

BAB III

ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

3.1 Tren dan Pertumbuhan Industri

Tren dan pertumbuhan industri adalah hal yang penting untuk kita lihat dalam menjalankan sebuah bisnis. Kita dapat melakukan Analisa tren dan pertumbuhan industri untuk melihat seberapa besar peluang bisnis yang akan kita jalankan kedepannya. Analisa harus dilakukan untuk mendapatkan gambaran tentang bisnis kita karena pertumbuhan industri yang semakin baik akan menghasilkan peluang yang besar untuk bisnis yang kita jalani.

Modifikasi saat ini sudah menjadi hobby dan tren untuk Sebagian besar pengguna kendaraan karena modifikasi menjadi satu – satunya solusi yang dimiliki biker supaya tunggangannya tampil beda dari motor lain. Modifikasi sering dilakukan oleh pemilik motor besar, banyak pemilik motor besar yang langsung melakukan modifikasi di motornya padahal unitnya baru turun dari dealer. Modifikasi motor besar terbagi menjadi 3 segmen yaitu sport fairing, naked bike, dan touring. Untuk motor besar sport fairing biasanya para pemilik motor tersebut suka part-part aksesoris original yang mahal dan branded, pemilik motor besar sport itu biasanya mereka mau part yang racing dan high quality untuk mencari prestigenya misalnya knalpot akrapovic, arrow dan velg oz, rotobox serta beberapa aksesoris penunjang seperti handgrip dan spion rizoma. Selain itu pemilik motor besar sport umumnya juga hobby upgrade kaki-kaki dan kelistrikan, seperti ganti velg aftermarket dengan ukuran lebar yang sama dengan velg standar. Sedangkan untuk performanya mereka biasanya ganti sistem ECU, Piggyback dan quickshifter, lalu untuk bagian





kelistrikan umumnya ganti lampu standar dengan HID atau LED. Sedangkan untuk motor besar jenis naked bike dan touring biasanya modifikasi lebih fungsional dan kearah adventure, seperti

penambahan crashbar , handguard dan penambahan boks atau tas.

Gambar 3.1

Grafik Populasi sepeda motor terbesar



Sumber: Korlantas Polri, tahun 2010

Sumber : [Wilayah Populasi Motor Paling Besar di Indonesia | Saqy](#)

Dapat dilihat dari gambar 3.1 bahwa populasi terbesar penggunaan sepeda motor berada di

wilayah Jawa dan Jakarta dan tentunya akan bertambah dari tahun – ketahun dikarenakan

padatnya mobilitas penduduk di daerah jawa dan ibukota. Pertumbuhan industri otomotif akan

terus berkembang dan tren modifikasi khususnya kendaraan roda dua akan semakin meningkat

setiap tahunnya.

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



3.2 Analisis Pesaing

C Hak Cipta milik IBIKK (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Dalam menjalankan usaha tentunya kita akan berhadapan dengan kompetitor atau pesaing langsung yang usahanya di bidang yang sama dengan bisnis kita. Oleh karena itu kita harus mempunyai strategi dalam bersaing dengan para kompetitor agar kita dapat bersaing di pasar. Analisis pesaing merupakan salah satu strategi dalam melihat kualitas para kompetitor dengan menilai kelemahan dan keunggulan dari setiap pesaing. Dalam hal ini, konsep pasar mampu memberikan gambaran mengenai tingkat pesaing aktual lebih baik. Penulis melihat adanya 3 kompetitor JR Garages yaitu layz motor, Extrememotoshop, dan Arcspeedshop. Alasan penulis memilih lima toko tersebut karena produk yang dijual sejenis dan lokasi usaha yang berdekatan di wilayah Jakarta.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau mengubah atau menyebarkan 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 3.1

Analisis Kekuatan dan Kelemahan pesaing

Pesaing	Kelebihan	Kelemahan
Layz Motor	Sudah memiliki pelanggan tetap	Memiliki harga yang relative tinggi
	Sudah memiliki nama yang terkenal	Kurangnya fasilitas pelayanan pelanggan
	Memiliki kualitas produk yang baik	Memiliki lahan usaha yang sempit
	Sudah dikenal oleh brand – brand part ternama	Lamanya waktu pengerjaan kendaraan
Arcspeedshop	Memiliki lokasi yang strategis	Masih Kurang dikenal masyarakat
	Memiliki harga yang relative terjangkau	Belum memiliki peralatan yang terlalu lengkap
	Memiliki fasilitas pelanggan yang baik	Kurangnya melakukan pemasaran melalui sosial media
	Mempunyai pelayanan yang baik	Tidak ada fasilitas towing
Extrememotoshop	Sudah memiliki pelanggan tetap	Lokasi bengkel yang tidak strategis karena di dalam gang
	Sering membuat event sehingga dikenal oleh banyak pengguna motor besar	Kondisi bengkel yang ramai dan sempit sehingga tidak nyaman untuk konsumen
	Dapat mengerjakan modifikasi dan service kendaraan secara bersamaan	Kurangnya fasilitas yang diberikan untuk konsumen
		Pengerjaan kendaraan yang relative lama

Sumber: Data diolah penulis



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.



3.3 Analisis PESTEL

a. Politik

Pemerintah saat ini sedang melakukan pembangunan infrastruktur transportasi merata sampai ke seluruh Indonesia, Sehingga membuat munculnya jalan-jalan baru di Indonesia terutama daerah Ibukota dan sekitarnya membuat arus lalu lintas semakin lancar. Sistem infrastruktur transportasi sudah semakin membaik dari tahun-ke tahun, Ini menjadi salah satu faktor masyarakat membeli kendaraan baru terutama kendaraan roda dua untuk menunjang mobilitas warga Indonesia yang tinggi. Bertambahnya jalanan baru di Ibukota membuat para pengendara motor besar menambah koleksi kendaraannya dikarenakan berkurangnya kepadatan pengguna jalanan yang membuat para pengguna motor besar bisa memacu mesin motor besarnya sesuai dengan keinginannya.

Sampai saat ini pangsa pasar part modifikasi otomotif masih dikuasai oleh brand-brand asing luar negeri seperti Ohlins, Rizoma, Marchesini, Akrapovic, Arrow, Brembo, dll. Harga yang dijual dipasaran relatif lebih tinggi dan berbanding jauh dengan brand local dikarenakan pajak yang diberikan pemerintah cukup tinggi, tapi peminat para pengguna motor besar tetap memilih brand asing dikarenakan memiliki kualitas yang lebih baik karena sudah dipakai di ajang-ajang bergengsi seperti MotoGP dan *World SuperBike Championship*, Oleh karena itu menjual part dengan brand asing dapat lebih menguntungkan dibandingkan dengan brand local.

© Hak cipta milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Dilarang mengutip/sebagian atau seluruhnya tanpa izin 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 IBIKKG.

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



b. Ekonomi

© 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.

Gambar 3.2

Grafik Pertumbuhan ekonomi Indonesia



Sumber : [Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2019, 2020, 2021, 2022 | Studiekonomi.com](https://studiekonomi.com)

Menurut grafik diatas pertumbuhan ekonomi di Indonesia sempat mengalami penurunan di tahun 2020 dikarenakan pandemi Covid-19, Namun sudah mengalami peningkatan lagi di tahun 2021 sampai sekarang. Hal ini yang menyebabkan tingkat daya beli masyarakat Indonesia sudah Kembali seperti normal lagi. Dibandingkan Q1 tahun 2021, Pertumbuhan ekonomi Q1-2022 tumbuh sebesar 5,01% (y-on-y). Nilai PDB Indonesia kuartal-I tahun 2022 atas dasar berlaku sebesar 4.513 triliun rupiah. Sedangkan produk domestik bruto Indonesia Q1 2022 atas dasar harga konstan sebesar 2.819 triliun rupiah. Kuartal-I 2022 dibandingkan kuartal-I 2021, Pertumbuhan dialami oleh sebagian besar lapangan usaha. Beberapa lapangan usaha yang mengalami pertumbuhan diantaranya adalah Transportasi dan Pergudangan tumbuh sebesar



D. Teknologi

Di era teknologi yang sudah semakin maju ini dapat mempermudah bisnis kita, di karena kita bisa menjual produk melalui aplikasi sosial media seperti facebook, Instagram, dan beberapa e-commerce yang ada di Indonesia. Kita juga bisa melakukan beberapa iklan dan promosi melalui sosial media seperti melakukan endorse kepada beberapa influencer ternama di Indonesia dan juga mengikuti event-event otomotif seperti IIMS, GIIAS, dan beberapa acara exhibition lainnya.

Era teknologi yang semakin maju juga menunjang pembuatan produk yang semakin canggih dan rapih seperti contohnya pembuatan velg menggunakan las CNC yang membuat velg lebih presisi dan dapat menjaga keseimbangan kendaraan lebih baik. Beberapa part aksesoris lain juga menggunakan teknologi tinggi seperti pengecetan part menggunakan bahan karbon. Part-part tersebut sebagian besar adalah brand asing yang di buat di negara eropa dan amerika yang sudah memiliki teknologi lebih maju di bandingkan Indonesia, hal ini mengakibatkan harga part dari luar negeri lebih mahal dan lebih menguntungkan di banding brand lokal

e. Enviroment/lingkungan

Sebagai pemilik usaha tentunya harus mempertimbangkan lokasi sebelum membuka usaha, karena factor lingkungan sangat berpengaruh terhadap bisnis yang kita jalankan. Untuk meningkatkan efektivitas usaha JRgarages membuka usaha di daerah Senayan Jakarta Selatan karena di sana banyak pengguna motor besar, bahkan para pengguna motor besar di luar Jakarta Selatan seringkali datang ke wilayah tersebut. Alasan lain memilih lokasi tersebut karena ingin menjadi tempat berkumpulnya komunitas motor besar karena lokasinya dekat dengan tempat



tinggal mereka, dan rata-rata pengguna motor besar daerah Jakarta Selatan memiliki daya konsumsi yang lebih tinggi di bandingkan wilayah lain.

f. Legal

Legalitas usaha menjadi sebuah bukti bahwa suatu usaha telah layak atau lolos dari aspek-aspek yang membuat produk itu tidak bisa di pastikan keamanannya. Legalitas usaha menjadi nilai tambah bagi usaha sebab dengan adanya legalitas usaha membuat konsumen semakin yakin akan produk yang mereka beli dan nikmati.

Menurut peringkat sertifikasi yang tertuang dalam keputusan Menteri Perindustrian dan perdagangan No. 551/MPP/Kep/10/1999 tersebut, sektor usaha jasa bengkel motor perlu memiliki peralatan yang telah di tentukan untuk minimal operasi bengkel motor, Selain itu usaha sektor bengkel motor pun memerlukan sertifikasi terpadu seperti surat izin usaha perdagangan (SIUP), sertifikasi klasifikasi dan kualifikasi bengkel dari Lembaga sertifikasi bengkel yang di akui departemen perindustrian dan perdagangan (di atur berdasarkan keputusan MENPERINDAG No. 551/MPP/Kep/10/1999) , AMDAL lalu lintas dan kelestarian lingkungan . Khusus untuk penanganan dan pembuangan limbah B-3 (bahan beracun dan berbahaya) yang di hasilkan selama proses operasi usaha jasa bengkel motor di atur melalui peraturan pemerintah No. 18 tahun 1999. Peraturan pemerintah No 85 tahun 1999.



Tabel 3.2

Identifikasi PESTEL

No.	Politik	Ekonomi	Sosial	Teknologi	Lingkungan	Legal
1	Pembangunan infrastruktur transportasi	Pertumbuhan ekonomi 2022 tumbuh sebesar 5,01%	Gaya konsumsi mengikuti trend komunitas	Teknologi maju di gunakan untuk memperbesar pasar dan kualitas produksi	Penempatan bengkel JRgarages dekat dengan lokasi konsumen	Pembuatan SIUP, sertifikasi, dan AMDAL

3.4 Analisis Lima Kekuatan Persaingan Model Porter

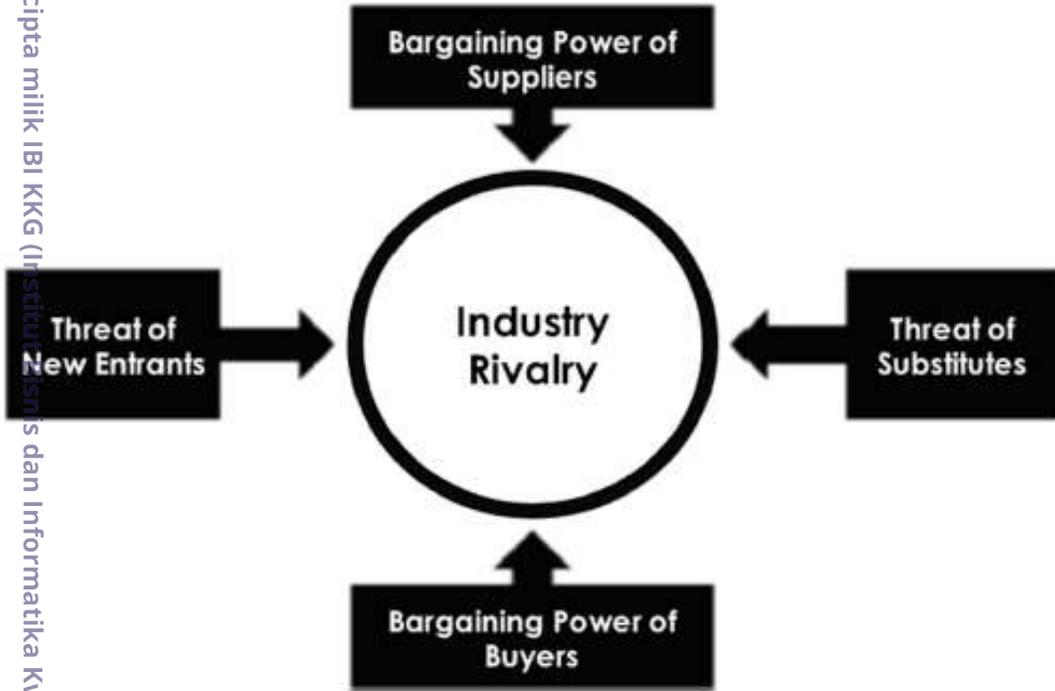
Sebagai pengusaha menggunakan lima kekuatan model porter untuk menentukan apakah perusahaan atau produk dapat menguntungkan. Ini sangat berguna ketika meluncurkan bisnis baru atau memasuki industri baru. Lima kekuatan persaingan yang terdapat pada model porter yakni tingkat persaingan dengan kompetitor, daya tawar pemasok, hambatan produk pengganti, hambatan pendatang baru, dan daya tawar pembeli. Kita dapat menerapkan lima kekuatan porter ke pasar lokal, nasional, dan internasional. Dengan melakukan analisis ini secara teratur, kita dapat mengubah strategi agar sesuai dengan lingkungan kompetitif saat ini dan berpotensi meningkatkan keuntungan.

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

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

Gambar 3.3

Komponen Lima Kekuatan Persaingan Porter



Sumber : Porter dalam Milani, 2019

a. Persaingan antar perusahaan

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 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 dengan harga yang

© 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.





lebih rendah karena JRgarages akan melakukan beberapa promosi untuk menarik perhatian para pengguna motor besar tanah air dan mencari pelanggan tetap.

b. Ancaman Pendetang Baru

Dengan adanya ancaman dari kompetitor tidak menutup kemungkinan akan datangnya pesaing baru, oleh karena itu kita tidak hanya memodifikasi kendaraan saja tetapi kita juga memberikan experience baru kepada pemilik kendaraan tersebut yang susah di dapatkan di tempat lain. Berikut beberapa hal yang akan kami lakukan untuk menjaga pelanggan tetap JRgarages untuk tetap setia membeli produk kami.

- 1) Memberikan layanan fasilitas antar jemput menggunakan towing secara gratis dan aman tentunya karena kita akan menggunakan wrapping di motor-motor tersebut agar terhindar dari goresan.
- 2) Memberikan harga-harga paket untuk service dan modifikasi kendaraan agar harga menjadi lebih terjangkau disbanding membeli secara terpisah
- 3) Memberikan fasilitas di ruang tunggu berupa ac,wifi,tv dengan ditemani suasana retro yang akan memanjakan pelanggan agar tidak bosan menunggu kendaraannya dikerjakan.
- 4) Memberikan fasilitas member untuk mendapat harga yang lebih murah dan mendapatkan point-point untuk ditukarkan produk dikemudian hari
- 5) Menjamin kendaraan mereka dikerjakan oleh mekanik-mekanik yang sudah professional dan berpengalaman di bidangnya dan memberikan beberapa garansi di motor mereka.

c. Kekuatan Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok merupakan hal penting dalam menjalankan suatu bisnis karena pemasok dan produsen memiliki hubungan yang saling menguntungkan untuk kedua belah



pihak. JRgarages memiliki beberapa pemasok seperti untuk perawatan peralatan secara berkala di bengkel toolkit dan support alat transportasi towing dari beberapa brand towing di Indonesia, hal ini menjadi sangat menguntungkan bagi JRgarages karena setiap kita menjemput dan mengantar motor besar milik konsumen akan melihat brand towing yang dipakai sudah terkenal sehingga menambah rasa kepercayaan konsumen terhadap bengkel JRgarages. Kita juga memiliki beberapa pemasok part modifikasi motor besar seperti Ohlins, Brembo, OZ, Akrapovic yang dimana brand tersebut adalah brand kelas dunia yang sudah teruji di ajang balap International.

d. Kekuatan Daya Tawar Konsumen

Daya tawar konsumen merupakan hal terpenting karena peran konsumen dalam dunia usaha sebagai kunci kesuksesan dalam menjalankan sebuah bisnis. Daya tawar pembeli adalah kekuatan tawar-menawar yang konsumen atau pembeli miliki dan dapat mempengaruhi profitabilitas atau keuntungan dalam industri tertentu. Daya tawar ini nanti nya juga akan menjadi salah satu aspek penting untuk menentukan market orientation, segmentasi pasar, hingga kemampuan bisnis untuk mendapatkan posisi dalam pangsa pasar.

JRgarages membagi beberapa kategori konsumen berdasarkan umur dan pekerjaan, yaitu untuk umur 17-22 yang dimana termasuk kalangan remaja biasanya lebih memodifikasi kendaraan nya tidak mementingkan brand tapi hanya mementingkan tampilan sesuai budget karena biasanya umur dikalangan remaja masih dalam tahap jenjang Pendidikan dan belum memiliki penghasilan. Jenjang berikutnya yaitu umur 23-40 yang dimana termasuk kalangan dewasa yang berkerja di perusahaan, pada kalangan ini mereka lebih mementingkan modifikasi sesuai kebutuhan dan kenyamanan berkendara yang tentunya mereka sudah menggunakan part modifikasi yang sudah branded dan harga nya cukup mahal. Kategori konsumen berikutnya adalah kalangan pengusaha yang rata-rata sudah memiliki umur di atas 40, pada kalangan ini mereka

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang menyalin atau seluruh karya tulis ini tanpa mengizinkan 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



memodifikasi kendaraan dari semua aspek seperti tampilan, fungsional dan kenyamanan, karena mereka sudah tidak memikirkan budget yang terpenting modifikasi kendaraannya terlihat keren

oleh diri sendiri dan orang lain.

e. Ancaman Produk Pengganti

JRgarages adalah usaha yang bergerak dibidang modifikasi kendaraan yang menjual brand asing dan brand lokal, untuk brand asing sendiri kita tidak memiliki stock terlalu banyak dikarenakan terhambat oleh pengiriman dan bea cukai di Indonesia, biasanya kita menjual brand asing menggunakan sistem seasonal jika barang kosong maka kita berikan produk pengganti ke brand lokal yang tentunya memiliki kualitas yang sama agar tidak mengecewakan konsumen.

Stok brand lokal di bengkel kami memiliki stok yang banyak karena mudahnya pengiriman barang dari pabrik nya langsung ke bengkel kami. Kita menyediakan beberapa pilihan brand asing maupun lokal untuk kategori part-part modifikasi. JRgarages juga menyediakan sistem pre-order part untuk kendaraan motor besar khusus seperti Ninja H2, Ducati, Harley Davidson, dan beberapa motor yang limited edition.

3.5 Analisis Faktor Kunci Sukses (Competitive Profile Matrix)

Analisis CPM merupakan analisis yang dapat berguna untuk mengidentifikasi posisi persaingan *relative* sebuah perusahaan jika dibandingkan dengan pesaing kunci dari perusahaan tersebut (Rangkuti,2020). Dengan menggunakan CPM perusahaan dapat mengungkap apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan *relative* pesaing. Berikut adalah hasil analisis CPM dari bengkel JRgarages yang dapat dilihat pada tabel 3.3.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya tulisan ini tanpa menyebutkan sumber dan mengutipnya kembali dengan menyebutkan sumbernya.
2. 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 3.3

CPM (Competitive Profile Matrix) Bengkel JRgarages

Competitive Profile Matrix Bengkel JRgarages									
Critical Success Factor	Weight	Layz Motor		Arc Speedshop		Extreme Motoshop		JR Garages	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Daya Saing Harga (Price Competitive)	0.10	2	0.3	3	0.4	3	0.3	4	0.5
Kualitas Produk Yang Dijual	0.16	4	0.64	4	0.64	4	0.64	4	0.64
Pelayanan Bengkel	0.14	3	0,56	3	0.7	3	0.42	4	0.60
Kelengkapan Produk Yang Tersedia	0.2	4	0.8	4	0.8	4	0.8	3	0.7
Lokasi Yang Strategis	0.11	3	0.33	4	0.44	2	0.22	4	0.55
Garansi atau Jaminan Produk Yang Diberikan	0.2	4	0.8	3	0.6	3	0.6	3	0.7
Promosi atau Iklan	0.09	4	0.45	2	0.18	3	0.27	2	0.18
Total	1		3.88		3.76		3.25		3.87

Sumber : Data Kuesioner, 2022

Peringkat dalam CPM mengacu pada seberapa baik perusahaan melakukan di setiap area. Peringkat berkisar antara 1 sampai 4, dimana 1 merupakan kelemahan besar, 2 berarti kelemahan kecil, 3 berarti kekuatan kecil, 4 berarti kekuatan besar. Berdasarkan hasil perhitungan CPM pada tabel 3.3 diatas bengkel Layz Motor lah yang memiliki total skor paling tinggi dengan skor 3.88, dan pada posisi kedua terdapat bengkel JRgarages dengan skor 3.87, dan pada posisi ketiga

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
2. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.



terdapat bengkel ArcSpeedshop dengan skor 3.76, lalu di posisi terakhir terdapat bengkel ExtremeMotoshop dengan skor 3.25. Bengkel JRgarages memiliki pesaing terberatnya yaitu bengkel Layz motor oleh karena itu bengkel JRgarages akan meningkatkan kualitas iklan dan promosi karena bengkel Layz motor mendapatkan peringkat 4 dalam hal tersebut.

3.6 Analisis lingkungan Eksternal dan Internal (SWOT Analysis)

Analisis SWOT adalah suatu Teknik perencanaan strategi yang bermanfaat untuk mengevaluasi kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness) , peluang (opportunities) , dan ancaman (threats) dalam suatu proyek. Hal ini penting di lakukan untuk menentukan penyusunan strategi penjualan produk maupun ide bisnis baru. Berikut adalah analisis SWOT dari bengkel JRgarages.

a. Strength (kekuatan)

1) Lokasi

Salah satu kekuatan yang di miliki yang di miliki JRgarages adalah lokasi yang strategis yang berada di pusat kota karena memiliki akses yang banyak untuk konsumen sampai kebengkel JRgarages. Lokasi bengkel kami juga berdekatan dengan tempat tinggal konsumen pemilik motor besar. Akses untuk menuju bengkel kami juga terhindar dari razia modifikasi kendaraan yang di lakukan oleh kepolisian.

2) Fasilitas

Fasilitas merupakan hal penting dalam sebuah bisnis untuk membuat konsumen nyaman dan menambah pengalaman baru. Fasilitas yang kita berikan tentunya berbeda dengan bengkel motor besar lainnya mulai dari konsep bengkel



yang berbeda hingga kebutuhan konsumen yang kita penuhi seperti ruang tunggu yang nyaman, fasilitas wifi sehingga ketika motor nya di kerjakan dalam waktu yang lama konsumen dapat melakukan aktifitas lain seperti melanjutkan pekerjaan atau hanya sekedar membuka internet agar tidak bosan.

3) Memiliki harga yang lebih terjangkau

Bengkel *JRgarages* memiliki harga produk yang lebih rendah dibandingkan dengan pesaing yang tentunya masih menguntungkan. Dengan memiliki harga produk yang lebih murah akan menambah daya tarik pembeli untuk datang dan membeli produk di bengkel *JRgarages*. Tentunya dengan harga yang lebih murah tidak menurunkan kualitas produk yang diberikan karena produk yang dijual akan sama dengan bengkel pesaing dan dijamin keaslian dan garansinya.

4) Layanan yang baik

JRgarages akan memberikan pelayanan yang terbaik di bengkel maupun pembelian barang secara daring. Tentunya kami memiliki SOP dalam memberikan pelayanan mulai dari keramahan sampai kecepatan merespon konsumen. Layanan yang baik juga di berikan setelah konsumen selesai memodifikasi kendaraannya dengan berupa garansi resmi yang kami berikan.

b. Weakness (kelemahan)

1) Kelengkapan produk yang masih kurang dibanding pesaing

Karena bengkel *JRgarages* yang akan baru beroperasi maka masih belum banyak pemasok yang memasukan produknya ke bengkel *JRgarages*. Oleh karena



itu dengan berjalannya waktu bengkel *JRgarages* akan berusaha memperbanyak pelanggan sehingga akan banyak pemasok yang mau memasukan produknya ke bengkel *JRgarages*.

2) Promosi atau iklan yang masih kurang

Promosi atau iklan bengkel *JRgarages* akan dilakukan melalui instagram – *ads*, instastory, dan melalui komunitas motor besar seperti mengikuti acara tahunan Indonesia *International Motor Show* dan *Gaikindo International Auto Show*. Dengan cara seperti itu merupakan langkah awal yang akan diambil oleh bengkel *JRgarages* karena melihat peluang yang baik dalam hal tersebut.

c. Opportunities (Peluang)

1) Pembangunan Infrastruktur

Dengan adanya kinerja dari pemerintah dalam membangun infrastruktur transportasi seperti menambah jalan-jalan baru dan melakukan pelebaran jalan akan berdampak positif terhadap minat masyarakat untuk membeli atau menambah koleksi kendaraan mereka salah satunya motor besar. Mereka juga akan memacu kinerja motor agar lebih maksimal dengan memodifikasi kendaraan kesayangannya, hal ini sangat berdampak baik terhadap bengkel-bengkel modifikasi tanah air.

2) Perkembangan Teknologi

Teknologi akan semakin maju seiring perkembangan jaman yang dapat mempermudah penjualan produk melalui e-commerce dan melakukan beberapa promosi dan iklan secara daring di sosial media agar dapat dilihat oleh seluruh

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



masyarakat. Perkembangan teknologi juga berdampak terhadap hasil produksi karena menggunakan peralatan yang semakin canggih berkat kemajuan teknologi, hal ini dapat berdampak baik karena kualitas produk meningkat dan membuat tampilan semakin bervariasi.

Dengan banyaknya sosial media juga membuat penjual dan pembeli dapat berkomunikasi dari jauh untuk mempermudah transaksi, jadi konsumen tidak perlu datang jauh-jauh hanya untuk membeli barang. Konsumen juga dapat mempromosikan usaha kita melalui daring seperti memberikan rating dan ulasan agar terlihat oleh seluruh masyarakat, hal ini dapat membuat usaha kita semakin maju dan berkembang pesat.

3) Pertumbuhan populasi dan ekonomi

Bertambahnya tahun membuat populasi di Indonesia semakin banyak dan akan terus bertambah setiap tahunnya, hal ini mengakibatkan keluarga – keluarga di Indonesia memiliki lebih dari 1 kendaraan untuk menunjang kebutuhan aktivitasnya. Banyaknya populasi menambah daya beli dari masyarakat karena daya konsumsinya bertambah banyak, hal ini berdampak baik bagi usaha untuk menambah pelanggan tetap dengan cepat.

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia juga sudah mulai membaik dan Kembali normal lagi, hal ini dapat dilihat dari aktivitas masyarakat yang sudah Kembali normal, hal ini juga dapat menambah daya beli masyarakat menjadi lebih banyak karena pendapatan mereka sudah Kembali normal.

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



4) Mengikuti Berbagai Komunitas Motor Besar

Dengan menjadi Anggota dari berbagai komunitas motor besar dapat menambah peluang untuk bengkel *JRGarages*. Dengan menggunakan peluang tersebut maka akan memungkinkan bengkel *JRGarages* mendapatkan sponsor dan support dari para komunitas dan motovlogger Indonesia. Seperti membuat kegiatan sosial dan edukasi untuk mendapatkan perhatian dari masyarakat tentang bengkel *JRGarages* dan mendapatkan pelanggan baru. Hal ini akan berdampak baik terhadap bengkel karena masyarakat akan cepat mengetahui keberadaan bengkel *JRGarages*.

C 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.

d. Threats (Ancaman)

1) Persaingan yang kuat

Terdapat beberapa pesaing kuat yang sudah lama buka di Jakarta dan sudah memiliki pelanggan tetap, hal ini membuat *JRgarages* ingin tampil lebih dan berbeda dari mereka. Kami memberikan pelayanan dan fasilitas yang tidak ada di tempat lain hal ini yang dapat menarik perhatian konsumen dan berpindah menjadi pelanggan tetap *JRgarages*. Dari harga dan promosi yang kita lakukan juga akan membuat produk kami lebih terjangkau tentunya dengan kualitas yang sama dengan bengkel-bengkel lain.

2) Terdapat pesaing baru

Setelah bengkel modifikasi *JRgarages* beroperasi tidak menutup kemungkinan untuk pesaing-pesaing baru hadir, mereka bisa saja meniru konsep yang sudah dijalankan oleh bengkel *JRgarages* ataupun bengkel lain yang sudah



beroperasi lebih dulu. Hal tersebut yang sudah kami pikirkan untuk terus berinovasi pada bengkel kami dan terus menjaga konsumen setia *JRgarages* agar tidak berpindah ke bengkel lain dengan cara membuat member khusus untuk mendapatkan beberapa keuntungan belanja di bengkel kami dan terus meningkatkan fasilitas pelayanan dan kinerja agar konsumen puas dengan kinerja yang *JRgarages* berikan.

C 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 sumber atau dengan cara lain.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, 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. Kuadran SWOT

Tabel 3.4

Matriks SWOT Bengkel *JRgarages*

Internal	<p>Kekuatan (Strength)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang strategis 2. Fasilitas lengkap 3. Memiliki harga yang lebih murah dibanding pesaing 4. Pelayanan yang baik kepada konsumen atau pembeli 	<p>Kelemahan (Weakness)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kelengkapan produk yang masih kurang dibanding pesaing 2. Promosi atau iklan yang masih kurang baik.
Eksternal	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. menyediakan layanan transportasi seperti towing dari <i>JRgarage</i> dan tidak dikenakan biaya berpotensi meningkatkan penjualan <i>JRgarage</i> (S3, O1) 2.fasilitas dan produk yang ada di bengkel <i>JR garage</i> semakin berkembang dan lengkap karena kemajuan teknologi produksi (S2, O2) 3. Lokasi yang mudah dijangkau dan pelayanan yang memuaskan akan menambah support dan sponsor dari berbagai komunitas (S1, S4, O4) 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. akan mengajak kerja sama lebih banyak brand karena didukung oleh beberapa jalanan baru yang dibangun dibandingkan dengan kompetitor (W1, O1) 2. Penggunaan teknologi untuk mempromosikan bengkel <i>JRgarage</i> dan menambah rasa kepercayaan konsumen dengan memanfaatkan platform E-commerce dan memberikan beberapa jaminan garansi resmi (W2, O2)
Ancaman (Threats)	<p>Strategi ST</p>	<p>Strategi WT</p>

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



1. Persaingan yang kuat dengan para kompetitor
2. Terdapat pesaing baru yang terus bermunculan

1. Dengan menyediakan fasilitas yang lengkap dan nyaman seperti ruang tunggu ber AC, Wifi, TV, snack dan minuman dan harga produk yang lebih murah dapat bersaing dan melawan para kompetitor lain (S2, S3, T1)
2. Dengan memberikan fasilitas member dan lokasi bengkel yang strategis tentunya dapat melawan pesaing baru yang bermunculan (S4, S1, T2)

1. Memberikan publikasi kepada konsumen tentang nilai lebih yang diberikan bengkel JRgarage yaitu pelayanan dan Aftersale yang baik (W1, T1)
2. Memberikan reminder kepada konsumen tentang pentingnya garansi resmi sebuah produk untuk menjamin kualitas barang dengan harga yang bersahabat karena beberapa promo dan fasilitas yang diberikan bengkel JRgarage (W2, T2)

Sumber : Data Bengkel JRgarages, 2022

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk keperluan 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.