

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF/REKOMENDASI

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Bengkel *JRgarages* merupakan sebuah bengkel modifikasi motor besar yang menjual berbagai macam part modifikasi untuk semua merk kendaraan motor besar yang terdapat di Indonesia. Desain yang diterapkan pada bengkel *JRgarages* menggunakan konsep *vintage retro* yang bernuansa klasik dengan beberapa hiasan yang mendukung tema bengkel khususnya pada ruang tunggu konsumen. Bengkel *JRgarages* juga menyediakan fasilitas yang berbeda dari bengkel motor besar pada umumnya yang dimana akan memanjakan konsumen saat sedang menunggu kendaraan mereka ketika sedang dikerjakan.

Bengkel ini akan berada di daerah Jakarta selatan tepatnya di Senayan, kami memilih lokasi tersebut dikarenakan banyaknya para pengguna motor besar yang memiliki tempat tinggal di sekitar bengkel kami yang berlokasi di Jakarta Selatan, dan banyaknya aktivitas yang dilakukan oleh komunitas motor besar saat berkumpul yang dilakukan di daerah tersebut. Selain fasilitas yang kami sediakan akan ada beberapa keuntungan lain untuk memikat hati konsumen agar menjadi pelanggan setia bengkel *JRgarages* seperti adanya fasilitas member yang akan memberikan keuntungan seperti potongan harga dan penukaran hadiah pada saat mencapai poin tertentu pada saat berbelanja di bengkel kami, selain itu kami sediakan juga fasilitas antar jemput





kendaraan konsumen menggunakan towing sehingga konsumen tidak perlu repot untuk menunggu kendaraannya dikerjakan di bengkel.

b Visi dan Misi perusahaan

Tentunya setiap perusahaan memiliki visi dan misi yang akan dicapai oleh perusahaan.

Begini juga dengan bengkel *JRgarages* yang memiliki beberapa visi dan misi yang akan dicapai untuk menjadikan target dalam setiap pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan. Berikut adalah visi dan misi yang telah dibuat dan akan diterapkan oleh bengkel *JRgarages*.

a. Visi bengkel *JRgarages*

- 1) Menjadi pusat modifikasi motor besar yang menyediakan spare part dan jasa servis yang mengutamakan pada kepuasan pelanggan didukung dengan peralatan canggih dan tenaga ahli yang kompeten serta pelayanan yang optimal dan terpercaya.
- 2) Mendirikan bengkel yang nyaman dengan suasana vintage retro pertama yang belum ada di bengkel lain dan menjadi *basecamp* untuk komunitas atau para pengendara motor besar di Indonesia.

b. Misi bengkel *JRgarages*

- 1) Memberikan solusi terbaik pada penyediaan suku cadang terbaik dan reparasi yang terpercaya.
- 2) Memberikan harga terbaik dan suasana yang nyaman kepada semua Pelanggan.
- 3) Memberikan pelayanan terbaik dan standart mutu pada pelanggan dan menjalankan proses kerja terbaik sehingga tercapai kepuasan Pelanggan.



- 4) Selalu mendahulukan kepentingan pelanggan dan karyawan sebelum keuntungan untuk pribadi.
- 5) Mengikuti perkembangan ilmu dan teknologi secara terus menerus untuk diimplementasikan dengan cara yang benar.
- 6) Meningkatkan motivasi dan semangat kerja karyawan secara optimal melalui peningkatan dedikasi, disiplin, dan kemampuan kerja serta penghargaan yang memadai sesuai dengan kinerjanya.

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

c. Produk / Jasa

JRgarages merupakan bisnis yang menjual berbagai macam merk aksesoris modifikasi motor besar, brand yang sudah memiliki citra besar di Indonesia dan dunia seperti Ohlins, Arrow, Akrapovic, Brembo, dan Accosatto. Bengkel *JRgarages* akan dibuka di Senayan yang berlokasi di Jl. Asia Afrika no. 58, Senayan, Jakarta Selatan. Bengkel *Jrgaragea* juga memiliki target pasar konsumen seperti para konsumen yang membutuhkan atau berkeinginan memodifikasi motornya mulai dari harga rendah sampai harga tinggi dan dijamin semua produk yang di jual di bengkel *JRgarages* memiliki kualitas yang baik. Segmentasi bengkel *JRgarages* beragam mulai dari kalangan menengah kebawah sampai kalangan menengah keatas.

d. Persaingan

Setelah melakukan beberapa analisa *JRgarages* menemukan beberapa pesaing di antaranya Layz motor dan Arc speed shop yang di mana ini adalah brand bengkel motor besar yang sudah ternama dan sudah memiliki pelanggan tetap. Oleh karena itu *JRgarages* menyadari sebagai bengkel baru yang belum memiliki pelanggan harus melakukan beberapa analisa terhadap bengkel-bengkel tersebut untuk menemukan kelemahan dan kelebihan dari kompetitor. *JRgarages*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengizinkan penyaluran ke media massa atau untuk keperluan lain.

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



akan memberikan beberapa fasilitas dan suasana yang berbeda yang tidak akan di temukan di bengkel lain . Untuk kualitas produk tentu nya tidak kalah dengan pesaing tapi denga harga yang lebih rendah *Jrgarages* akan melakukan beberapa promosi untuk menarik perhatian para pengguna motor besar tanah air dan mencari pelanggan tetap.

e. Target dan Ukuran Pasar

Target dan ukuran pasar bengkel *JRgarages* menerima konsumen dari segala jenis kelamin dengan usai 17 sampai 60 tahun. Dari segi pendapatan bengkel *JRgarages* juga menerima semua jenis kalangan mulai dari kalangan bawah, kalangan menengah, sampai kalangan atas. Segmentasi utama bengkel *JRgarages* merupakan pengusaha, karyawan, influencer dan pelajar. Kami juga menerima konsumen yang tinggal di berbagai daerah DKI Jakarta.

f. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan bengkel *JRgarages* meliputi metode *Diferensiasi*, *Positioning*, penetapan harga, dan saluran distribusi. Dalam metode *Diferensiasi* Bengkel *JRgarages* memberikan suasana bengkel yang berbeda dari bengkel pada umumnya dengan menggunakan desain *Vintage retro* yang akan memanjakan konsumen dengan suasana klasik dan beberapa fasilitas yang diberikan yang jarang ada pada bengkel lain seperti ruang tunggu yang dilengkapi ac, tv, wifi dan snack serta minuman. Dalam posisi *Positioning* bengkel *JRgarages* memiliki tagline “ *Low Price But Good Quality and Experience*” yang akan ditanamkan di benak konsumen karena tagline tersebut sesuai dengan yang diberikan bengkel *JRgarages* kepada konsumen setianya.



Penetapan harga bengkel *JRgarages* menggunakan metode *Competition Based Pricing*,

karena bengkel *JRgarages* dalam melakukan harga tentunya akan melihat harga dipasaran yang dijual oleh para pesaing. Dalam saluran distribusi bengkel *JRgarages* menggunakan jalur distribusi yang langsung diambil dari distributor brand modifikasi yang ada di Indonesia dan langsung menjualnya kepada konsumen.

Tim Manajemen

Anggota pengelola bengkel *JRgarages* menggunakan 5 orang pekerja yaitu bagian *CEO /* *Pemilik* usaha, kasir, mekanik. Masing – masing bidang memiliki tugas dan pekerjaannya sendiri. Sebagai *CEO /* pemilik memiliki tugas yang paling penting seperti membangun visi dan misi untuk perusahaan, bertanggung jawab penuh terhadap keuangan perusahaan, dan menjaga hubungan baik dengan para pemasok dan konsumen.

Untuk bagian kasir juga memiliki tugas yang sangat penting untuk berjalannya sebuah usaha seperti melakukan proses transaksi jual beli kepada konsumen, mengawasi dan melaporkan produk yang habis, membuat dan memberikan laporan penjualan harian dan bulanan, memberikan label harga terhadap masing-masing produk yang sudah ditentukan oleh pemilik usaha.

Bagian berikutnya adalah bagian yang paling dekat dengan konsumen yaitu mekanik, mekanik memiliki tugas seperti melakukan pemasangan sparepart yang sudah dibeli oleh konsumen, melakukan service rutin kendaraan konsumen, melakukan test drive kendaraan konsumen yang sudah dimodifikasi, dan bertanggung jawab penuh terhadap kendaraan konsumen yang sudah dikerjakan.

1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruhnya tanpa mencantumkan 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 IBKKG.

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



h. Kelayakan Keuangan

Bengkel *JRgarages* melakukan analisis keuangan dalam menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Dalam aspek kelayakan keuangan memiliki beberapa metode dalam perhitungannya seperti *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, dan *Break Event Point* yang dapat dilihat pada tabel 9.1. Bengkel *JRgarages* tidak menggunakan *Internal Rate of Return* karena tidak memiliki pinjaman bank.

Tabel 9.1

Kelayakan Keuangan Bengkel *JRgarages*

Keterangan	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Net Present Value</i>	NPV > 0	48.868.523	Layak
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	4 Tahun 2 Bulan 9 Hari	Layak
<i>Profitability Index</i>	PI > 1	1,05949515	Layak
<i>Break Event Point</i>	Penjualan > BEP	Penjualan per tahun > BEP	Layak

Sumber : Bab 7, Data Bengkel *JRgarages*, 2022

9.2 Rekomendasi Visibilitas usaha

Tabel 9.2

BEP Rekomendasi Visibilitas Usaha Bengkel *JRgarages* 2023-2027

Tahun	BEP
2023	Rp 482.508.752
2024	Rp 497.450.157
2025	Rp 510.606.715
2026	Rp 531.829.632
2027	Rp 546.076.961

Sumber : Bab 7, Data Bengkel *JRgarages*, 2022



Berdasarkan uraian kegiatan usaha diatas yang meliputi konsep bisnis, visi dan misi perusahaan, produk, persaingan, target dan ukuran pasar, strategi pemasaran, tim manajemen dan

hal yang paling penting kelayakan keuangan yaitu dengan menggunakan empat analisis *Net Present Value* nilainya lebih besar daripada 0 yaitu 48.868.523, *Payback Period* dari bengkel *JRgarages* dalam mencapai balik modal dalam waktu 4 tahun 2 bulan 9 hari, *Profitability Index* lebih dari 1 yaitu 1,05949515, serta terakhir analisis *Break Event Point* yang didapatkan bengkel *JRgarages* per tahunnya lebih besar dari pada nilai BEP nya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Bengkel *JRgarages* layak untuk dijalankan.

1. Telatah me-utitip ebagian ata 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.