaha jual beli mobil bekas sudah memiliki pasar dan permintaannya tersendiri sehingga memiliki peluang mendapatkan konsumen.

B. Gambaran Usaha

Penulis memutuskan untuk menjalankan usaha jual beli mobil bekas karena memiliki hobi pada bidang otomotif. Disamping itu usaha keluarga yang lama sudah tidak dapat diteruskan kembali sehingga pada akhir tahun 2019 lalu kami sekeluarga sepakat untuk mengganti bisnis kami menjadi usaha jual beli mobil bekas tepatnya pada akhir bulan Desember 2019.

Penulis memilih bisnis otomotif berdasarkan pasar dan permintaan akan mobil bekas yang cukup tinggi karena pada saat sekarang mobil sudah menjadi sebuah kebutuhan yang harus dipenuhi serta memiliki hobi dalam bidang otomotif sehingga pada akhirnya penulis memutuskan untuk membangun bisnis jual beli mobil bekas dengan nama Tunas Auto Car.

1. Visi dan Misi Perusahaan

Tunas Auto Car memiliki visi dan misi sebagai panduan dalam membangun bisnisnya agar tercapainya tujuan serta memberikan nilai positif terhadap nama *showroom* dimata konsumen.



Visi Perusahaan:

Menyediakan mobil bekas dengan kondisi yang berkualitas serta menyediakan mobil dengan berbagai pilihan yang sesuai dengan selera konsumen dengan harga yang bersaing.

Misi Perusahaan:

1. Memperluas target pasar hingga se-JABODETABEK;
2. Menumbuhkan citra positif kepada semua konsumen;
3. Berkomitmen memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen;
4. Berkomitmen untuk selalu menyediakan mobil bekas (second) dengan kondisi terbaik dan siap pakai.

2. Tujuan Usaha

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 *showroom* Tunas Auto Car sebagai berikut:

- a. Mencapai target penjualan setiap bulan;
- b. Memberikan pelayanan kepada konsumen bagi yang ingin memperpanjang STNK dan balik nama BPKB;
- c. Memberikan fasilitas pembayaran kredit melalui berbagai macam pilihan leasing.

Tujuan jangka panjang Tunas Auto Car:

- a. Membangun loyalitas pelanggan;
- b. Membuka banyak cabang di wilayah Jabodetabek;
- c. Memperluas relasi dengan lebih dari 1 pemasok.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



C. Keunikan Usaha

Keunikan yang dimiliki showroom Tunas Auto Car adalah cara pembayaran kendaraan yang dapat dicicil oleh konsumen dalam tempo waktu tertentu yang diberikan tanpa harus melalui leasing.

Tunas Auto Car memberikan kemudahan pembayaran tersebut kepada konsumen ketika konsumen ingin membeli mobil bekas namun biaya yang dimiliki kurang sedikit dari harga jual mobil bekas tersebut sehingga konsumen diberikan tempo waktu pelunasan kekurangan tersebut tanpa harus melalui leasing jadi konsumen dapat mencicilnya langsung dengan Tunas Auto Car.

Disamping itu, keunikan lain dari Tunas Auto Car adalah kualitas mobil bekas yang dijual selalu dalam kondisi terbaik dan layak pakai namun harga jual sangat bersaing dan bisa berada dibawah harga pasar.

D. Besarnya Peluang Bisnis

Mengacu data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO), penjualan mobil secara ritel (dari dealer ke konsumen) tercatat sebesar 847.164 pada tahun 2019. Melihat pertumbuhan penjualan mobil yang meningkat otomatis permintaan akan mobil bekas juga akan meningkat hal ini dikarenakan mobil baru tidak lama juga akan menjadi mobil bekas yang memiliki harga lebih terjangkau dari pada mobil baru sehingga banyak masyarakat yang lebih memilih mobil bekas karena harga lebih terjangkau demi mendukung aktifitas sehari-hari mereka. Berikut data tingkat mobil bekas berdasarkan data *Google Trends* dapat dilihat pada Gambar 1.1 dihalaman berikutnya.

Hak cipta dimiliki IBI IKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya 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.

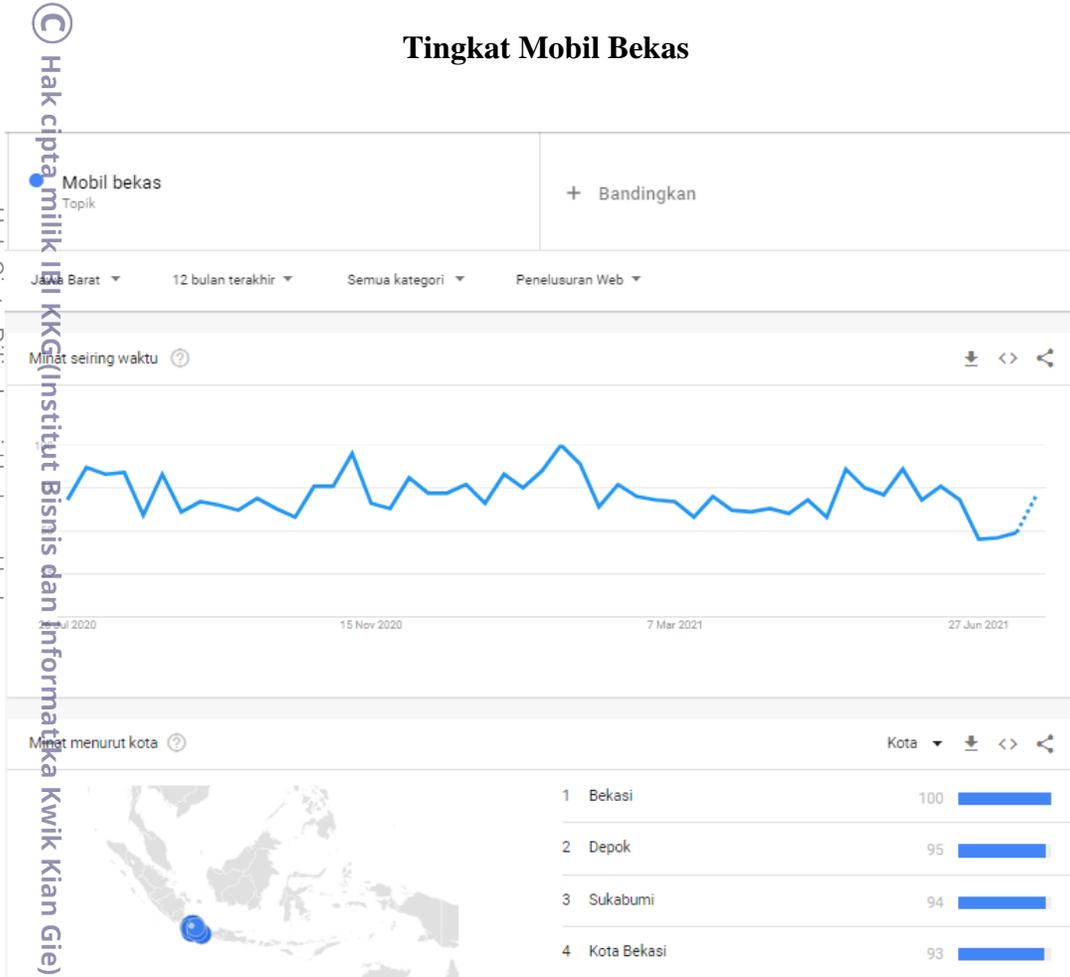
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Gambar 1.1

Tingkat Mobil Bekas



Sumber: Google Trends

Berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwa tingkat mobil bekas pada wilayah Jawa Barat khususnya Bekasi memiliki tingkat mobil bekas yang sangat tinggi kemudian diikuti dengan Depok dan Sukabumi. Dengan demikian, pasar terhadap mobil bekas sangat tersedia sehingga bisnis mobil bekas memiliki peluang yang besar untuk dijalankan.

E. Kebutuhan Dana

Dalam memulai usaha hal yang sangat diperlukan adalah modal atau kebutuhan dana untuk dapat menjalankan bisnis tersebut dalam hal ini penulis menyiapkan kas awal sebesar

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 mengemukakan 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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



Rp 700.000.000. Modal awal yang dibutuhkan untuk menjalankan Shworoom Tunas Auto Car berasal dari tabungan dan gabungan uang keluarga.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 1.1

Kebutuhan Dana Tunas Auto Car

Rincian	Biaya
Bangunan luas 216 meter (sewa per tahun)	Rp 90,000,000
Peralatan	Rp 62,879,000
Perlengkapan (tahun)	Rp 27,297,600
Gaji Karyawan (tahun)	Rp 300,565,616
Kas Awal	Rp 700,000,000
Biaya listrik dan air (tahun)	Rp 13,795,663
Total Dana	Rp 1,194,537,879

Sumber: Tunas Auto Car