

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Di zaman serba cepat seperti sekarang ini, setiap orang diharuskan untuk bergerak lebih cepat dan mengefisienkan waktu sebaik mungkin agar setiap kegiatan atau pekerjaan yang dilaksanakan dapat berjalan sesuai jadwal dengan baik. Kepadatan jam kerja dan lokasi atau jarak tempuh tempat kerja yang cukup jauh mengharuskan masyarakat untuk dapat bergerak secara cepat dan tepat waktu. Sehingga pilihan memiliki kendaraan sangat di prioritaskan oleh masyarakat demi memenuhi kebutuhan hidupnya.

Menurut Salim (2000) dalam Agustinha Da Cruz (2018), Transportasi adalah kegiatan pemindahan barang (muatan) dan penumpang dari suatu tempat ke tempat lain. Dalam transportasi ada dua unsur yang terpenting yaitu pemindahan/pergerakan dan secara fisik mengubah tempat dari barang (komoditi) dan penumpang ke tempat lain (DA CRUZ, 2018). Maka dari itu terciptanya alat transportasi atau kendaraan sangat membantu manusia dalam melakukan pekerjaan, karena dapat mengantarkan pemiliknya ke tempat yang dituju sesuai dengan jadwal yang ditentukan. Sesuai dengan kebutuhan masyarakat akan keefisienan kerja tersebut, mendorong tiap individu untuk memiliki kendaraan khususnya kendaraan roda dua, sehingga meningkatkan jumlah permintaan terhadap kendaraan roda dua di masyarakat. Pernyataan tersebut dapat dibuktikan dari data perkembangan jumlah kepemilikan kendaraan di Indonesia menurut BPS (Badan Pusat Statistik)

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Kendaraan Bermotor Tahun 2014 – 2018 Menurut BPS**  
**(Badan Pusat Statistik)**

Jenis Kendaraan	Tahun				
	2002	2005	2008	2011	2014
Mobil Penumpang	10,432,259	11,484,514	12,599,038	14,580,666	15,493,068
Mobil Bis	2,272,821	2,286,309	2,398,846	2,486,898	2,509,258
Mobil Barang	5,286,061	5,615,494	6,235,136	7,063,433	7,523,550
Sepeda Motor	94,373,324	104,118,969	114,209,260	129,281,079	138,556,669

Sumber: BPS <https://kemenperin.go.id/artikel/22409/Mobil-Listrik-Butuh-Tambahan-Insentif>

Berdasarkan data yang ditunjukkan diatas dapat dilihat bahwa pada setiap tahunnya jumlah kendaraan bermotor terus meningkat terkhusus pada kendaraan sepeda motor yang pada tahun 2014 sudah menjadi 138,556,669 yang menandakan sepeda motor diminati masyarakat. Maka dari itu bagi masyarakat yang menggunakan kendaraan bermotor khususnya roda dua sebagai kendaraan sehari-harinya, sangat penting untuk merawat mesin yang ada pada kendaraanya. Pernyataan tersebut menunjukkan masyarakat ingin agar kesehatan kendaraan bermotornya tetap terjaga, sehingga tersedianya fasilitas perawatan kendaraan bermotor khususnya roda dua seperti bengkel sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Usaha bengkel memberikan peluang yang cukup besar dilihat dari tingginya tingkat kebutuhan masyarakat terhadap kendaraan bermotor khususnya roda dua,

sehingga tidak sedikit orang yang mencoba untuk membuka usaha perbengkelan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap perawatan bermotornya.

Menurut Kulkarni (2013) dalam Ila Vavarika Silviana (2020), Bengkel adalah tempat di mana seseorang mekanik melakukan pekerjaannya melayani jasa perbaikan dan perawatan kendaraan. Bengkel umum kendaraan bermotor adalah bengkel umum yang berfungsi untuk membetulkan, memperbaiki, dan merawat kendaraan bermotor agar tetap memenuhi persyaratan teknis dan layak jalan (SILVIANA, 2020). Bengkel, dalam hal ini khususnya sepeda motor atau motor pada umumnya menyediakan jasa perbaikan dan juga aksesoris peralatan dan sparepart sepeda motor untuk memenuhi kepuasan pelanggan terhadap sepeda motornya.

Kualitas suatu bengkel dapat dilihat dari jumlah pelanggan yang datang pada setiap bengkel buka atau beroperasi dan juga dapat dilihat dari jumlah produk peralatan dan perlengkapan kendaraan sepeda motor yang disediakan. Bengkel otomotif adalah tempat dimana kendaraan diperbaiki oleh teknisi atau tenaga mekanik. Bengkel dapat dibagi menjadi bengkel repair shop dan body shop. Bengkel repair shop melakukan pekerjaan seperti perbaikan mesin kendaraan, rem, knalpot, transmisi, ban, maupun penggantian oil. Bengkel body shop melakukan pekerjaan seperti perbaikan cat terhadap goresan, lecet, penyok, maupun pecah terhadap kerusakan kendaraan serta kerusakan yang disebabkan oleh tabrakan dan kecelakaan besar.

Untuk itu paling tidak ada beberapa alasan mengapa bengkel motor dibutuhkan: motor adalah salah satu alat transportasi yang tingkat komponen consumable-nya (habis terpakai) sangat tinggi, misalkan saja :

- a. Oli
  - b. Busi
  - c. Laher, Bearing, Kopling dsb
1. Keterbatasan kemampuan pemakai motor dalam memperbaiki motor saat memasang komponen sesuai dengan spesifikasi teknis
  2. Keterbatasan alat untuk memasang komponen motor, karena motor adalah salah satu alat transportasi yang membutuhkan alat yang khusus saat memasang komponen tertentu
  3. Keterbatasan waktu, memperbaiki motor bagi yang belum terbiasa dapat menghabiskan waktu yang sangat lama, maka dari itu biasanya pemakai motor lebih memfokuskan pemakaian motor bukan untuk membuang waktu dirinya dalam memperbaiki motor itu sendiri.

Salah satu bengkel yang memanfaatkan peluang pada usaha perbengkelan adalah Yos garage yang terletak di Jl. Taman raya blok h no: 11 Cirebon, Jawa barat. Bengkel tersebut merupakan usaha bengkel yang menyediakan jasa servis dan sparapart sepeda motor. Penulis tertarik untuk melakukan studi kasus pada usaha bengkel Yos garage karena bengkel tersebut adalah salah satu dari usaha bengkel di daerah sekitar Kota Cirebon yang buka pada setiap harinya, dan usaha yang beroperasi mulai dari pukul 08.00 sampai dengan 18.00 tersebut memiliki pelanggan yang cukup banyak pada setiap harinya yang berjumlah sekitar 10-15

pelanggan pada setiap harinya khusus untuk memperbaiki motor, diluar dari pembeli yang hanya membeli sparepart atau aksesoris sepeda motor dengan langsung ke toko .

Kekuatan dari Yos garage menerima pesanan sparepart bekas atau sparepart baru yang harus inden di dealer. Usaha Yos garage juga mudah untuk diketahui konsumen pengguna motor karena letak bengkel yang strategis berada di pinggir jalan. Yos garage juga menyediakan berbagai macam sparepart yang bagus dan berfungsi normal dari berbagai jenis merk sepeda motor. Yos garage juga melayani untuk tune up, servis ringan sedang berat, dan penggantian sparepart cepat dan murah. Tapi dari kekuatan di atas Yos garage juga memiliki kelemahan dari hal Sumber daya keuangan yang terbatas karena usaha bengkel memerlukan modal besar. Serta Lahan menyimpanan sparepart yang terbatas untuk membuka usaha bengkel lahan menjadi factor kunci. Dan masih kurangnya link di komunitas-komunitas sepeda motor di Kota Cirebon menjadi salah satu kelemahan. Ada juga kelemahan terakhir yaitu mekanik yang tidak memiliki sertifikat resmi yang menjadi factor daya tarik konsumen.

Peluang yang di miliki Yos garage yaitu bertambah jenis motor baru tiap tahunnya yang berbeda komponennya. Bertambahnya motor dengan teknologi injection yang memerlukan computer untuk mensettingnya. Dan maraknya layanan jasa jemput sepeda motor yang akan di servis. Ancaman yang hadir karena semakin suatu jenis usaha itu menjanjikan makin banyak juga bertambahnya competitor di dunia sparepart sepeda motor dan dunia bengkel sepeda motor . Makin bertambahnya bengkel di Kota Cirebon dari yang kecil

sampai yang besar dari yang modal nekad dan professional seperti bengkel sakti motor yang menjadi pesaing Bengkel Yos garage karena dari segi modal dan lahan lebih besar dari bengkel Yos garage dan juga dari jam terbang Sakti motor lebih lama dari Yos garage, Sakti motor sudah ada sejak tahun 2010 dan Yos garage baru ada tahun 2018.



Kenaikan price list sparepart yang terus berubah-ubah juga menjadikan ancaman karena bisa menimbulkan harga jual yang berubah. Dan yang terakhir merupakan ancaman yang serius yaitu makin maraknya sparepart kw dengan bungkus asli yang beredar di bengkel sepeda motor.

Meskipun bengkel tersebut ramai dikunjungi pelanggan, masih terdapat kekurangan antara lain pada Sumber Daya Keuangan dan Lahan yang terbatas mengakibatkan stok barang dimiliki tidak banyak karena keuangan dan lahan menjadi salah satu kekurangan di bengkel ini oleh karena itu kekurangan ini harus di hilangkan kedepannya. Dengan tingginya tingkat persaingan pada usaha perbengkelan, tidak sedikit usaha bengkel yang tutup, dan ada juga yang

berkembang pesat. Hal tersebut menunjukkan bahwa dengan persaingan bisnis yang ada sekarang ini baiknya usaha bisnis menerapkan strategi bisnis untuk mendukung perkembangan usahanya.

Salah satu strategi bisnis yang baik diterapkan menurut penulis adalah dengan strategi metode analisis SWOT yang mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan (Strength, Weakness, Opportunity, Threats). Kenapa penulis menggunakan analisis SWOT karena memang analisis SWOT berguna untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dialami oleh Yos garage. Berdasarkan paparan latar belakang di atas maka penulis berkeinginan untuk dapat mempelajari sekaligus menganalisa lebih mendalam salah satu usaha bengkel penjualan spare part dan jasa service motor yang berada di Kecamatan Harjamukti tersebut. Maka penulis akan mengambil judul “STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA BENGKEL Yos Garage (STUDI PENELITIAN BENGKEL YOS GARAGE DI JALAN TAMAN RAYA BLOK H NO 11 KECAMATAN HARJAMUKTI CIREBON)”



## **1.2 Perumusan Masalah Dan Pembatasan Masalah**

Berdasarkan pada latar belakang di atas, maka permasalahan pada Yos Garage yang dapat dirumuskan antara lain:

1. Faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha Bengkel Yos Garage Kota Cirebon?
2. Bagaimana strategi bisnis yang tepat dalam pengembangan usaha Bengkel Yos Garage untuk menghadapi persaingan?

Pembatasan masalah merupakan hal yang sangat penting untuk menghindari kesimpangsiuran dalam pembahasan penelitian ini. Adapun yang menjadi batasan masalah yang diteliti adalah:

1. Penelitian ini dilakukan pada usaha Bengkel Yos Garage, di Jalan Taman raya blok h no 11, Harjamukti, Cirebon Jawa barat.
2. Penelitian ini dilakukan untuk merumuskan strategi dalam mengembangkan usaha Bengkel Yos Garage agar dapat meningkatkan pendapatan bagi pemilik usaha.

## **1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan di atas, adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui dan mendeskripsikan faktor-faktor yang menjadi peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan sebagai strategi yang diterapkan di usaha Bengkel Yos Garage.

### **1.3.2. Manfaat Penelitian**

#### **1. Bagi Program Studi**

Peneliti ini dapat bermanfaat sebagai referensi bagi penulis lain untuk digunakan sebagai bahan tambahan dan pertimbangan dalam penelitian berikutnya.

#### **2. Bagi usaha Bengkel Yos Garage**

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan dan informasi akan peluang dan ancaman serta kelemahan dan kekuatan dalam memberikan pelayanan kepada para konsumen. Selain itu, sebagai masukan dan informasi akan strategi yang tepat dan dapat menerapkannya dalam kegiatan operasional sehari-hari untuk meningkatkan pelayanan kepada para konsumen.

#### **3. Bagi Penulis**

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk melatih, menerapkan, meningkatkan dan menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta lebih mengerti dan memahami teori-teori yang didapat selama proses perkuliahan. Serta sebagai bekal bagi penulis untuk membuka usaha bengkel dan penjualan sparepart di masa yang akan datang.

#### **4. Bagi peneliti lain**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan ataupun referensi bagi peneliti lain bila ingin melakukan penelitian dengan judul yang sama.