

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia otomotif saat ini mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Hal ini bisa ditandai dengan meningkatnya daya jual beli masyarakat Indonesia. Menurut data dari Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) mengumumkan pencapaian *wholesales* (distribusi dari pabrik ke *dealer*) kendaraan roda empat sepanjang 2017 mencapai 1.079.308 unit atau lebih tinggi dari pencapaian satu tahun sebelumnya sebesar 1.062.716 unit. Dari data jumlah kendaraan ini menunjukkan angka peningkatan yang cukup signifikan. Sehingga unit kendaraan di Indonesia setiap tahunnya mengalami peningkatan. Kendaraan yang sudah terjual ke pasaran, pada dasarnya membutuhkan *maintenance* untuk menjaga kendaraan tersebut tetap dalam kondisi prima saat di jalan. Untuk menjaga kondisi tersebut, mayoritas dari pelanggan akan memasukkan kendaraannya ke bengkel untuk melakukan *service* berkala. Di samping ada bengkel yang melakukan perawatan terhadap *service*, adapun bengkel yang fokus pada perbaikan *body* dan pengecatan kendaraan. Hal ini bisa ditunjukkan dengan banyaknya bengkel perbaikan *body* dan pengecatan kendaraan yang menjamur di setiap daerah baik dalam skala kecil maupun besar, memungkinkan terjadinya persaingan pasar yang ketat mulai dari sisi tampilan, harga, kualitas, pengalaman, dan manajemen.

Masyarakat Indonesia menengah ke atas seringkali menggunakan kendaraan untuk membantu aktivitas terutama dalam hal transportasi menuju tempat tujuan. Kendaraan berupa mobil diperlukan perawatan yang berkala agar fungsi dan keamanannya tetap terjaga. Atas dasar itu, setiap pabrik manufaktur otomotif selalu membuatkan dealer untuk perawatan kendaraan secara berkala sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan otomotif. Jumlah kendaraan setiap tahunnya terus meningkat secara signifikan sementara tidak untuk pertumbuhan *dealer* di Indonesia. Berdasarkan hal ini, banyak pengusaha yang membuka jasa bengkel untuk perawatan kendaraan karena permintaan akan jasa ini sangatlah besar.

Bengkel mobil adalah tempat untuk memperbaiki, merawat, dan memodifikasi

mobil sehingga di bengkel kita bisa melakukan perbaikan dan perawatan mobil (Halim & Huwae, 2019). Jika dikelompokkan berdasarkan kaitan dengan ATPM bengkel dapat dibedakan menjadi bengkel resmi dan bengkel umum. Bengkel resmi bersifat *one stop service* dimana segala kebutuhan mobil dapat dipenuhi sedangkan bengkel kebanyakan sesuai kebutuhan dan spesialisasinya seperti bengkel mesin, AC, kaki-kaki, body dan cat, *tune up*, dan bengkel modifikasi. Saat ini banyak bengkel yang menawarkan jasa dan harga yang bervariasi. Banyak kasus salah diagnosa masalah pada mobil sehingga kerusakan tidak teratasi dan biaya semakin membengkak, juga penipuan pihak mekanik terhadap kualitas penggantian *sparepart* yang tidak sesuai (produk imitasi) tetapi dengan harga produk original sehingga durabilitas berkurang (tidak awet). Maka dari itu Nat's Garage akan didirikan untuk memberi solusi dengan motto "Tepat Diagnosanya, Mantap Dandanannya". Nat's Garage adalah bengkel yang bergerak di bidang mesin *tune up* mesin dan AC mobil yang juga memberikan layanan antar jemput bagi pemilik kendaraan yang sibuk atau tidak sempat *service* mobilnya. Untuk mobil yang akan di-*service* akan dibawa menggunakan *truck towing* sehingga kendaraan aman sampai tujuan.

Nat's Garage akan melakukan *general check-up* untuk setiap orang kemudian kami akan memberi laporan terkait kondisi keseluruhan mobil setelah itu kami akan mendiskusikan pada pemilik terkait kendala pada mobil dan solusinya. Kami akan memberikan buku servis berkala setiap 10.000 kilometer untuk mobil bensin dan 5.000 kilometer untuk mobil diesel untuk menjaga performa mobil tetap optimal dan efisien. Berdasarkan pengklasifikasian yang ada saya berkeinginan mendirikan Nat's Garage karena jumlah mobil yang beredar di Indonesia sangat banyak dan kebutuhan perawatan mobil juga meningkat dan juga ketidakpercayaan pengguna mobil pada bengkel resmi dan bengkel umum sehingga saya mengambil peluang tersebut untuk mendirikan bengkel yang kompeten, tepat, dan edukatif bagi pelanggan.

Perencanaan usaha atau *business plan* mengatur tentang kegiatan apa yang akan dijalankan untuk mempunyai dan menjalankan konsep usaha (Supriyanto, 2012). Melalui sebuah perencanaan bisnis maka tentu seorang *entrepreneur* dapat menuangkan ide – ide yang kreatif serta inovatif dalam suatu usaha. Rencana bisnis yang akan dijalankan nantinya adalah bengkel mobil (Viridianasari, 2021).

Adanya pertumbuhan jumlah mobil di Kota Samarinda meningkatkan potensi bagi industri turunan otomotif di kota tersebut, seperti bengkel mobil yang merupakan penyedia layanan purna jual bagi kendaraan bermotor. Fungsi bengkel sebagai bengkel umum kendaraan bermotor berfungsi untuk membetulkan, memperbaiki, dan merawat kendaraan bermotor agar tetap memenuhi persyaratan teknis dan laik jalan (Rahmadiana & Nugroho, 2013).

Di kota Samarinda banyak bengkel umum dan bengkel resmi ATPM yang masing masing memiliki kelebihan dan kekurangan masing – masing. Karena ada beberapa kekhawatiran jika melakukan servis di bengkel umum seperti penipuan *sparepart* yang kerap terjadi dan juga diagnosa yang salah sehingga membuat pemilik mobil merasa takut dan lebih memilih bengkel resmi ATPM yang biaya lebih mahal. Oleh karena itu Nat's Garage akan didirikan untuk menjadi bengkel umum yang memiliki standar operasional yang baik seperti ATPM tetapi memiliki harga yang lebih murah.

Nat's Garage yang akan didirikan direncanakan memiliki nilai pembeda dengan bengkel lain. Nat's Garage memiliki visi untuk memuaskan pelanggan dengan melakukan *service* dengan baik dan pengerjaan yang maksimal oleh mekanik professional sehingga pelanggan merasa aman dan nyaman.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini bermaksud mengetahui apakah rencana tersebut di atas sudah tepat untuk dijalankan. Penelitian ini berjudul “Penyusunan Rencana Bisnis Nat's Garage Di Samarinda”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

Menyusun perencanaan bisnis Nat's Garage Di Samarinda ditinjau dari aspek pemasaran, operasi, sumber daya manusia dan keuangan ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Untuk menyusun perencanaan bisnis Nat's Garage Di Samarinda ditinjau dari aspek pemasaran, operasi, sumber daya manusia dan keuangan.

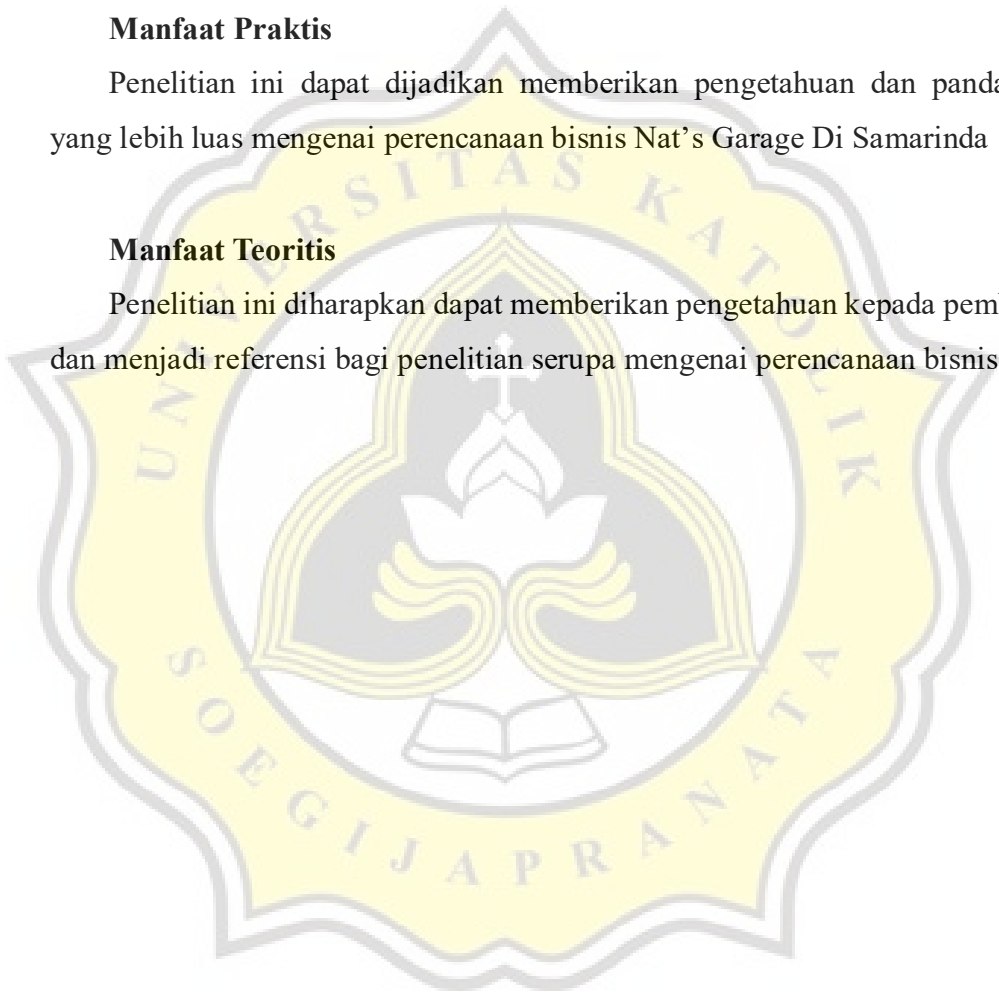
Manfaat Penelitian

Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan memberikan pengetahuan dan pandangan yang lebih luas mengenai perencanaan bisnis Nat's Garage Di Samarinda

Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada pembaca dan menjadi referensi bagi penelitian serupa mengenai perencanaan bisnis.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA