



RENCANA BISNIS

PENDIRIAN USAHA BENGKEL MODIFIKASI MOTOR BESAR

“ JR GARAGES ”

DI JAKARTA SELATAN

Jason Ravelino

Dibimbing oleh Salam Fadillah Alzah S.ST.,M.A.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara

Telp: 082114747525

73180281@student.kwikkiangie.ac.id , Jasonravelino66@gmail.com

ABSTRAK

Jason Ravelino / 73180281 / 2022 / Rencana Bisnis Pendirian *JR Garages* Di Jakarta Selatan / Dosen Pembimbing Salam Fadillah Alzah S.ST.,M.A.

JR GARAGES akan menggunakan konsep vintage retro yang akan mengundang suasana klasik untuk para pengunjung. Terdapat visi dan misi serta tujuan usaha yang akan dicapai oleh bengkel *JR GARAGES*. Bengkel *JR GARAGES* memiliki data perusahaan dan informasi tentang data pemilik. *JR GARAGES* adalah perusahaan perseorangan, perusahaan perseorangan adalah badan usaha yang kepemilikannya dimiliki oleh satu orang. Tren dan pertumbuhan industri adalah hal yang penting untuk dilihat dalam menjalankan sebuah bisnis. Kita dapat melakukan beberapa Analisa tren dan pesaing industri untuk melihat seberapa besar peluang bisnis yang akan kita jalankan kedepannya. Bengkel *JR GARAGES* juga melakukan analisa pesaing menggunakan *competitive profile matrix*.

JR GARAGES merupakan bisnis yang menjual berbagai macam merk aksesoris modifikasi motor besar, brand yang sudah memiliki citra besar di Indonesia dan dunia. Bengkel *JR GARAGES* juga menyiapkan beberapa rencana alur seperti rencana alur produk dan alur pembelian persediaan. Bengkel *JR GARAGES* memiliki perencanaan kebutuhan teknologi dan peralatan dan bengkel *JR GARAGES* juga telah membuat desain tentang layout bangunan usaha. Bengkel *JR GARAGES* mempunyai struktur organisasi perusahaan dan memiliki uraian kerja di setiap jabatan. Oleh karena itu dibutuhkan beberapa jumlah tenaga kerja sesuai dengan spesifikasi dan kualifikasi jabatan.

Bengkel *JR GARAGES* akan menjelaskan tentang sumber dan penggunaan dana yang dibutuhkan. Penggunaan dana tersebut akan digunakan untuk melakukan pembayaran biaya-biaya yang dibutuhkan. Dengan membuka usaha bengkel tentu akan membawa beberapa dampak seperti dampak terhadap masyarakat sekitar dan terhadap lingkungan. Bengkel *JR GARAGES* telah memikirkan dampak tersebut dan cara mengatasinya. Bengkel *JR GARAGES* memiliki ringkasan kegiatan usaha yang akan dijalankan. Bengkel *JR GARAGES* telah membuat rekomendasi visibilitas usaha berdasarkan hasil proyeksi keuangan. Rekomendasi visibilitas usaha tersebut didapatkan setelah melakukan survei dan mencari data-data yang akurat. Kesimpulan yang dapat diambil bengkel *JR GARAGES* layak untuk dijalankan dan dilakukan investasi yang baik.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau melakukan tindakan yang sama tanpa izin dari penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung dengan cara apapun, baik secara lisan maupun tertulis.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

ABSTRACT

Jason Ravelino / 73180281 / 2022 / JR garages Establishment Business Plan in South Jakarta / Guidance Lecturer Salam Fadillah Alzah S.ST.,M.A.

JR GARAGES will use a retro vintage concept that will invite a classic atmosphere for visitors. There is a vision and mission as well as business goals to be achieved by the JR GARAGES workshop. JR GARAGES workshop has company data and information about owner data. JR GARAGES is a sole proprietorship, a sole proprietorship is a business entity whose ownership is owned by one person. Industry trends and growth are important things to see in running a business. We can do some analysis of industry trends and competitors to see how big a business opportunity we will run in the future. JR GARAGES workshop also conducts competitor analysis using competitive profile matrix.

JR GARAGES is a business that sells various brands of large motorcycle modification accessories, brands that already have a big image in Indonesia and the World. The JR GARAGES workshop also prepares several flow plans such as product flow plans and inventory purchasing flows. The JR GARAGES workshop has planning for technology and equipment requirements and the JR GARAGES workshop has also designed the layout of the business building. The JR GARAGES workshop has a company organizational structure and has job descriptions for each position. Therefore it takes some number of workers in accordance with the specifications and qualifications on the position.

The JR GARAGES workshop will explain the source and use of the funds needed. The use of these funds will be used to make payments for the required costs. By opening a workshop business, it will certainly bring several impacts such as the impact on the surrounding community and on the environment. The JR GARAGES workshop has thought about these impacts and how to overcome them. The JR GARAGES workshop has a summary of the business activities to be carried out. The JR GARAGES Workshop has made recommendations for business visibility based on the results of financial projections. The business visibility recommendation was obtained after conducting a survey and looking for accurate data. The conclusion that can be drawn is that the JR GARAGES workshop is worth running and making a good investment.

1. Menentukan dan menyebutkan sumber:
a. Mengumpulkan data, penelitian, penyusunan laporan,
d. Pengumpulan hanya untuk kepentingan pendidikan,
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.





I. PENDAHULUAN

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.

Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

- 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

- 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 standar 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.

Peluang Bisnis

Peluang bisnis di bidang otomotif di Indonesia terutama di Jakarta sangat baik, karena hampir seluruh masyarakat Indonesia memiliki kendaraan roda dua. Menurut Direktur Jenderal Perhubungan Darat Kemenhub Budi Setiyadi dalam webinar Indonesia Youth Road Safety Warriors Kepemilikan kendaraan bermotor di Indonesia saat ini cukup tinggi sekali. Bahkan, Masuk 3 negara dengan kepemilikan sepeda motor terbesar di dunia. Dia menuturkan, sebanyak



80 persen kendaraan di Indonesia didominasi oleh sepeda motor, dengan 14 persen di antaranya ada di Jakarta.

Bengkel *JR GARAGES* selain memodifikasi motor besar juga menerima servis motor kecil sehingga keuntungan bisa didapat dari semua kalangan bahkan tidak menutup kemungkinan pemilik dari motor kecil ingin memodif kendaraannya dengan part yang berkualitas baik seperti yang dipakai motor-motor besar, walaupun harga dari satu barang sudah hampir seharga membeli satu motor matic biasa. Dengan suasana vintage retro yang dimiliki *JR GARAGES* dan ruang tunggu yang nyaman dilengkapi dengan fasilitas kursi, tv dan wifi akan membuat konsumen menjadi pelanggan setia dari bengkel *JR GARAGES*.

Bengkel *JR GARAGES* juga menerima pengiriman part ke seluruh Indonesia dan akan bekerja sama dengan platform daring seperti Go send, Grab Express dan menerima pengiriman kendaraan melalui towing. Jadi walaupun bengkel *JR GARAGES* berada di Jakarta namun dapat dijangkau oleh para pengguna motor besar Seluruh Indonesia. Penulis memilih membuka bengkel di Jakarta karena jumlah penduduk meningkat setiap tahunnya dan wilayah Jakarta dan Jawa adalah wilayah dengan pengguna kendaraan roda dua terbanyak di Indonesia.

Kebutuhan Dana

Dalam membangun sebuah bisnis salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah sumber dana yang dibutuhkan. Sumber dana merupakan asal dana yang digunakan untuk membangun suatu bisnis yang dimana dana tersebut digunakan untuk memenuhi seluruh kebutuhan dan kegiatan dalam perusahaan. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis bisnis terhadap sumber dan penggunaan dana sebuah usaha atau perusahaan. Sumber dana juga bisa berasal dari bank, setoran modal dari pemilik usaha, dan dari masyarakat yang berupa giro atau deposito. Sumber dana bengkel *JRgarages* berasal dari tabungan modal pemilik usaha.

Dana bengkel *JRgarages* akan digunakan untuk membayar biaya – biaya seperti biaya karyawan atau tenaga kerja, biaya peralatan dan perlengkapan toko, biaya sewa toko, biaya *Service charge* toko (penggunaan air, listrik, kebersihan, dan keamanan), biaya pemasaran, dan biaya penyusutan peralatan dan perlengkapan toko. Total kebutuhan dana sebesar Rp 821.386.600.

II. Rencana Produk, Kebutuhan Operasional dan Manajemen

Rencana Alur Produk

Rencana alur produk yang dilakukan bengkel *JRgarages* terbilang cukup sederhana karena seperti toko pada umumnya dengan melayani pembeli dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan yang cocok untuk kendaraannya. *JRgarages* membimbing konsumen dalam menentukan part apa yang bagus dan sesuai dengan karakter dari kendaraannya sampai ke proses akhir yaitu pembayaran.

Rencana Alur Pembelian Produk

Proses pembelian barang bengkel *JRgarages* dilakukan dengan menghubungi sales via whatsapp dan telepon sesuai dengan produk sparepart yang ingin di stok. Pemesanan produk akan diproses langsung oleh pihak distributor dengan estimasi waktu 1-3 jam. Untuk pemesanan produk di perusahaan resmi akan diantar menggunakan mobil operasional perusahaan tersebut, Sedangkan untuk pemesanan diluar perusahaan akan diantar menggunakan kurir atau ojek online.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Peralatan usaha sangat penting untuk menunjang berjalannya usaha kita dan tentunya peralatan usaha harus diimbangkan dengan kebutuhan teknologi apa yang sesuai dengan kebutuhan kita agar dapat mempermudah interaksi antara pedagang dengan konsumen. Berikut adalah daftar teknologi dan peralatan yang digunakan bengkel *JRgarages*:

a. Komputer toko

Bengkel *JRgarages* menggunakan komputer untuk mencatat alur keluar masuknya barang di bengkel serta mencatat proses transaksi yang akan didata setiap harinya. Selain untuk operasional toko komputer di bengkel *JRgarages* juga digunakan untuk mengecek produk yang sedang laku dipasaran dan membuat iklan serta editing untuk mempromosikan suatu produk yang ada di bengkel *JRgarages* melalui sosial media.

b. Kursi, meja, TV, dan Ac

Konsumen yang melakukan pembelian produk di bengkel *JRgarages* akan mendapatkan fasilitas ruang tunggu yang nyaman oleh karena itu bengkel *JRgarages* menyediakan kursi yang nyaman serta meja, TV dan Ac untuk memenuhi kebutuhan konsumen agar tidak bosan berada di bengkel dan tidak lupa dilengkapi juga oleh fasilitas Wifi.

c. Etalase Toko dan rak barang

Bengkel *JRgarages* dilengkapi dengan etalase dan rak barang yang bergaya klasik karena terbuat dari kayu. Etalase dan rak barang tersebut akan dihiasi oleh lampu-lampu latar untuk menerangi dan mempercantik tampilan produk yang dilihat oleh konsumen.

d. Meja Kasir

Meja kasir digunakan untuk menyimpan uang yang dilakukan setelah melakukan proses transaksi dan untuk menaruh komputer dan alat pembayaran lain diatas meja kasir tersebut.

e. Banner dan spanduk

Bengkel *JRgarages* juga akan membuat banner dan spanduk yang akan dipasang didepan bengkel untuk memperkenalkan brand bengkel yang akan dilihat oleh para pengguna jalan raya yang lewat di depan bengkel *JRgarages*. Banner dan spanduk juga akan dibuat semenarik mungkin guna melakukan promosi untuk menarik perhatian konsumen.

f. Toolkit dan peralatan modifikasi

Sebagai sebuah bengkel kendaraan tentunya harus memiliki toolkit dan beberapa peralatan untuk membantu kerja mekanik agar menjadi lebih mudah. Toolkit dan peralatan modifikasi yang terdapat di bengkel *JRgarages* tentunya lengkap dan memiliki kualitas yang baik agar tidak diragukan kualitas kinerja yang ada di bengkel *JRgarages* oleh konsumen yang baru pertama kali datang.

III. Strategi Bisnis

Pemasaran

Dalam strategi pemasaran terdapat beberapa aspek yang dibahas yaitu *diferensiasi*, *positioning*, penetapan harga, dan saluran distribusi. Strategi pemasaran merupakan aspek yang penting untuk membuat usaha karena pemasaran adalah salah satu ujung tombak dari sebuah perusahaan untuk mengenalkan produk yang kita pasarkan kepada konsumen agar mereka



mengenal dan memahami tentang produk apa saja yang dijual di toko kita. Sebagai pengusaha kita juga dapat menggunakan strategi pemasaran sebagai salah satu penyebab pertumbuhan ekonomi dan brand perusahaan dengan cepat melalui media sosial dan luring.

a. Diferensiasi

Diferensiasi merupakan hal penting untuk usaha agar dapat membedakan usaha kita dari pesaing lainnya dan agar membuat usaha yang kita jalankan dapat dikenal oleh masyarakat dengan mudah karena kita memiliki ciri khas sendiri. Diferensiasi yang diberikan bengkel *JRgarages* adalah membuat suasana bengkel berbeda dengan bengkel lainnya karena kita menggunakan konsep retro klasik yang mengusung temo old scholl dan modern yang belum pernah diterapkan pada bengkel modifikasi motor besar sebelumnya.

Bengkel *JRgarages* juga memberikan beberapa fasilitas yang dapat dinikmati langsung oleh konsumen pada saat mereka menunggu kendaraannya selesai dikerjakan seperti ruangan ber AC, Wifi, Tv, dan minuman dingin serta beberapa snack yang kita sediakan di dalam ruang tunggu, hal ini jarang didapatkan di bengkel-bengkel motor besar sehingga konsumen tidak bosan menunggu. Mereka juga bisa melihat-lihat produk di toko yang kita jual karena banyak barang-barang menarik untuk kendaraan yang mereka gunakan.

Fasilitas berikutnya yang jarang ada di bengkel modifikasi motor besar lainnya yaitu berupa kartu membership. Dengan mendaftarnya mereka menjadi member dari *JRgarages* maka mereka akan mendapatkan beberapa keuntungan seperti gratis 1 kali service jika sudah melakukan service sebanyak 5 kali, dan mendapatkan point setiap mereka berbelanja untuk potongan mereka berbelanja berikutnya. Tentunya juga ada beberapa barang yang promo atau mendapatkan potongan harga jika mereka membeli menggunakan membercard yang sudah didaftarkan. Dengan begitu para konsumen akan Kembali lagi berbelanja di bengkel *JRgarages* karena fasilitas tersebut tidak dapat ditemukan di bengkel lain.

Bengkel *JRgarages* juga akan memberikan jaminan after sale yang baik dengan memberikan garansi resmi produk sesuai dengan yang sudah ditetapkan oleh pabrikan dan juga menempatkan posisi harga yang tidak terlalu tinggi agar dapat dibeli oleh semua kalangan pengguna motor besar, tentunya juga dengan kualitas barang yang terbaik dan menjamin jika menerima barang yang cacat maka bengkel *JRgarages* akan menggantinya dengan unit baru selama barang itu masih dalam masa 1 minggu sejak pembelian.

b. positioning

Positioning adalah suatu Tindakan atau Langkah-langkah yang dilakukan oleh perusahaan dalam upaya penawaran nilai dimana dalam suatu segmen tertentu konsumen mengerti dan menghargai apa yang dilakukan suatu perusahaan dibandingkan dengan pesaingnya. *JRgarages* mempunyai tagline “*low price but good quality and experience*” yang akan ditanamkan di benak masyarakat karena tagline tersebut sesuai dengan yang diberikan bengkel *JRgarages* kepada konsumen setianya. Bengkel *JRgarages* tentu tidak membedakan konsumen, kami menerima semua jenis motor dan semuanya akan dilayanin dengan baik dan mendapatkan fasilitas yang sama.

c. Penetapan Harga

Metode yang digunakan bengkel *JRgarages* dalam penetapan harga yaitu metode *competition based pricing*, karena bengkel *JRgarages* dalam melakukan penetapan harga tentunya akan melihat harga dipasaran yang dijual oleh kompetitor, yang dimana bengkel *JRgarages* akan menjual barang sedikit dibawah harga pesaing yang tentunya masih dalam tahap menguntungkan oleh *JRgarages* karena terdapat beberapa faktor yang harus diperhatikan seperti biaya produksi, biaya distribusi, dan beberapa tambahan biaya untuk antisipasi resiko.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta dilindungi undang-undang. © Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) dan Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) dan Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS)

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.



d. Saluran distribusi

Pengertian saluran distribusi adalah pihak khusus yang menjembatani pihak produsen produk dengan konsumen. Saluran distribusi adalah orang-orang atau agen yang bertugas membawa produk hasil produksi agar dapat di jual dan di dimanfaatkan oleh konsumen bebas. Itulah mengapa aspek ini bernilai sangat penting dalam dunia perdagangan. Bengkel *JRgarages* menggunakan jalur distribusi yang langsung di ambil dari distributor brand modifikasi yang ada di Indonesia dan langsung menjual nya kepada konsumen.

Promosi

Dalam strategi promosi ada 4 aspek yaitu *Advertising, Sales Promotion, Personal Selling, dan Direct Marketing*. Pada dasarnya suatu strategi promosi di ciptakan dengan tujuan untuk mengadakan peningkatan permintaan dari klien atau konsumen mengenai suatu produk barang dan jasa.

a. Advertising

Strategi pemasaran yang digunakan oleh bengkel *JRgarages* yaitu melakukan promosi secara daring melalui sosial media seperti *Instagram, Tiktok, dan Youtube*, hal ini di lakukan karena kami ingin nama bengkel *JRgarages* dan produk yang kita jual di kenal oleh masyarakat seluruh Indonesia. Bengkel *JRgarages* akan bekerja sama dengan para influencer dan melakukan beberapa event dan kolaborasi dengan tujuan menjual produk lebih banyak dan meningkatkan follower di sosial media bengkel *JRgarages*,

Bengkel *JRgarages* juga melakukan penjualan dan promosi secara daring melalui e-commerce agar barang yang di jual di bengkel *JRgarages* dapat sampai kepada konsumen secara merata. Selain itu kita akan mengikuti beberapa acara otomotif besar di Indonesia seperti di Indonesia International Motor Show dan Gaikindo International Motor Show yang dimana kita akan menghadirkan beberapa kendaraan motor besar yang sudah di modifikasi karya mekanik bengkel *JRgarages* sendiri.

b. Sales Promotion

Sales promotion merupakan hal penting dalam suatu strategi promosi karena dapat menarik perhatian konsumen secara langsung. Sales promotion yang di lakukan oleh bengkel *JRgarages* yaitu dengan memberikan fasilitas promo seperti gratis satu kali service setelah melakukan lima kali service di bengkel *JRgarages*, hal ini di lakukan agar konsumen yang sudah datang ke bengkel *JRgarages* tidak akan berpindah bengkel dan akan terus Kembali untuk melakukan service motor dan bengkel *JRgarages* akan terus terlihat ramai konsumen yang dimana akan menarik perhatian pengguna motor besar yang lewat di depan bengkel *JRgarages* dan belum pernah datang ke bengkel kami.

c. Personal Selling

Personal selling adalah bertemunya penjual dan calon pembeli dengan bertatap muka untuk menginformasikan dan memberikan pemahaman dari sebuah produk atau brand yang di tawarkan supaya calon pembeli bersedia mencoba dan membelinya. Personal selling juga bisa di artikan sebagai suatu kegiatan yang di lakukan oleh setiap pelaku bisnis untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis nya dengan mendapatkan keuntungan dari konsumen.

Bengkel *JRgarages* menggunakan strategi promosi personal selling untuk melayani konsumen dengan baik secara langsung agar mendapatkan pelanggan tetap. Salah satu yang akan di lakukan bengkel *JRgarages* yaitu memberikan rekomendasi produk sesuai dengan kebutuhan konsumen seperti contoh jika konsumen merasa bingung dalam memilih knalpot untuk kendaraan nya maka kami akan memberikan saran sesuai dengan kebutuhan motor nya apakah di gunakan untuk balap atau hanya sekedar di pakai di jalan raya, sehingga konsumen



merasa puas membeli barang di JRgarages karena di layani dengan baik dan menggunakan barang sesuai kebutuhan motor.

d. Direct Marketing

Direct marketing adalah strategi marketing yang mengandalkan komunikasi atau distribusi langsung dari pemasar konsumen. Strategi ini bisa dilakukan secara tatap muka atau lewat media komunikasi seperti telepon, email, dan sms. Dalam hal ini bengkel JRgarages akan melakukan promosi broadcasting melalui sms atau whatsapp yang berisi tentang pemberitahuan informasi promosi produk atau hanya berupa pengingat service, strategi ini dilakukan untuk konsumen yang mobilitasnya padat agar tetap menjadi konsumen setia bengkel JRgarages.

Rencana Organisasi

Bengkel JRgarages merupakan konsep bisnis bengkel modifikasi yang baru akan beroperasi. Pada tahap ini akan dibutuhkan sumber daya kunci yang mampu mendorong kinerja perusahaan secara efektif. Sumber daya manusia menjadi faktor penggerak utama kegiatan pada bengkel JRgarages akan terbagi menjadi bagian CEO / Pemilik, kasir, mekanik yang terdiri dari 3 orang.

Keuangan

Hasil analisis *payback period* menunjukkan bahwa Bengkel JRgarages diproyeksikan mencapai titik balik dari modal dalam kurun waktu 4 Tahun 2 Bulan 9 Hari. Hal ini menunjukkan secara *break even*, Bengkel JRgarages layak untuk dijalankan dengan periode pengembalian kurang dari 5 tahun.

Hasil analisis *nett present value* menunjukkan bahwa bengkel JRgarages diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar Rp 48.868.523. Hasil NPV dengan nilai lebih besar dari 0 menunjukkan bahwa usaha bengkel JRgarages layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan arus kas positif secara nilai waktu.

Hasil analisis *profitability indeks* menunjukkan bahwa bengkel JRgarages diproyeksikan mendapatkan nilai sebesar 1,05. Hasil analisis menunjukkan bahwa bengkel JRgarages layak untuk dijalankan karena mampu menghasilkan profit dengan indeks melebihi 1.

Hasil analisis *Break Even Point* menunjukkan bahwa Bengkel JRgarages diproyeksikan mampu mendapatkan nilai BEP per tahun yang berada di bawah nilai penjualan. Hasil BEP menunjukkan bahwa bengkel JRgarages layak untuk dijalankan karena penjualan mampu melebihi biaya – biaya yang ada dengan nilai $BEP < \text{nilai penjualan}$.

Pengendalian Resiko Usaha

Seseorang atau kelompok wirausahawan perlu mengenali pengendalian resiko usaha. Hal ini penting untuk dilakukan karena dalam membangun usaha pasti akan ada risikonya. Oleh karena itu sebagai pemilik usaha tentu harus bisa mengatasi dan mengantisipasi segala resiko usaha yang akan datang. Berikut adalah cara bengkel JRgarages dalam mengantisipasi resiko dalam usahanya.

a. Nama bengkel JRgarages yang belum dikenal oleh masyarakat

Cara bengkel JRgarages dalam mengatasi hal tersebut dengan melakukan promosi dan membuat iklan mengenai review produk yang dilakukan melalui sosial media seperti instagram, youtube, dan tiktok. Cara berikutnya kita akan menyediakan tempat untuk aktifitas para komunitas pengguna motor besar agar nama bengkel JRgarages semakin dikenal dikalangan para pengguna motor besar. Dengan berkumpulnya komunitas motor besar dan mengadakan



beberapa kegiatan positif untuk masyarakat maka akan membuat nama bengkel *JRgarages* semakin dikenal oleh masyarakat.



b. Munculnya pesaing baru baik luring maupun daring

Dalam membuka suatu usaha tentu akan mendapatkan pesaing baru baik luring maupun daring seiring dengan berjalannya waktu. Oleh karena itu bengkel *JRgarages* sudah menyiapkan beberapa strategi untuk mempertahankan pelanggan bengkel *JRgarages*, seperti memberikan promo dalam pembelian daring dan membuat fasilitas member untuk konsumen *JRgarages* yang akan mendapatkan beberapa promo dan poin setiap berbelanja sehingga konsumen akan berbelanja kembali suatu saat nanti.

c. Persaingan yang ketat dengan para kompetitor yang sudah dikenal oleh masyarakat

Sebagai usaha yang baru beroperasi maka bengkel *JRgarages* sadar akan kehadiran para kompetitor yang sudah lama beroperasi dan sudah dikenal oleh masyarakat. Hal yang dilakukan oleh bengkel *JRgarages* dalam mengatasi hal tersebut dengan memberikan fasilitas dan kenyamanan untuk para konsumen yang tidak didapat di bengkel-bengkel lain, dan memberikan fasilitas towing untuk mengantar jemput kendaraan konsumen bengkel *JRgarages* yang mobilitasnya tinggi.

d. Sistem manajemen yang belum rapih

Dengan bengkel yang baru beroperasi tentu akan ada kekurangan dan kelemahan dalam sistem manajemen dan bagian internal. Cara yang akan dilakukan bengkel *JRgarages* dengan menerima kritik dan saran yang di berikan oleh konsumen untuk membuat bengkel *JRgarages* lebih baik lagi. Sebagai pemilik usaha juga akan melihat dan memperhatikan kinerja setiap karyawan dan memperbaiki setiap kesalahan yang ada.

IV. Daftar Pustaka

Sumber buku teks :

Dessler, Gary (2015), *Human Resource Management*, Edisi 16, Harlow: Pearson Education Limited

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2014), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14,

Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Phillip, & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management : Global Edition*. London: Pearson.

Milani, F. (2019). *Digital business analysis. Digital Business Analysis*. Cham: Springer Nature Switzerland.

Rangkuti, F. (2019). *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Zutter, C. J., & Smart, S. B. (2021). *Principle of Managerial Finance; Global Edition* (Edisi 14). United Kingdom: Pearson Education Limited.



Sumber Website dan Dokumen Dari Website:

Aisi.or.id. (2022). *Data Pertumbuhan Distribusi Sepeda Motor Tahun 2021*. Diakses Juni 2022, dari [Statistic Distribution - AISI](#)

BCA (2022), *Biaya Administrasi*. Diakses Agustus 2022. Dari [BCA - Individu](#)

Dataindustri.com. (2022). *Tren data penjualan sepeda motor di Indonesia 1996 – 2022*. Diakses Juni 2022, dari [Data Penjualan Sepeda Motor \(Dalam Negeri\), 1996 - 2022 | Pusat Data Industri Indonesia](#)

Indihome, *Tarif Internet*. Diakses pada Agustus 2022. Dari [IndiHome | Provider Internet Rumah dan Cepat Hingga 300Mbps](#)

Indeed.com. *Biaya Gaji Karyawan*. Diakses Agustus 2022. Dari [Job Search | Jobs by Indeed](#)

Ojk.go.id (2022). *Undang – Undang Republik Indonesia Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Diakses Juni 2022, dari [UU 20 Tahun 2008 \(ojk.go.id\)](#)

Oss.go.id (2022). *Sistem Perizinan Berusaha*. Diakses Juni 2022, dari [OSS - Sistem Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik](#)

PLN (2022). *Tarif Tenaga Listrik*. Diakses pada Juli 2022, dari [Tarif Adjustment \(pln.co.id\)](#)

PDAM, *Tarif dan Klasifikasi Golongan Air Kota DKI Jakarta*. Diakses Agustus 2022, dari [Info Tarif \(brpamdki.org\)](#)

Statistik.Jakarta.go.id. (2022). *Proyeksi Penduduk DKI Jakarta Tahun 2018 – 2035*. Diakses Juni 2022, dari [PROYEKSI JUMLAH PENDUDUK DKI JAKARTA PERIODE 2018-2035 - Unit Pengelola Statistik](#)

Saqy.blogpot.com (2022). *Wilayah Populasi Motor Paling Besar di Indonesia*. Diakses Juni 2022, dari [Wilayah Populasi Motor Paling Besar di Indonesia | Saqy](#)

Studiekonomi.com (2022). *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2019,2020,2021,2022*. Diakses Juni 2022, dari [Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2019, 2020, 2021, 2022 | Studiekonomi.com](#)

Undang - Undang

Republik Indonesia. 2008. *Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Sekretariat Negara. Jakarta

Republik Indonesia. 2016. *Peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja/Buruh di Perusahaan*. Sekretariat Negara. Jakarta

Republik Indonesia. 2021. *Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan*. Sekretariat Negara. Jakarta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

Nama Mahasiswa/I : Jason Ravelino

NIM : 73180281

Tanggal Sidang : 20-09-2022

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pandirian Usaha Bengkel

Modifikasi Motor Besan "JR GARAGES"

Jakarta, 4 / Oktober 20 22

Mahasiswa/I

(Kwik Kian Gie)

Pembimbing

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