

**RANCANGAN USAHA JASA BENGKEL LOR NDESO *AUTOBODY*  
*REPAIR AND PAINTING***

**PROYEK AKHIR**

Diajukan Kepada Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta Untuk  
Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh  
Gelar Ahli Madya Teknik



**Disusun Oleh :  
MUHAMMAD FAISHOL ROCHMAN  
NIM. 15509134019**

**PROGRAM STUDI TEKNIK OTOMOTIF  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

**2018**

# **RANCANGAN USAHA JASA BENGKEL LOR NDESO *AUTOBODY REPAIR AND PAINTING***

Oleh:

Muhammad Faishol Rochman

NIM. 15509134019

## **ABSTRAK**

Tujuan dibuatnya Proyek Akhir yang berjudul rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* adalah: merancang usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* sebagai langkah awal untuk mengembangkan usaha dan nantinya yang akan menjadi acuan dalam pembuatan bengkel dan mengetahui hasil rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

Rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* dibuat melalui beberapa tahapan yaitu: identifikasi masalah permasalahan yang ada di bengkel Djokdja Dab, kemudian dilanjutkan diskusi hasil identifikasi masalah dengan *owner* bengkel dan dosen pembimbing, kemudian dilanjutkan pengambilan data lapangan, selanjutnya pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*, setelah proses pembuatan rancangan usaha jasa bengkel selesai dikonsultasikan dengan pemilik bengkel dan dosen pembimbing agar hasil rancangan tersebut sesuai dengan apa yang dibutuhkan. Proses pengujian rancangan usaha jasa bengkel tersebut dengan melakukan penilaian yang meliputi aspek-aspek kelayakan usaha tersebut.

Setelah melakukan pengujian didapatkan hasil penilaian bahwa nilai terendah pada aspek hukum, ekonomi, sosial dan politik dengan nilai 78, pada nilai tertinggi yaitu pada aspek pasar dan pemasaran dengan nilai 95 dan hasil rata-rata penilaiannya yaitu 87. Berdasarkan hasil penilaian yang diberikan oleh *owner* bengkel dapat disimpulkan bahwa rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang telah dibuat dinyatakan layak sebagai pengembangan usaha bengkel dan nantinya yang akan menjadi acuan dalam pembuatan bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

Kata kunci : Rancangan Usaha jasa, Bengkel, *Autobody repair and painting*.

## **DESIGN BUSINESS SERVICES WORKSHOP OF LOR NDESO AUTOBODY REPAIR AND PAINTING**

By:

Muhammad Faishol Rochman  
NIM. 15509134019

### ***ABSTRACT***

The purpose of the Final Project, entitled Lor Ndeso workshop service design, autobody repair and painting is: designing a workshop service shop Lor Ndeso autobody repair and painting as a first step to develop a business and later that will be a reference in making and knowing the workshop' results service business Lor Ndeso autobody repair and painting.

Lor Ndeso workshop service business design autobody repair and painting is made through several stages, firstly: identification of problems in Djokdja Dab workshop, continued by discussion of the results of problem identification with the workshop owner and supervisor, then continued by data collection in the field, then making a service business design Lor Ndeso workshop autobody repair and painting, after the workshop service business drafting process is completed, it is consulted with the workshop owner and supervisor so that the design results are in accordance with what is needed. The process of testing the workshop service business design by conducting an assessment covering aspects of business feasibility.

After testing it, was found that the lowest score was on the legal, economic, social and political aspects with a value of 78, at the highest value, namely on the market and marketing aspects with a value of 95 and the average score was 87. Based on the assessment results provided by the owner The workshop can be concluded that the Lor Ndeso workshop service business design autobody repair and painting that has been made is declared feasible as a workshop business development and later that will be a reference in making the Lor Ndeso autobody repair and painting workshop.

Keywords: Work design services, Workshop, Autobody repair and painting.

## **SURAT PERNYATAAN**


Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Faishol Rochman  
NIM : 15509134019  
Program Studi : Teknik Otomotif  
Judul Proyek Akhir : Pembuatan Rancangan Usaha Jasa Bengkel Lor  
*Ndeso Autobody Repair and Painting*

Menyatakan bahwa Proyek Akhir ini benar-benar karya saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta, 30-07- 2018

Yang menyatakan,



Muhammad Faishol Rochman  
NIM. 15509134019

## **LEMBAR PERSETUJUAN**

Proyek Akhir dengan Judul

**PEMBUATAN RANCANGAN USAHA JASA BENGKEL LOR NDESO**

***AUTOBODY REPAIR AND PAINTING***

Disusun Oleh:

Muhammad Faishol Rochman

NIM. 15509134019

Telah memenuhi syarat dan disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk dilaksanakan

Ujian Proyek Akhir bagi yang bersangkutan,

Yogyakarta, 22 - 08 - 2018

Mengetahui,

Ketua Program Studi



Moch. Solikin, M. Kes.

NIP. 19680404 199303 1 003

Disetujui,

Dosen Pembimbing,



Drs. Kir Haryana, M.Pd.

NIP. 19601228 198601 1 001



## HALAMAN PENGESAHAN

Proyek Akhir




### PEMBUATAN RANCANGAN USAHA JASA BENGKEL LOR NDESO *AUTOBODY REPAIR AND PAINTING*

Disusun Oleh :

Muhammad Faishol Rochman  
NIM. 15509134019

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Proyek Akhir Program Studi Teknik  
Otomotif Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta  
Pada tanggal 08 Agustus 2018

#### TIM PENGUJI

Nama/Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
<u>Drs. Kir Haryana, M.Pd.</u> Ketua Penguji/Pembimbing		<u>20-8-2018</u>
<u>Martubi, M.Pd., M.T.</u> Sekretaris		<u>20-8-2018</u>
<u>Prof. Dr. Herminanto Sofyan, M.Pd.</u> Penguji		<u>20-8-2018</u>

Yogyakarta, 08 Agustus 2018

Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta



Dekan

  
Dr. Ir. Widarto, M.Pd.

NIP. 19631230 198812 1 001

## **MOTTO**

- *Ilmu harus dicari semata-mata untuk mengharapkan ridha ALLAH swt.*
- *Kesabaran merupakan modal penting dalam menuntut ilmu.*

## **PERSEMBAHAN**

*Dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat, saya  
persembahkan karya ini pada :*

*Kedua orang tua saya yang telah mendidik dengan  
penuh rasa kasih sayang dan tanggung jawab tanpa  
mengenal lelah sejak lahir hingga saat ini.*

*Seluruh dosen dan karyawan di jurusan Pendidikan  
Teknik Otomotif Universitas Negeri Yogyakarta, terimakasih  
atas bantuan dan bimbingannya selama menempuh  
pendidikan di Universitas Negeri Yogyakarta.*

*Teman-teman angkatan 2015 yang senantiasa membantu  
dalam berbagai hal, termasuk dalam proses penyusunan  
laporan proyek akhir ini.*



## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, hidayah, dan inayah-Nya kepada kita semua sehingga Proyek Akhir dalam rangka untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk mendapatkan gelar Ahli Madya Teknik dengan judul “Rancangan Usaha Jasa Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting*” dapat disusun dan diselesaikan oleh penyusun dengan baik.

Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW sebagai sosok suri tauladan yang baik bagi seluruh umat manusia.

Proyek Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik tidak lepas dari bantuan dan kerjasama dari banyak pihak. Berkenaan dengan hal tersebut penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Drs. Kir Haryana. M.Pd., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam menyusun laporan Proyek Akhir ini.
2. Bapak Dr. Zainal Arifin, M.T., selaku Ketua Jurusan Pendidikan Teknik Otomotif Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta.
3. Bapak Moch. Solikin, M.Kes., selaku Ketua Program Studi D3 Teknik Otomotif Universitas Negeri Yogyakarta.
4. Bapak Tafakur, S.Pd., M.Pd., selaku Koordinator Proyek Akhir Program Studi D3 Teknik Otomotif Universitas Negeri Yogyakarta.

5. Bapak Dr. Ir. Widarto, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta.
6. Bapak Musthofa, S.Pd., selaku Owner Bengkel Djokdja Dab *Autobody Repair and Painting* yang telah membantu pelaksanaan kegiatan (WBL) *Work Based Learning*.
7. Kedua Orang tua dan yang selalu memberi dukungan dan doa yang tiada hentinya, sehingga penyusun Proyek Akhir ini berjalan dengan baik.
8. Teman-teman Teknik Otomotif D3 kelas B angkatan 2015 yang telah membantu dalam penyelesaian Proyek Akhir ini.
9. Serta semua pihak, secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan di sini atas bantuan dan perhatiannya selama penyusunan Proyek Akhir ini.

Akhirnya, semoga segala bantuan yang telah diberikan semua pihak diatas menjadi amalan yang bermanfaat dan mendapatkan balasan dari Allah SWT dan Proyek Akhir ini menjadi informasi bermanfaat bagi pembaca atau pihak lain yang membutuhkannya.

Yogyakarta, 2018

Penulis,

Muhammad Faishol Rochman  
NIM. 15509134019

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>v</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	3
C. Pembatasan Masalah .....	5
D. Rumusan Masalah .....	5
E. Tujuan .....	5
F. Manfaat .....	6
G. Keaslian Gagasan .....	7
<b>BAB II. PENDEKATAN PEMECAHAN MASALAH</b>	
A. Manajemen	
1. Pengertian Manajemen .....	8
2. Tujuan Manajemen .....	10
3. Unsur-unsur Manajemen .....	11
4. Proses Manajemen .....	13
B. Wirausaha	
1. Pengertian Wirausaha .....	17
2. Ciri-ciri dan Karakteristik Wirausaha .....	19
C. Perencanaan Bisnis ( <i>Business Plan</i> )	
1. Pengertian Perencanaan Bisnis ( <i>Business Plan</i> ) .....	23
2. Alasan Perlunya Menyusun Perencanaan Bisnis .....	24
3. Konsep Dasar Menyusun Perencanaan Bisnis .....	25
4. Karakteristik Menyusun Perencanaan Bisnis yang baik .....	34
5. Manfaat Menyusun Perencanaan Bisnis .....	34
D. Jasa	
1. Pengertian jasa .....	37
2. Karakteristik Jasa .....	37
3. Jenis-jenis Jasa .....	39

E. Studi Kelayakan Bisnis	
1. Pengertian Bisnis .....	40
2. Pengertian Manajemen Bisnis .....	40
3. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis.....	40
4. Tujuan Dilakukan Studi Kelayakan Bisnis.....	41
5. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis .....	42
6. Tahapan Studi kelayakan Bisnis.....	45
7. Aspek-aspek Kelayakan Bisnis .....	47
F. Bengkel <i>Autobody Repair and Painting</i> .....	64
<b>BAB III. KONSEP RANCANGAN</b>	
A. Konsep Rancangan .....	65
B. Rencana Langkah Kerja .....	73
C. Rancangan pengujian .....	80
<b>BAB IV. PROSES, HASIL, DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Proses Langkah-langkah Menyusun <i>Bisnis Plan</i> .....	82
B. Hasil .....	120
C. Pembahasan.....	124
<b>BAB V. SIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Simpulan .....	128
B. Saran.....	129
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>130</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>132</b>

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Sifat yang Harus Dimiliki Seorang Wirausaha .....	20
Tabel 2. Analisis Peluang dan Ancaman.....	30
Tabel 3. Analisis Kekuatan dan Kelemahan .....	31
Tabel 4. Analisis Peluang dan Ancaman.....	69
Tabel 5. Analisis Kekuatan dan Kelemahan .....	70
Tabel 6. Rencana Penilaian Rancangan Usaha Jasa Bengkel .....	81
Tabel 7. Waktu Operasional Bengkel Lor Ndeso .....	88
Tabel 8. <i>Flate Rate Quick Repair</i> Lor Ndeso .....	92
Tabel 9. Daftar Harga Pengecatan Bengkel Lor Ndeso .....	95
Tabel 10. Standar Waktu Pengerjaan Bengkel Lor Ndeso .....	96
Tabel 11. Hasil Penilaian Rancangan Usaha Jasa Bengkel.....	123

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Unsur-unsur Manajemen .....	12
Gambar 2. Diagram Alur Perancangan .....	74
Gambar 3. Lokasi Bengkel Lor Ndeso.....	86
Gambar 4. Diagram Persentase Jenis Pekerjaan Bengkel Lor Ndeso .....	87
Gambar 5. Struktur Organisasi Bengkel Lor Ndeso .....	97



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Permohonan Pembimbing Proyek Akhir .....	133
Lampiran 2. Kartu bimbingan Proyek Akhir .....	134
Lampiran 3. Sampul Poposal Usaha Bengkel Lor Ndeso <i>Autobody Repair and Painting</i> . ....	135
Lampiran 4. Lembar Penilaian Proyek Akhir .....	136
Lampiran 5. Lembar Uji Rancangan Jasa Bengkel Lor Ndeso <i>Autobody Repair and Painting</i> . ....	137
Lampiran 6. Bukti Selesai Revisi Proyek Akhir .....	138

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. 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. Disamping ada bengkel yang melakukan perawatan terhadap *service*, adapun bengkel yang fokus pada perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan. Hal ini bisa ditunjukkan dengan banyaknya bengkel perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan yang menjamur di setiap daerah baik dalam skala kecil maupun besar, memungkinkan terjadilah persaingan pasar yang ketat mulai dari sisi tampilan, harga, kualitas, pengalaman, dan manajemen.

Mengingat Yogyakarta adalah kota pelajar atau pendatang dan gairah otomotifnya sangat tinggi sekali. Bengkel Djokdja Dab merupakan salah satu bengkel yang ada di Yogyakarta, yang bergerak dalam bidang perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan. Mayoritas pelanggan yang masuk kendaraannya untuk dilakukan perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan, dan juga mempunyai jenis kerusakan yang berbeda-beda. Ada keluhan untuk kendaraan yang penyok, baret, dekok, keropos, ataupun yang lainnya. Untuk melayani konsumen yang berbeda-beda keluhan ini, bengkel Djokdja Dab mengklasifikasikan jenis pelanggan ini ke dalam dua tipe, yaitu pelanggan asuransi dan juga pelanggan umum/pribadi. Pelanggan asuransi merupakan pelanggan yang memiliki kendaraan yang diasuransikan melalui biro jasa asuransi, sedangkan pelanggan umum adalah *customer* pribadi, *rental* mobil, *grap car/taxi online*, *club* mobil dan sebagainya.

Dalam pengelolaan administrasi pelayanan pelanggan asuransi maupun pribadi mempunyai perbedaan. Hal ini dikarenakan tahapan proses dalam alur atau jalur pelayanan asuransi dan pribadi berbeda. Untuk jalur asuransi alur proses administrasi pelayanan yang dilakukan lebih panjang dibandingkan dengan yang umum. Pelayanan yang lebih panjang ini disebabkan pihak asuransi dan pihak bengkel harus ada surat persetujuan terlebih dahulu yang sifatnya tertulis dan juga mengikat. Adapun dalam pelaksanaannya keterikatan antara pihak bengkel dengan pihak asuransi sering disebut dengan kebijakan *claim* asuransi. Sedangkan untuk pelanggan yang pribadi dalam administrasi pelayanan langsung dilakukan dengan pemilik kendaraan.

Berjalannya Bengkel Djokdja Dab selama lima tahun terakhir, antusias *customer* pribadi dari kalangan *club*, *rental* mobil maupun umum semakin meningkat dari targetan awal 20% untuk *customer* pribadi dan 80% untuk *customer* asuransi. Akibatnya *customer* pribadi selama ini yang sengaja tidak digarap atau tidak dikerjakan.

Menyikapi hal tersebut, bengkel Lor Ndeso ini ada dikhususkan pada *customer* pribadi dengan yang harga *relative* premium atau menengah ke atas.

Disamping itu bengkel Lor ndeso, juga dipakai untuk pengembangan pendidikan otomotif yang meliputi sekolah menengah umum maupun kampus khususnya dibidang perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan.

Sehingga hal ini merupakan sebuah masalah yang nantinya perlu di atasi. Menyikapi hal tersebut, karena bengkel Djokdja Dab berfokus pada *customer* asuransi, sehingga dibutuhkan pengembangan bengkel yang berfokus pada *customer* pribadi. Oleh karena itu dalam Proyek Akhir ini tema yang akan diangkat adalah **“Rancangan Usaha Jasa Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting*”** untuk bisa memfokuskan *customer* pribadi dari banyaknya permintaan pelanggan maupun rekan rental mobil, *club* mobil dan masyarakat umum.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan di atas, maka dapat diidentifikasi masalah bahwa perlunya rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang layak untuk dijadikan sebagai langkah awal

pengembangkan usaha bengkel dan nantinya yang akan menjadi acuan dalam pembuatan bengkel.

Pada dua tahun terakhir terjadi peningkatan yang sangat signifikan jumlah unit kendaraan. 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.

Kendaraan yang sudah terjual ke pasaran, pada dasarnya membutuhkan perbaikan atau perawatan salah satunya adalah perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan.

Bengkel Djokdja Dab merupakan bengkel yang bergerak dalam bidang jasa perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan, bengkel Djokdja Dab mengklasifikasikan jenis pelanggan ini ke dalam dua tipe, yaitu pelanggan asuransi dan juga pelanggan umum/pribadi. Dalam pengelolaan administrasi pelayanan pelanggan asuransi maupun pribadi mempunyai perbedaan. Sehingga perlu adanya pengembangan bengkel tersebut untuk memisah antara pelanggan asuransi dan pelanggan umum/pribadi sehingga target tiap-tiap bagian bisa terpenuhi.

Berjalannya Bengkel Djokdja Dab selama lima tahun terakhir, antusias *customer* pribadi dari kalangan *club*, rental maupun umum mengalami peningkatan dari targetan awal 20% untuk *customer* pribadi dan 80% untuk *customer* asuransi. Akibatnya *customer* pribadi selama ini yang sengaja tidak

digarap/dikerjakan. Sehingga dibutuhkan pengembangan bengkel yang berfokus pada *customer* pribadi dari banyaknya permintaan pelanggan maupun rekan rental mobil, *club* mobil dan masyarakat umum.

### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, permasalahan yang akan dibahas tidak mencakup semuanya, namun permasalahan akan dibatasi menjadi dua *point* saja yang telah dipertimbangkan hasil praktisnya. diantaranya membahas tentang rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* dan mengujinya meliputi aspek-aspek kelayakan usaha yang sesuai dengan kebutuhan bengkel.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah diatas, maka dapat merumuskan masalah yang akan dipecahkan, yaitu diantaranya:

1. Bagaimana proses pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* sesuai dengan permintaan dari *owner* bengkel.?
2. Bagaimana hasil rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.?

### **E. Tujuan**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, dapat diambil tujuan sebagai berikut:

1. Merancang usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* sebagai langkah awal untuk mengembangkan usaha bengkel dan nantinya yang akan menjadi acuan dalam pembuatan bengkel.



2. Mengetahui hasil rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

#### **F. Manfaat**

Manfaat yang dapat diperoleh dari laporan pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* adalah:

##### **1. Manfaat bagi Industri**

- a. Menjadi bahan usulan yang dapat berguna bagi pengembangan bengkel Djokdja Dab *autobody repair and painting* dan nantinya yang akan menjadi acuan dalam pembuatan bengkel.
- b. Mempermudah bengkel Djokdja Dab dalam hal pengelolaan pengembangan usahanya.

##### **2. Manfaat bagi Universitas Negeri Yogyakarta**

- a. Sebagai referensi bagi mahasiswa khususnya adik tingkat, yang hendak melakukan *improvement* terutama dalam hal manajemen pengelolaan pengembangan bengkel di Industri.
- b. Sebagai bagian langkah nyata untuk mempererat kerja sama Universitas Negeri Yogyakarta dengan pihak Industri.

##### **3. Manfaat bagi mahasiswa**

- a. Sebagai tolak ukur kemampuan mahasiswa dalam mengikuti praktik perkuliahan.
- b. Sebagai langkah dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh dalam praktik secara langsung

- c. Sebagai pembelajaran bagi mahasiswa bagaimana mengidentifikasi dan memecahkan suatu permasalahan.
- d. Sebagai media bagi mahasiswa dalam menempuh Proyek Akhir sebagai syarat lulus dari perkuliahan.

#### **G. Keaslian Gagasan**

Proyek Akhir Perancangan Usaha Jasa Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting* ini adalah murni pemikiran penulis berdasarkan hasil dari diskusi dengan beberapa pihak yaitu; *Owner* bengkel Djokdja Dab *Autobody Repair and Painting*, Dosen pendidikan teknik otomotif, serta analisa di Bengkel Djokdja Dab *Autobody Repair and Painting* terhadap permasalahan pengembangan Bengkel Djokdja Dab *Autobody Repair and Painting*.

## **BAB II**

### **PENDEKATAN PEMECAHAN MASALAH**

#### **A. Manajemen**

Siapapun yang sedang, dan akan menjalankan usaha tentu telah melaksanakan serangkaian kegiatan merencanakan, melaksanakan dan menilai keberhasilan dan kegagalan usahanya. Disadari atau tidak, Mereka telah menempuh proses manajemen. Akan tetapi, alangkah lebih baik apabila dalam praktik usahanya tersebut, mereka menerapkan pemahaman yang mendalam tentang ilmu manajemen, tentu usahanya akan lebih terarah dan lebih mudah mencapai tujuan.

Ilmu manajemen apabila dipelajari secara komprehensif dan diterapkan secara konsisten memberikan arah yang jelas, langkah yang teratur dan keberhasilan dan kegagalan dapat mudah dievaluasi dengan benar, akurat dan lengkap sehingga dapat dijadikan bahan pembelajaran bagi tindakan selanjutnya.

Terlebih pada sebuah perusahaan yang berorientasi laba atau komersial sebagai lembaga yang bukan saja besar secara fisik, tetapi juga mengemban misi yang besar dan mulia untuk meningkatkan taraf ekonomi dan kesejahteraan kehidupan bangsa. tentu saja memerlukan manajemen yang profesional.

#### **1. Pengertian Manajemen**

Menurut Stoner (1992: 8) manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Dengan demikian manajemen merupakan kemampuan dan keterampilan khusus yang dimiliki oleh seseorang untuk melakukan suatu kegiatan baik secara perorangan ataupun bersama orang lain atau melalui orang lain dalam upaya mencapai tujuan organisasi secara produktif, efektif dan efisien. Sehingga setiap usaha untuk mendapatkan keuntungan merupakan suatu sistem terencana untuk menciptakan setiap peluang menjadi bermanfaat dan berhasil guna memiliki garapan dasar yang dikembangkan, diantaranya terdiri dari:

- a. Bidang garapan manusia (*SDM*)
- b. Bidang garapan keuangan (*money*)
- c. Bidang garapan strategi (*method*)
- d. Bidang garapan bahan (*material*)
- e. Bidang garapan pasar (*market*)

Mengadaptasi pengertian manajemen dapat dikemukakan bahwa manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha yang bersifat ekonomis agar mencapai tujuan usaha yang telah ditetapkan.

Manajemen adalah suatu penataan bidang garapan ekonomi yang dilakukan melalui aktivitas perencanaan, pengorganisasian, penyusunan staf, pembinaan, pengkoordinasian, pengkomunikasian, pemotivasian, penganggaran, pengendalian, pengawasan, penilaian dan pelaporan secara sistematis untuk mencapai tujuan ekonomi secara berkualitas.

## 2. Tujuan Manajemen

Dilakukan manajemen agar pelaksanaan suatu usaha terencana secara sistematis dan dapat dievaluasi secara benar, akurat dan lengkap sehingga mencapai tujuan secara produktif, berkualitas, efektif dan efisien

### a. Produktivitas

Adalah perbandingan terbaik antara hasil yang diperoleh (*output*) dengan jumlah sumber yang dipergunakan (*input*). Produktivitas dapat dinyatakan secara kuantitas maupun kualitas. Kuantitas *output* berupa jumlah tamatan dan kuantitas input berupa jumlah tenaga kerja dan sumberdaya selebihnya (uang, peralatan, perlengkapan, bahan, dsb.). Produktivitas dalam ukuran kualitas tidak dapat diukur dengan uang, produktivitas ini digambarkan dari ketetapan menggunakan metode atau cara kerja dan cara dan alat yang tersedia sehingga volume dan beban kerja dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang tersedia dan mendapat respons positif dan bahkan pujian dari orang lain atas hasil kerjanya. Kajian terhadap produktivitas secara lebih komprehensif adalah keluaran yang banyak dan bermutu dari tiap-tiap fungsi atau peranan penyelenggaraan pendidikan.

### b. Kualitas

Menunjukkan kepada suatu ukuran penilaian atau penghargaan yang diberikan atau dikenakan kepada barang

(*products*) dan/atau jasa (*services*) tertentu berdasarkan pertimbangan objektif atas bobot dan/atau kinerjanya.

Jasa/pelayanan atau produk tersebut harus menyamai atau melebihi kebutuhan atau harapan pelanggannya. Dengan demikian mutu adalah jasa/produk yang menyamai bahkan melebihi harapan pelanggan sehingga pelanggan mendapat kepuasan.

c. Efektivitas Adalah ukuran keberhasilan tujuan organisasi.

d. Efisiensi

Berkaitan dengan cara yaitu membuat sesuatu dengan betul (*doing things right*) sementara efektivitas adalah menyangkut tujuan (*doing the right things*) atau efektifitas adalah perbandingan antara rencana dengan tujuan yang dicapai, efisiensi lebih ditekankan pada perbandingan antara *input*/sumber daya dengan *output*. Suatu kegiatan dikatakan efisien bila tujuan dapat dicapai secara optimal dengan penggunaan atau pemakaian sumber daya yang minimal. Efisiensi pendidikan adalah bagaimana tujuan itu dicapai dengan memiliki tingkat efisiensi waktu, biaya, tenaga dan sarana.

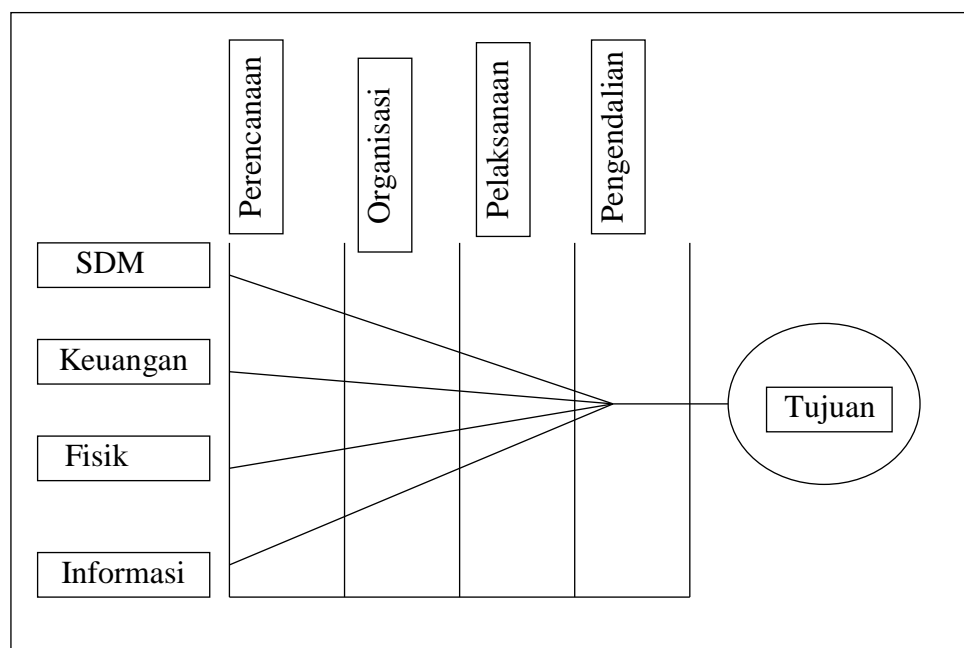
### **3. Unsur-unsur Manajemen**

Dalam manajemen terkandung pengertian pemanfaatan sumber daya untuk tercapainya tujuan. Dapat dikatakan bahwa sumber daya tersebut adalah unsur-unsur dalam manajemen. Secara lengkap unsur-unsur manajemen adalah:



- a. Manusia (*Man*)
- b. Bahan (*Materials*)
- c. Mesin/peralatan (*Machines*)
- d. Metode/cara kerja (*Methods*)
- e. Modal uang (*Money*)
- f. Informasi (*Information*)

Dari enam unsur tadi dapat disingkat menjadi 5M + 1 yang dalam bahasa Inggris terdiri dari *Man*, *Materials*, *Methods*, *Money* dan *Information's*. Diketahui pula bahwa sumberdaya tadi bersifat terbatas, maka tugas manajer adalah mengelola keterbatasan sumber daya secara efisien dan efektif agar tujuan tercapai. Penghamburan sumber daya akan mengakibatkan kelangsungan organisasi dalam jangka panjang terancam.



Gambar 1. Unsur-unsur Manajemen

#### 4. Proses Manajemen

Beberapa definisi menunjukkan bahwa manajemen merupakan suatu proses yang sistematis dalam melakukan kegiatan organisasi. Proses manajemen secara umum mengikuti langkah-langkah merencanakan, mengorganisasikan, memimpin, dan mengendalikan.

a. Merencanakan

Merencanakan adalah membuat suatu target-target yang akan dicapai atau diraih di masa depan. Dalam organisasi merencanakan adalah suatu proses memikirkan dan menetapkan secara matang arah, tujuan dan tindakan sekaligus mengkaji berbagai sumber daya dan metode/teknik yang tepat.

Merencanakan pada dasarnya membuat keputusan mengenai arah yang akan dituju, tindakan yang akan diambil, sumber daya yang akan diolah dan teknik/metode yang dipilih untuk digunakan. Rencana mengarahkan tujuan organisasi dan menetapkan prosedur terbaik untuk mencapainya. Prosedur itu dapat berupa pengaturan sumber daya dan penetapan teknik/metode. Keberadaan suatu rencana sangat penting bagi organisasi karena rencana berfungsi untuk:

- 1) Menjelaskan dan merinci tujuan yang ingin dicapai
- 2) Memberikan pegangan dan menetapkan kegiatan-kegiatan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut

- 3) Organisasi memperoleh standar sumber daya terbaik dan mendayagunakannya sesuai tugas pokok fungsi yang telah ditetapkan.
- 4) Menjadi rujukan anggota organisasi dalam melaksanakan aktivitas yang konsisten prosedur dan tujuan.
- 5) Memberikan batas kewenangan dan tanggung jawab bagi seluruh pelaksana
- 6) Memonitor dan mengukur berbagai keberhasilan secara *intenship* sehingga bisa menemukan dan memperbaiki penyimpangan secara dini.
- 7) Memungkinkan untuk terpeliharanya persesuaian antara kegiatan internal dengan situasi eksternal
- 8) Menghindari pemborosan.

Secara sederhana merencanakan adalah suatu proses merumuskan tujuan-tujuan, sumber daya, dan teknik/metode yang terpilih.

b. Mengorganisasikan

Setelah mendapat kepastian tentang tujuan, sumber daya dan teknik/metode yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut, lebih lanjut manajer melakukan upaya pengorganisasian agar rencana tersebut dapat dikerjakan oleh orang ahlinya secara sukses.

Mengorganisasikan adalah proses mengatur, mengalokasikan dan mendistribusikan pekerjaan, wewenang dan sumber daya diantara

anggota organisasi untuk mencapai tujuan organisasi. Stoner (1996: 11) menyatakan bahwa mengorganisasikan adalah proses mempekerjakan dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam cara terstruktur guna mencapai sasaran spesifik atau beberapa sasaran.

Mengorganisasikan berarti: (1) menentukan sumber daya dan kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, (2) merancang dan mengembangkan kelompok kerja yang berisi orang yang mampu membawa organisasi pada tujuan, (3) menugaskan seseorang atau kelompok orang dalam suatu tanggung jawab tugas dan fungsi tertentu, (4) mendelegasikan wewenang kepada individu yang berhubungan dengan keleluasaan melaksanakan tugas. Dengan rincian tersebut, manajer membuat suatu struktur formal yang dapat dengan mudah dipahami orang dan menggambarkan suatu posisi dan fungsi seseorang di dalam pekerjaannya.

Mengorganisasikan sangat penting dalam manajemen karena membuat posisi orang jelas dalam struktur dan pekerjaannya dan melalui pemilihan, pengalokasian dan pendistribusian kerja yang profesional, organisasi dapat mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

Dalam mengorganisasikan seorang manajer jelas memerlukan kemampuan memahami sifat pekerjaan (*job specification*) dan kualifikasi orang yang harus mengisi jabatan. Dengan demikian

kemampuan menyusun personalia adalah menjadi bagian pengorganisasian.

c. Memimpin

Memimpin organisasi lebih menekankan pada upaya mengarahkan dan memotivasi para personil agar dapat melaksanakan tugas pokok fungsinya dengan baik. Memimpin menurut Stoner (1996: 11) adalah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktivitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari anggota kelompok atau seluruh organisasi.

Seorang pemimpin dalam melaksanakan amanatnya apabila ingin dipercaya dan diikuti harus memiliki sifat kepemimpinan yang senantiasa dapat menjadi pengarah yang didengar ide dan pemikirannya oleh para anggota organisasi. Hal ini tidak semata mata mereka cerdas membuat keputusan tetapi dibarengi dengan memiliki kepribadian yang dapat dijadikan suri tauladan.

d. Mengendalikan

Mengendalikan organisasi adalah membuat institusi berjalan sesuai dengan jalur yang telah ditetapkan dan sampai kepada tujuan secara efektif dan efisien. Perjalanan menuju tujuan dimonitor, diawasi dan dinilai supaya tidak melenceng atau keluar jalur. Apabila hal ini terjadi harus dilakukan upaya mengembalikan pada arah semula. Dari hasil evaluasi dapat dijadikan informasi yang harus menjamin bahwa aktivitas yang menyimpang tidak terulang kembali.

Pengendalian adalah proses untuk memastikan bahwa aktivitas sebenarnya sesuai dengan aktivitas yang direncanakan. Proses pengendalian dapat melibatkan beberapa elemen yaitu; (1) menetapkan standar kinerja, (2) mengukur kinerja, (3) membandingkan unjuk kerja dengan standar yang telah ditetapkan, (4) mengambil tindakan korektif saat terdeteksi penyimpangan.

## **B. Wirausaha**

### **1. Pengertian Wirausaha**

Kata *entrepreneur* atau wirausaha dalam bahasa Indonesia merupakan gabungan dari wira (gagah, berani, perkasa) dan usaha (bisnis) sehingga istilah *entrepreneur* dapat diartikan sebagai orang yang berani atau perkasa dalam usaha/bisnis.

Berdasarkan pendapat Dewanti (2008) wirausahawan secara umum adalah orang-orang yang mampu menjawab tantangan-tantangan dan memanfaatkan peluang-peluang yang ada.

Secara sederhana arti wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.

Berdasarkan beberapa pendapat yang telah disampaikan sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan bahwa wirausaha adalah sebuah pemikiran yang inovatif, kreatif, yang dijalankan dengan



memperhitungkan resiko-resiko yang akan dihadapinya dalam persaingan bisnis di sebuah industri yang akan dimasukinya. Seorang wirausaha merupakan seseorang yang dapat memberi inovasi, kreatifitas, memimpin dan juga mengarahkan apa yang menjadi bisnisnya saat itu.

Secara konseptual, seorang wirausahawan dapat didefinisikan dari beberapa sudut pandang dan konteks sebagai berikut:

- a. Bagi ahli ekonomi seorang *entrepreneur* adalah orang yang mengkombinasikan *resources*, tenaga kerja, material dan peralatan lainnya untuk meningkatkan nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya, dan juga orang yang memperkenalkan perubahan-perubahan, inovasi, dan perbaikan produksi lainnya.
- b. Bagi seorang *psychologist* seorang wirausaha adalah seorang yang memiliki dorongan kekuatan dari dalam untuk memperoleh sesuatu tujuan, suka mengadakan eksperimen atau untuk menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain.
- c. Bagi seorang *businessman* atau wirausaha adalah merupakan ancaman, pesaing baru atau juga bisa seorang partner, pemasok, konsumen atau seorang yang bisa diajak kerjasama.
- d. Bagi seorang pemodal melihat wirausaha adalah seorang yang menciptakan kesejahteraan buat orang lain, yang menemukan cara-cara baru untuk menggunakan *resources*, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi oleh masyarakat.

Tiga tipe utama dari wirausaha yaitu:

- a. *Wirausaha Ahli (Craftman)* Wirausaha ahli atau seorang penemu memiliki suatu ide yang ingin mengembangkan proses produksi sistem produksi, dan sebagainya. Wirausaha ahli ini biasanya seseorang yang bekerja pada sebuah perusahaan besar kemudian memutuskan untuk keluar sebagai pegawai dan memulai bisnisnya sendiri.
- b. *The Promoter* *The promoter* adalah seorang individu yang tadinya mempunyai latar belakang pekerjaan sebagai sales atau bidang marketing yang kemudian mengembangkan perusahaan sendiri.
- c. *General Manager* *General* manajer adalah seorang individu yang ideal yang secara sukses bekerja pada sebuah perusahaan, dia banyak menguasai keahlian bidang produksi, pemasaran, permodalan dan pengawasan.

Berdasarkan uraian di atas istilah *entrepreneur* mempunyai arti yang berbeda pada setiap orang karena mereka melihat konsep ini dari berbagai sudut pandang. Namun demikian ada beberapa aspek umum yang terkandung dalam pengertian *entrepreneur* yaitu adanya unsur risiko, kreativitas, efisiensi, kebebasan dan imbalan.

## **2. Ciri-ciri dan Karakteristik Wirausaha**

Seorang wirausahawan haruslah seorang yang mampu melihat ke depan. Melihat kedepan dan berfikir dengan penuh perhitungan, mencari

pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Untuk menjadi wirausahawan, seorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

Tabel 1. Sifat yang Harus Dimiliki Seorang Wirausaha

<b>Ciri-ciri</b>	<b>Watak</b>
a. Percaya diri	1) Kepercayaan (keteguhan) 2) Ketidaktergantungan, Kepribadian mantap 3) Optimisme
b. Berorientasi tugas dan hasil	1) Kebutuhan atau haus akan prestasi 2) Berorientasi laba atau hasil 3) Tekun dan tabah 4) Penuh inisiatif 5) Energik 6) Penuh inisiatif
c. Pengambilan resiko	1) Mampu mengambil resiko 2) Suka pada tantangan
d. Kepemimpinan	1) Mampu memimpin 2) Dapat bergaul dengan orang lain 3) Menanggapi saran dan kritik
e. Keorisinilan	1) Inovatif (pembaharu) 2) Kreatif 3) Fleksibel 4) Banyak sumber 5) Serba bisa 6) Mengetahui banyak
f. Berorientasi ke masa depan	1) Pandangan ke depan 2) perseptif

Menurut Subana (2011: 30-37) sifat-sifat yang perlu dimiliki wirausaha adalah sebagai berikut:

a. Percaya diri

Kepercayaan diri merupakan sikap dan keyakinan yang harus dimiliki seorang wirausaha dalam menghadapi tugas dan pekerjaan. Di dalam sikap percaya diri terkandung nilai-nilai keyakinan, optimisme, individualisme, dan ketidaktergantungan serta yakin akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan.

b. Berorientasi pada tugas dan hasil

Seorang wirausaha yang selalu mengutamakan tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengedepankan nilai-nilai motif berprestasi, ketekunan, tekad, kerja keras, energik, dan mempunyai dorongan kuat dalam meraih tujuan atau sasaran bisnis. Untuk mendapatkan hasil yang optimal, seorang wirausaha harus berinisiatif, disiplin diri, berpikir kritis, tanggap, dan semangat berprestasi.

c. Berani mengambil risiko

Keberanian dan kemampuan mengambil risiko merupakan nilai utama dalam kewirausahaan. Misalnya, seorang wirausaha yang takut mengambil risiko bisnis, akan menyebabkan wirausahawan tersebut akan mengalami kesulitan dalam berinisiatif. Tentu pengambilan risiko ini dilaksanakan setelah melalui pemikiran, analisis, perhitungan serta pertimbangan yang matang.

d. Kepemimpinan

Seorang wirausaha yang sukses tidak terlepas dari sifat kepemimpinannya, kepeloporannya, keteladanannya dalam mengendalikan usaha bisnisnya. Selain hal tersebut, pemimpin dalam menjalankan usahanya secara transparan dan jujur dengan tujuan tidak hanya mencari laba saja, tetapi juga meningkatkan kesejahteraan para karyawannya.

e. Berorientasi ke masa depan

Seorang wirausaha haruslah berwawasan ke masa depan, mempunyai visi ke depan, dan mengetahui kemana kegiatan bisnisnya tersebut akan dibawa, apa yang ingin dicapai? Strategi apa saja yang harus ia lakukan agar kegiatan dan kelangsungan hidup usahanya dapat terus terjami? Jadi, dalam hal ini diharapkan perusahaan dapat berkembang dan tetap terjamin kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang.

f. Kreatif dan inovatif

Seorang wirausaha harus memiliki sikap kreatif, yaitu kemampuan menciptakan gagasan dan menemukan cara baru dalam melihat permasalahan dan peluang yang ada.

g. Sifat kemandirian

Yang dimaksud sifat kemandirian yang dimiliki seorang wirausaha menunjukkan bahwa ia selalu mengembalikan perbuatannya sebagai tanggung jawab pribadi. Keberhasilan dan

kegagalan merupakan konsekuensi pribadi wirausaha. Dalam hal ini, seorang wirausaha bertindak dapat mengambil keputusan dan memiliki berbagai kegiatan dalam mencapai tujuan.

h. Memiliki tanggung jawab

Ide, perilaku, dan implementasi dari aktivitas yang dijalankan seorang wirausaha tidak terlepas dari tuntutan dan tanggung jawab. Oleh karena itu, komitmen sangat diperlukan dalam pekerjaan sehingga mampu melahirkan tanggung jawab.

i. Selau mencari peluang usaha

Seorang wirausaha biasanya mampu melakukan beberapa hal dalam satu waktu. Kemampuan inilah yang membuatnya ia bisa menangani berbagai persoalan yang dihadapi oleh perusahaan.

j. Memiliki kemampuan personal

Semua orang yang berkehidupan sebagai wirausaha harus terus mau belajar berbagai pengetahuan, misalnya melali membaca buku atau rajin menghadiri seminar, lokakarya, terutama di bidang bisnis. Dengan demikian wawasan dan kompetensi para wirausaha akan meningkat.

### **C. Perencanaan Bisnis (*Business Plan*)**

#### **1. Pengertian Perencanaan (*Business Plan*)**

Sedangkan menurut Daft (2007: 265) dalam bukunya Management menyebutkan bahwa *business plan* adalah dokumen yang

merincikan detail-detail bisnis yang disiapkan oleh seorang wirausahawan sebelum membuka sebuah bisnis baru.

Berdasarkan pengertian diatas, perencanaan bisnis atau yang lebih dikenal dengan sebutan *business plan* menyangkut semua aspek produksi mulai dari permodalan sampai pemasaran sehingga usaha yang dijalankan sudah jelas arahnya.

Perencanaan bisnis merupakan pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, karena didalam perencanaan bisnis ini dapat diketahui posisi perusahaan saat ini, arah dan tujuan perusahaan, dan cara mencapai sasaran yang ingin dicapai.

Didalam perencanaan bisnis perlu dilakukan analisis kelayakan Usaha, hal ini dikarenakan aspek utama dalam melakukan usaha pertama kali faktor kelayakan perlu diperhatikan dan merupakan hal yang cukup penting. Perencanaan usaha diperlukan dalam kegiatan bisnis yang akan dilakukan maupun yang sedang berjalan agar tetap berada dijalur yang sesuai dengan yang direncanakan. Perencanaan usaha merupakan alat yang sangat penting bagi pengusaha maupun pengambil keputusan kebijakan perusahaan. Perencanaan usaha juga dapat dipakai sebagai alat untuk mencari dana dari pihak ketiga. Ada lingkup yang perlu dijelaskan untuk menuju perencanaan usaha yang optimal.

## **2. Alasan Perlunya Menyusun Perencanaan Bisnis**

Para perencana tidak akan dapat mengendalikan waktu yang akan datang, tetapi mereka seharusnya berusaha untuk mengidentifikasi dan

menghindarkan kegiatan-kegiatan sekarang dan hasilnya yang dapat diperkirakan akan mempengaruhi waktu yang akan datang demi meningkatkan pengambilan keputusan yang lebih baik, Handoko (1984: 80).

Menyusun perencanaan bisnis bersifat aktif, dinamis, berkesinambungan dan kreatif, agar manajemen tidak hanya akan bereaksi terhadap lingkungannya, tetapi lebih menjadi peserta aktif dalam dunia usaha.

Ada dua alasan dasar perlunya perencanaan. Perencanaan dilakukan untuk mencapai :

- a. *Protektive Benefit* yang dihasilkan dari pengurangan kemungkinan terjadinya kesalahan dalam pembuatan keputusan.
- b. *Positive Benefit* dalam bentuk meningkatnya sukses pencapaian tujuan suatu usaha.

### **3. Konsep Dasar Menyusun Perencanaan Bisnis**

Sebuah perencanaan bisnis, normalnya mengandung serangkaian elemen-elemen standard, format dan bentuk perencanaan sangat bervariasi, tetapi biasanya sebuah perencanaan bisnis akan berisi komponen-komponen seperti deskripsi perusahaan, produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan, pasarnya, prediksi atau ramalan-ramalan kedepan, team manajemennya dan analisis finansial/keuangannya.

Komponen-komponen utama yang dianjurkan ada dalam sebuah perencanaan bisnis dan garis besarnya berisi sebagai berikut :



a. Halaman Judul

Pada halaman judul biasanya memuat logo usaha, nama usaha, produk atau jasa yang direncanakan. Data penyusunan seperti alamat usaha, nomor telepon, fax dan e-mail serta nama pemilik usaha.

b. Ringkasan (*Executive Summary*)

Ringkasan Eksekutif merupakan salah satu faktor yang paling penting dalam menyusun perencanaan bisnis. *Executive Summary* menjelaskan secara singkat keseluruhan isi dari perencanaan bisnis yang akan dibuat. Ringkasan ini sendiri dibuat paling awal, namun cara menyusunnya dilakukan setelah semua komponen yang ada di perencanaan bisnis selesai tersusun.

Tujuan *executive summary* adalah menyediakan informasi tentang kapan bisnis didirikan, tujuan apa yang ingin dicapai, strategi manajemen seperti apa yang akan digunakan dalam mencapai tujuan, juga terkait dengan strategi pemasaran dan penjualan, konsep dasar bisnis yang dilakukan, produk dan jasa yang ditawarkan, bagaimana tim manajemen yang menjalankan bisnis, target pasar yang akan dicapai, serta gambaran bahwa bisnis memiliki kesempatan untuk berkembang dari waktu ke waktu. Hal yang paling penting dalam ringkasan eksekutif adalah tidak menuliskan hal-hal atau estimasi yang berlebihan. Jumlah halaman maksimum dalam ringkasan eksekutif adalah 2 (dua) halaman.

c. Latar Belakang Perusahaan

Latar belakang perusahaan menceritakan sejarah berdirinya perusahaan tersebut. Latar belakang ini berisi tentang kapan usaha tersebut didirikan, mengapa bisnis tersebut didirikan dan apa saja yang sudah diperoleh dari bisnis tersebut. Adanya latar belakang ini dengan tujuan memberikan informasi bagaimanakah profil dari bisnis baru yang akan dijalankan.

d. Pernyataan Visi dan Misi

Visi merupakan suatu pandangan jauh tentang perusahaan, tujuan-tujuan perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut pada masa yang akan datang. Visi itu tidak dapat dituliskan secara lebih jelas menerangkan detail gambar sistem yang ditujunya, dikarenakan perubahan ilmu serta situasi yang sulit diprediksikan selama masa yang panjang tersebut.

Misi merupakan pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh pebisnis dalam usahanya mewujudkan visi. Misi perusahaan adalah tujuan dan alasan mengapa perusahaan itu ada. Misi juga akan memberikan arah sekaligus batasan proses pencapaian tujuan.

e. Produk dan Jasa yang diproduksi atau dipasarkan oleh perusahaan

Pada bagian ini menjelaskan secara keseluruhan produk dan jasa yang dihasilkan serta bagaimana cara membuatnya. Bagian ini juga menjelaskan secara terperinci mengenai keunggulan produk dan

jasa yang kita hasilkan dari kacamata konsumen, serta mengemukakan mengapa produk dan jasa yang dihasilkan lebih bernilai dibandingkan produk-produk lain yang sejenis. Suksesnya suatu usaha tergantung pada seberapa besar pemilik bisnis tersebut mempengaruhi apa yang diharapkan oleh konsumen, karena hal ini dapat membantu menciptakan rasa kepuasan dan loyalitas konsumen terhadap produk atau jasa yang dipasarkan oleh perusahaan tersebut. Selain itu keuntungan dalam mengetahui apa yang diharapkan konsumen terhadap produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat menciptakan strategi untuk mengalahkan pesaing sehingga dapat mempertahankan tingkat kepuasan serta loyalitas konsumen setinggi mungkin.

f. Lokasi Bisnis yang dijalankan

Lokasi bisnis yang kita jalankan sangat berpengaruh penting bagi tingkat keberhasilan dan kegagalan produk atau jasa yang kita tawarkan kepada konsumen. Dalam menentukan keputusan pemilihan lokasi hendaknya dipilih lokasi yang paling strategis dan paling efisien baik bagi perusahaan itu sendiri maupun bagi konsumen. Yang terpenting dari keputusan pemilihan lokasi tersebut memiliki banyak keunggulan. Misalnya, dekat ke pemasok, dekat ke konsumen, dekat ke alat transportnya atau diantara ketiganya. Di samping itu lokasi bisnis harus menarik agar konsumen tetap loyal

kepada produk atau jasa yang kita tawarkan. Penjelasan secara terperinci meliputi :

- 1) Faktor-faktor yang diperlukan berkenaan dengan lokasi yang dipilih.
- 2) Luas bangunan yang diperlukan.
- 3) Alasan mengapa lokasi tersebut dipilih, seperti karena berada di wilayah bergengsi, mudah dicapai dan juga aman.
- 4) Keterangan tentang fasilitas yang ada; apakah lokasi itu dilengkapi dengan fasilitas memadai, seperti saluran pembuangan, di pinggir jalan utama dan dilalui oleh transportasi umum.

g. Analisis Terhadap Lingkungan Eksternal Perusahaan

Kondisi lingkungan perusahaan dan persaingan mengharuskan perusahaan untuk menganalisis lingkungan eksternal perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Peluang (*opportunities*) merupakan tren positif yang berada di lingkungan eksternal perusahaan, apabila peluang tersebut dieksploitasi oleh perusahaan maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk meningkatkan daya saing serta untuk menciptakan inovasi-inovasi baru dalam pemenuhan kebutuhan berupa produk-produk yang berkualitas dipasaran dan juga dapat menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan.

Adapun yang dimaksud dengan ancaman (*threats*) adalah tren negatif di lingkungan eksternal perusahaan yang dapat berupa penilaian seputar dimensi makro, faktor-faktor ekonomi seperti naik turunnya harga bahan baku, krisis ekonomi social budaya, pasar, biaya, pesaing, pelanggan, pemerintahan dan juga politik. Apabila ancaman ini tidak dapat diantisipasi dengan baik oleh perusahaan maka ancaman tersebut berpotensi menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Perusahaan harus menganalisis lingkungan eksternal perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dari peluang usaha dan meminimaliskan potensi risiko kerugian yang ditimbulkan oleh ancaman.

Tabel 2. Analisis Peluang dan Ancaman

Peluang ( <i>Oppurtunities</i> )	Ancaman ( <i>Threats</i> )
Tuliskan peluang-peluang utama yang dimiliki bisnis yang dijalankan.	Tuliskan ancaman-ancaman yang dihadapi dalam kelangsungan bisnis.

Agar lebih paham para pelaku usaha dapat menggambar kannya melalui neraca. Dimana sisi kiri menggambarkan peluang yang dimiliki dalam mengawali bisnis yang di jalankan dan pada posisi sebaliknya menggambarkan mengenai ancaman yang mungkin dapat terjadi pada perusahaan, Solihin (2012: 128). Seperti pada tabel dibawah ini.

#### h. Analisis Lingkungan Internal Perusahaan

Analisis terhadap lingkungan internal perusahaan bertujuan untuk mengidentifikasi sejumlah kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada sumber daya atau proses bisnis internal tersebut memiliki kemampuan (*capability*) yang akan menciptakan *distinctive competencies* sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif.

Perusahaan melakukan analisis kekuatan dan kelemahan yang membandingkannya pada perusahaan pesaing, baik dengan perusahaan pesaing yang menghasilkan produk sejenis maupun yang menghasilkan produk substitusi. Agar lebih paham para pelaku usaha dapat menggambarkan kedalam sebuah neraca. Dimana sisi kiri menggambarkan kekuatan yang dimiliki dalam bisnis yang dijalankan dan pada sisi sebaliknya menggambarkan mengenai kelemahan yang dapat mempengaruhi perusahaan, Solihin (2012: 144). Seperti pada tabel dibawah ini.

Tabel 3. Analisis Kekuatan dan Kelemahan

Kekuatan ( <i>Strength</i> )	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )
Tuliskan keterampilan, spesifikasi, keunikan dan keunggulan yang dimiliki.	Tuliskan dimana saja letak kelemahan dari bisnis yang dijalankan.

i. Analisis *Strength, Weakness, Oppurtunity and Threats* (SWOT)

SWOT (*Strength, Weakness, Oppurtunity and Threats*) merupakan salah satu alat analisis fungsional yang paling bertahan lama dan banyak digunakan oleh perusahaan dalam melakukan formulasi strategi. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *Strength* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Oppurtunities* dan *Threats* yang dihadapi sebuah perusahaan. Hasil dari SWOT merupakan identifikasi *distinctive competencies* perusahaan yang berasal dari sumber daya dan kemampuan internal yang dimiliki perusahaan yang berasal dari peluang yang selama ini belum dimanfaatkan perusahaan, misalnya akibat adanya kekuarangan dalam kemampuan internal perusahaan, Solihin (2012: 164).

j. Rencana Pemasaran.

Persoalan bagaimana perencana perusahaan memasarkan barang kepada konsumen dalam usaha untuk menarik perhatian konsumen dan mendatangkan keuntungan perlu dianalisis. Cara yang paling efektif ialah menentukan dengan jelas sasaran pasar.

Rencana pemasaran dapat membantu pelaku usaha untuk memasarkan produk sehingga konsumen membeli produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Pada rencana pemasaran ini memuat strategi penetapan harga dan strategi penjualan.

- k. Proses Produksi dan Perlengkapan yang diperlukan dalam proses produksi.

Proses Produksi, merupakan kegiatan atau rangkaian yang saling berkaitan untuk memberikan nilai atau menambah nilai kegunaan terhadap suatu barang. Suatu proses produksi yang bertujuan member nilai suatu barang dapat dilihat pada proses produksi yang mengolah mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Sedangkan proses produksi yang merubah barang setengah jadi menjadi barang jadi.

Perlengkapan proses produksi, dalam menjalankan proses produksi tentunya sangat diperlukan bahan-bahan maupun perlengkapan pendukung. Selaras dengan proses produksi, sangat perlu didaftarkan bahan-bahan baku maupu kelengkapan alat yang diperlukan. Dengan mendaftarkan segala bahan-bahan baku dan peralatan yang diperlukan tentunya akan membantu pelaku bisnis dalam menghitung anggaran yang diperlukan dalam menyediakan bahan baku dalam waktu yang akan datang. Pendaftaran ini juga yang akan membantu pelaku bisnis dalam menyediakan bahan baku apabila bisnis mengembangkan produk yang dipasarkan.

- l. Anggaran

Hal terakhir yang harus direncanakan adalah tentang penetapan anggaran yang dibutuhkan dalam mendukung operasional kegiatan bisnis. Anggaran merupakan penerjemahan program



kedalam sistem numerik. Anggaran tidak dapat disusun dengan baik bila perusahaan tidak memiliki program yang jelas karena setiap rupiah yang akan dikeluarkan dalam anggaran mengacu ke program yang akan dikerjakan perusahaan.

#### **4. Karakteristik Menyusun Perencanaan Bisnis Yang Baik**

Perencanaan yang baik adalah sebuah proses, bukan hanya sekedar perencanaan. Perencanaan yang baik mempunyai indikator antara lain:

- a. Sederhana, perencanaan yang baik adalah yang mudah dimengerti dan mudah dilaksanakan (mengandung kemudahan dan kepastian).
- b. Spesifik, perencanaan yang baik adalah yang konkret, terukur, spesifik dalam waktu, personalianya dan anggarannya.
- c. Realistik, perencanaan yang baik adalah perencanaan yang realistik dalam tujuan, anggaran maupun target pencapaian waktunya.
- d. Komplit atau lengkap, perencanaan yang baik adalah perencanaan yang lengkap semua elemennya.

#### **5. Manfaat Menyusun Perencanaan Bisnis**

Perencanaan dalam suatu bisnis merupakan sebuah pedoman untuk mencapai sasaran agar bisnis berjalan dengan baik dan mampu bertahan dalam persaingannya. Ada beberapa manfaat yang baik dapat diambil dari menyusun perencanaan bisnis, yaitu :

- a. Membantu dalam mencari modal dan pinjaman kepada Lembaga keuangan pemberi kredit. Perencanaan bisnis bisa menggambarkan kesiapan calon

*Entrepreneur* dari perencanaan bisnis yang mereka susun. Perencanaan bisnis akan memperlihatkan apakah bisnis yang sedang direncanakan tersebut realistis untuk dijalankan. Seberapa cepat investasi yang ditanam akan mencapai *break event point* dan berapa lama *pay backperiod* dari bisnis yang direncanakan. Pada perencanaan bisnis, juga akan diketahui siapa saja yang terlibat langsung dariberjalannya sebuah bisnis. Siapa saja yang bermain dari segmen bisnis yang sama. Hal ini akan mengukur seberapa besar resiko dari bisnis yang diusulkan. Seberapa panjang rantai pasok dari bisnis. Hal ini juga mempengaruhi tingkat resiko bisnis.

- b. Membantu dalam memutuskan apakah akan melanjutkan usaha atau berhenti. Layaknya rambu-rambu lalu lintas, perencanaan bisnis juga bisa digunakan untuk memutuskan apakah bisnis yang sedang dijalani *on the rack* atau sesuai dengan yang direncanakan. Misalnya, apakah parameter-parameter keuangan yang ada telah tercapai. Bila belum tercapai, mengapa hal itu bisa terjadi. Bagian proses bisnis mana yang salah dan perlu diperbaiki. Melalui perencanaan bisnis, akan diketahui proses pemasukan-pengeluaran bisnis yang sedang dijalani. Adakah dari pos-pos pemasukan dan pengeluaran yang bisa dikurangi atau bahkan dihilangkan, *Entrepreneur* akan dengan mudah melakukan penyesuaian.
- c. Membantu dalam mengembangkan ide bisnis. Perencanaan bisnis merupakan salah satu sarana sistematis dalam mempertajam ide bisnis. Dengan bantuan perencanaan bisnis, ide-ide bisnis akan lebih terencana dan sistematis. Melalui pendekatan-pendekatan standard perencanaan

bisnis, akan diketahui siapa saja pasar atau konsumen potensial, bagaimana proses operasional dari bisnis yang sedang dijalankan.

- d. Membantu dalam mengidentifikasi faktor-faktor penghambat kesuksesan bisnis. Investasi pada sebuah bisnis seperti melakukan taruhan. Taruhan akan investasi yang ditanamkan. Apakah uang yang ditanam memberikan keuntungan yang maksimal atau menguap begitu saja. Melalui perencanaan bisnis, akan diketahui bagaimana sebuah bisnis berkembang dan sukses atau bagaimana sebuah bisnis menemui kegagalan dapat dilihat dari perencanaan bisnis yang disusun. Seberapa baik perencanaan bisnis tersebut akan memberikan gambaran faktor-faktor penentu keberhasilan bisnis. Apakah faktor-faktor tersebut telah didefinisikan. Lalu bagaimana menghadapi faktor-faktor penghambat bisnis. Apakah sudah direncanakan, bagaimana proses penanggulangan faktor-faktor penghambat tersebut. Bila faktor penghambat muncul, bagaimana respon perusahaan terhadap penghambat tersebut.
- e. Menyediakan tujuan yang jelas untuk lingkungan internal perusahaan maupun eksternal perusahaan. Gerak langkah perusahaan harus didefinisikan dengan jelas. Apa saja tujuan jangka pendek dan jangka panjang perusahaan. Bagaimana langkah-langkah yang digunakan untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut.
- f. Menyediakan gambaran yang jelas tentang calon konsumen potensial, pemasok dan calon investor. Pada perencanaan pemasaran, dijelaskan bagaimana posisi produk atau jasa relatif terhadap pesaing. Segmen pasar

mana yang akan dibidik oleh *Entrepreneur*. Hal ini sebenarnya berkaitan erat dengan pendefinisian calon konsumen potensial. Seberapa dekat dan seberapa kompleks konsumen yang hendak dituju. Bagaimana cara merayu mereka agar mau membeli produk dan jasa yang ditawarkan.

## **D. Jasa**

### **1. Pengertian Jasa**

Secara umum jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain dimana produk yang ditawarkan bisa berupa produk fisik maupun tidak dimana jika produk itu berupa produk fisik yang didalam tahapanya akan melalui beberapa perubahan sehingga nantinya akan memuaskan keinginan konsumen atau pelanggan tersebut.

### **2. Karakteristik Jasa**

Menurut Kolter (2001: 376-377) perusahaan harus mempertimbangkan empat karakteristik jasa tertentu ketika merancang program pemasaran antara lain:

#### **a. Tidak berwujud jasa (*Intangibility*)**

Jasa tidak bisa dilihat, dicicipi, dirasakan, didengar atau dibaui sebelum dibeli. Untuk mengurangi ketidakpastian, pembeli mencari “tanda” dari kualitas jasa pelayanan. Mereka mengambil kesimpulan mengenai kualitas dari tempat, orang, harga, peralatan, dan konsumsi yang dapat mereka lihat. Oleh karena itu tugas

penyediaan jasa adalah membuat jasa dapat berwujud dalam suatu atau beberapa cara.

b. Ketidakterpisahan Jasa (*Inseparability*)

Jasa tidak dapat dipisahkan dari penyediannya, apakah penyedia jasa tadi adalah orang atau mesin. Bila karyawan jasa menyediakan jasa, maka karyawan itu merupakan bagian dari jasa. Karena pelanggan turut hadir saat jasa itu diproduksi sebagai *Co-producer*, interaksi penyediaan jasa maupun pelanggan akan mempengaruhi hasil jasa.

c. Keragaman Jasa (*Service Variability*)

Kualitas jasa bergantung pada siapa yang menyediakan jasa, waktu, tempat, dan bagaimana cara mereka disediakan.

d. Tidak Tahan Lamanya Jasa (*Perishability*)

Jasa tidak dapat disimpan untuk penjualan atau pemakaian yang akan datang. Tidak tahan lamanya jasa bukanlah masalah apabila permintaan selalu ada. Tapi ketika permintaan berfluktuasi, perusahaan jasa sering kali mengalami masalah sulit. Oleh karena itu perusahaan jasa sering kali merancang strategi agar lebih baik lagi menyesuaikan permintaan dan penawaran.

### 3. Jenis-jenis Jasa

Suatu tindakan atau perbuatan yang dilakukan terhadap orang lain dikategorikan sebagai jasa akan tetapi jasa dibagi menjadi beberapa jenis jasa, yaitu:

- a. Dalam jenis ini, konsumen menyewa dan menggunakan suatu produk berdasarkan tariff yang telah ditetapkan selama jangka waktu tertentu konsumen hanya dapat menggunakan produk tersebut, sedangkan kepemilikannya tetap berada pada pihak perusahaan atau perorangan yang menyewakan, contoh; perusahaan penyewaan mobil, penyewa hotel, computer, apartemen dan sebagainya.
- b. Dalam jenis ini, produk-produk yang dimiliki konsumen dikembangkan atau dirawat oleh perusahaan jasa. Jenis jasa ini juga mencakup perubahan bentuk produk (barang) yang dimiliki konsumen. Contoh: jasa perbaikan mobil, AC, salon kecantikan dan sebagainya.
- c. Dalam jenis ini adalah jasa personel bersifat *intangible* (tidak berbentuk produk fisik) ditawarkan pada para pelanggan. Contoh; jasa bank, jasa asuransi, jasa pendidikan, jasa ekspedisi dan sebagainya.

Simpulan yang didapat yaitu jasa dapat dirasakan, dikembangkan berdasarkan tarif yang telah ditetapkan selama jangka waktu tertentu baik berwujud fisik maupun tidak.

## **E. Studi Kelayakan Bisnis**

### **1. Pengertian Bisnis**

Menurut Griffin dan Ronal (2007: 4) bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa dengan maksud mendapatkan laba.

### **2. Pengertian Manajemen Bisnis**

Menurut Subagyo (2007: 158) manajemen bisnis disusun untuk menjadi acuan bagi pelaksanaan operasional perusahaan di waktu yang akan datang. Penyusunan manajemen bisnis ini hampir sama dengan pembuatan *business plan*. Akan tetapi, rangkaian studi kelayakan hanya fokus pada analisis organisasi dan sumber daya manusia.

### **3. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis menurut Husein (2005: 8), studi kelayakan bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003: 7) studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

### **4. Tujuan Dilakukan Studi Kelayakan Bisnis**

Ada lima tujuan perlunya melakukan studi kelayakan menurut Kasmir dan Jakfar (2003: 13), yaitu:

#### **a. Menghindari Resiko Kerugian**

Untuk mengatasi resiko kerugian di masa yang akan datang ada semacam kondisi kepastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah

untuk meminimalkan resiko yang tidak kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

b. Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan tersebut meliputi:

- 1) Berapa jumlah dana yang diperlukan
- 2) Kapan usaha akan dijalankan
- 3) Dimana lokasi usaha akan dibangun
- 4) Siapa yang akan melaksanakan
- 5) Bagaimana cara melaksanakannya
- 6) Berapa besar keuntungan yang akan diperoleh
- 7) Bagaimana cara mengatasinya jika terjadi penyimpangan

c. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan usaha. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Pedoman tersebut telah tersusun secara sistematis, sehingga usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.

d. Memudahkan Pengawasan



Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan kita untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

e. Memudahkan Pengendalian

Apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan, maka jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan agar tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

## 5. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Hasil dari laporan studi kelayakan sebuah bisnis akan memiliki manfaat yang berguna bagi beberapa pihak menurut Husein (2005: 19), yaitu:

a. Pihak Investor.

Jika hasil studi kelayakan yang telah dibuat ternyata layak direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan pendanaan dapat mulai dicari, misalnya dengan mencari investor atau pemilik modal yang mau turut serta menanamkan modalnya pada proyek yang akan dikerjakan itu. Sudah tentu calon investor ini akan mempelajari laporan studi kelayakan bisnis yang telah dibuat karena calon investor mempunyai kepentingan langsung tentang keuntungan yang akan

diperoleh serta jaminan keselamatan atas modal yang akan ditanamkannya.

b. Pihak Kreditor.

Pendanaan proyek dapat juga dipinjam dari bank, sebelum memutuskan untuk memberikan kredit atau tidak, perlu mengkaji ulang studi kelayakan bisnis yang telah dibuat, termasuk mempertimbangkan sisi-sisi lain, misalnya tersedianya agunan yang dimiliki perusahaan.

c. Pihak Manajemen Perusahaan.

Studi kelayakan bisnis dapat dibuat oleh pihak eksternal perusahaan maupun pihak internal perusahaan sendiri. Terlepas dari siapa yang membuat, pembuatan proposal ini merupakan upaya dalam rangka merealisasikan ide proyek yang ujung-ujungnya bermuara pada peningkatan usaha untuk meningkatkan laba perusahaan. Sebagai pihak yang menjadi project leader sudah tentu pihak manajemen perlu mempelajari studi kelayakan itu, misalnya dalam hal pendanaan, berapa yang dialokasikan dari modal sendiri, rencana pendanaan dari investor dan dari kreditor.

d. Pihak Pemerintah dan Masyarakat.

Penyusunan studi kelayakan bisnis perlu memperhatikan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah karena bagaimanapun pemerintah dapat secara langsung maupun tidak langsung, mempengaruhi kebijakan perusahaan. Penghematan devisa

Negara, penggalangan ekspor nonmigas dan pemakaian tenaga kerja massal merupakan contoh-contoh kebijakan pemerintah di sektor ekonomi. Proyek-proyek bisnis yang membantu kebijakan pemerintah inilah yang diprioritaskan untuk dibantu, misalnya dengan subsidi dan keringanan lain.

e. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi.

Dalam menyusun studi kelayakan bisnis perlu juga dianalisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang akan ditimbulkan oleh proyek terhadap perekonomian nasional. Aspek-aspek yang perlu dianalisis untuk mengetahui biaya dan manfaat tersebut antara lain ditinjau dari aspek rencana pembangunan nasional, distribusi nilai rambah pada seluruh masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, pengaruh sosial, semi analisis kemanfaatan dan beban sosial. Jadi, jelas bahwa studi kelayakan bisnis yang dibuat perlu dikaji demi tujuan-tujuan pembangunan ekonomi nasional.

## **6. Tahapan Studi Kelayakan Bisnis**

Dalam melaksanakan studi kelayakan bisnis atau usaha, ada beberapa tahapan studi yang dikerjakan menurut Husein (2005: 21), yaitu:

a. Penemuan Ide

Produk atau Jasa yang akan dibuat haruslah berpotensi untuk dijual dan menguntungkan. Karena itu, penelitian terhadap kebutuhan pasar dan jenis produk atau jasa dari usaha harus dilakukan.

Penelitian jenis produk dapat dilakukan dengan kriteria-kriteria bahwa suatu produk atau jasa dibuat untuk memenuhi kebutuhan pasar yang masih belum terpenuhi, memenuhi kebutuhan manusia tetapi produk atau jasa tersebut belum ada.

b. Tahap Penelitian

Setelah ide-ide proyek dipilih, selanjutnya dilakukan penelitian yang lebih mendalam dengan memakai metode ilmiah.

Proses itu dimulai dengan metode ilmiah:

- 1) Mengumpulkan data
- 2) Mengolah data dengan memasukkan teori-teori yang relevan
- 3) Menganalisis dan menginterpretasi hasil pengolahan data

c. Tahap Evaluasi

Ada tiga macam evaluasi proyek. Pertama, mengevaluasi usulan proyek yang akan didirikan. Kedua, proyek yang sedang beroperasi. Dan yang Ketiga, mengevaluasi proyek yang baru selesai dibangun. Evaluasi berarti membandingkan antara sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, dimana standar atau kriteria ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif

Evaluasi berarti membandingkan antara sesuatu dengan satu atau lebih standar atau kriteria, dimana standar atau kriteria ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

d. Tahap Pengurutan Usulan yang Layak

Jika terdapat lebih dari satu usulan proyek bisnis yang dianggap layak dan terdapat keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki manajemen untuk merealisasikan semua proyek tersebut, maka perlu dilakukan pemilihan proyek yang dianggap paling penting untuk direalisasikan. Sudah tentu, proyek yang diprioritaskan ini mempunyai skor tertinggi jika dibandingkan dengan usulan proyek yang lain berdasarkan kriteria-kriteria penilaian yang telah ditentukan.

e. Tahap Rencana Pelaksanaan

Setelah suatu usulan proyek dipilih untuk direalisasikan, perlu dibuat suatu rencana kerja pelaksanaan pembangunan proyek itu sendiri. Mulai dari menentukan jenis pekerjaan, jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana, ketersediaan dana dan sumber daya lain, kesiapan manajemen dan lain-lain.

f. Tahap Pelaksanaan

Setelah semua persiapan yang harus dikerjakan selesai disiapkan, tahap pelaksanaan proyek pun dimulai. Semua tenaga pelaksana proyek, mulai dari pemimpin sampai pada 13 tingkat yang paling bawah, harus bekerja sama dengan sebaik-baiknya sesuai dengan rencana yang telah diterapkan.

## **7. Aspek-aspek Kelayakan Bisnis**

a. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dalam studi kelayakan bisnis dan investasi membahas besarnya permintaan, penawaran, dan harga. Permintaan dan penawaran dilakukan dengan menggunakan metode proyeksi selama beberapa tahun kedepan. Tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat penyerapan pasar, sehingga tidak terjadi kelebihan produksi yang dapat menurunkan harga. Pada aspek ini, langkah pertama yang perlu dilakukan adalah melakukan perhitungan besarnya potensi bisnis. Ukurannya adalah besarnya potensi permintaan yang akan terjadi. Menurut Rangkuti (2012: 4) pengukuran proyeksi tingkat permintaan ini dapat dilakukan dengan menggunakan metode:

- 1) *Time Series*
- 2) Regresi dan Korelasi

Pengertian pemasaran menurut Kotler yang dikutip oleh Kasmir dan Jakfar dalam buku Studi Kelayakan Bisnis (2003: 47) “Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.

Agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing yang tepat. Unsur strategi persaingan ini adalah

menentukan segmentasi pasar (*segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*) atau sering disebut dengan STP.

1) Segmentasi pasar (*Market Segmentation*)

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Berikut ini adalah variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar industrial menurut Kotler yang dikutip oleh Kasmir dan Jakfar (2003: 48-49):

- a) Segmentasi berdasarkan demografis terdiri dari:
  - (1) Jenis industri
  - (2) Besar perusahaan
  - (3) Lokasi perusahaan.
- b) Karakteristik pengoperasian terdiri dari:
  - (1) Teknologi yang difokuskan
  - (2) Status pengguna (berat, sedang atau ringan)
  - (3) Kemampuan pelanggan.
- c) Pendekatan pembeli terdiri dari:
  - (1) Organisasi berfungsi pembeli
  - (2) Sifat hubungan yang ada
  - (3) Struktur kekuatan
  - (4) Kebijakan pembelian umum

(5) Kriteria.

d) Karakteristik personel industri terdiri dari:

(1) Kesamaan pembeli

(2) Sikap terhadap risiko

(3) Kesetiaan.

e) Faktor situasional terdiri dari:

(1) *Urgensi*

(2) Pengguna khusus

(3) Besarnya pesanan.

## 2) Pasar sasaran (*Market Targeting*)

Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani.

## 3) Posisi pasar (*Market Positioning*)

Menentukan posisi pasar yaitu menentukan posisi yang kompetitif untuk produk atau suatu pasar. Posisi produk adalah bagaimana suatu produk yang didefinisikan oleh konsumen atas dasar atribut-atributnya. Tujuan penetapan posisi pasar adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang dihasilkan ke dalam benak konsumen.

## b. Aspek Keuangan



Menurut Kasmir dan jakfar (2003: 89) aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai perusahaan secara keseluruhan. Terdapat beberapa hal yang harus dianalisis yaitu:

1) Aliran kas (*Cash Flow*)

Perhitungan terhadap aliran kas sangat penting untuk dilakukan karena arti laba dalam akuntansi tidak sama dengan pengertian kas masuk bersih bagi investor yang justru lebih penting untuk diketahui. Hal ini menjadi wajar karena hanya dengan aliran kas bersih perusahaan dapat membiayai kewajiban keuangannya. Menurut Husein (2005: 180), kas mempunyai tiga komponen utama yaitu *Initial Cash Flow* yang berhubungan dengan pengeluaran untuk investasi. *Operational Cash Flow* yang biasanya mempunyai selisih neto yang positif yang dapat dipakai untuk mencicil pengembalian investasinya, dan *Terminal Cash Flow* yang merupakan aliran kas dari nilai sisa aktiva tetap yang dianggap sudah tidak mempunyai nilai ekonomis lagi dan pengembalian modal kerja awal.

2) *Payback Period*

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003: 101) metode *Payback Period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih

(*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri).

### 3) *Net Present Value*

Terdapat beberapa pengertian dalam Metode *Net Present Value* yaitu sebagai berikut :

Menurut Alwi (2001: 163), “*Net Present Value*” merupakan model yang memperhitungkan pola *cash flows* keseluruhan dari suatu investasi, dalam kaitannya dengan waktu, berdasarkan *Discount Rate* tertentu.

Menurut Djakman (2000: 311), “Nilai Bersih Sekarang” sebuah proposal investasi sama dengan nilai bersih sekarang arus kas tahunan setelah pajak dikurangi dengan pengeluaran awal investasi.

Menurut Riyanto (2001: 126), “*Present Value*” menunjukan beberapa nilai uang pada saat ini untuk nilai tertentu dimasa y 
$$Net\ Present\ Value = PV\ Proceed - PV\ Outlay$$
 *resent Value* adalah:

### 4) *Profitability Index*

Definisi dari *Profitability Index* menurut beberapa ahli. Definisi-definisi dari para ahli tersebut antara lain :

Menurut Djakman (2000: 312), “Indeks keuntungan atau biaya adalah rasio nilai sekarang dari arus kas bersih pada masa depan terhadap pengeluaran awalnya” Kriteria nilai bersih sekarang investasi memberikan ukuran kelayakan proyek dalam nilai uang yang absolut, maka indeks keuntungan memberikan ukuran relatif dari keuntungan bersih masa depannya terhadap biaya awal.

Menurut Riyanto (2001: 126), rumus yang digunakan dalam *Profitability Indeks* adalah :

$$\text{Profitability Indeks} = PV \text{ Proceed} / PV \text{ Outlays}$$

Menurut Djakman (2000: 313), kriteria keputusan dengan menggunakan indeks keuntungan adalah menerima proyek jika *Profitability Index* lebih besar atau sama dengan 1,00 dan menolak proyek jika *Profitability Index* kurang dari 1,00

##### 5) *Internal Rate of Return*

Definisi dari IRR menurut beberapa ahli. Definisi-definisi dari para ahli tersebut antara lain:

Menurut Alwi (2001: 173), “Prinsip dari konsep IRR adalah bagaimana menentukan discount rate yang dapat mempersamakan *Present Value of Proceed* dengan Outlay”.

Menurut Djakman (2000: 173), “Teknik anggaran modal yang mencerminkan tingkat pengendalian yang menyeimbangkan nilai masukan sekarang dengan keluaran

sekarang”. Pada dasarnya Internal Rate of Return harus dicari dengan cara “*Trial and Error*”, pertama kita menghitung nilai sekarang dari aliran kas dari suatu investasi dengan menggunakan tingkat bunga yang kita pilih menurut kehendak kita.

Kemudian dari hasil hitungan itu dibandingkan dengan jumlah nilai sekarang dari *outlay*nya. Kalau kita sekarang dari *Proceed* lebih besar dari nilai sekarang dari Investasi atau *Outlay*nya, kita harus menggunakan tingkat bunga yang lebih tinggi lagi. sebaliknya kalau kita sekarang dari *Proceed* lebih kecil dari jumlah nilai sekarang *outlay*nya kita harus menggunakan tingkat bunga yang lebih rendah. Cara demikian terus kita lakukan sampai kita menemukan tingkat bunga yang bisa dijadikan nilai sekarang dari *Outlay*-nya.

Pada tingkat bunga tersebut menggambarkan besarnya *Internal Rate of Return* dari usul investasi tersebut, cara ini dinamakan interpolasi.

Dimana;

$r$  = *Internal Rate of Return* yang dicari

$P_1$  = Tingkat bunga ke- 1

$P_2$  = Tingkat bunga ke- 2

$C_1$  = NPV ke- 1

$C_2$  = NPV ke- 2

c. Aspek Teknis/Operasi

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003: 151) secara umum ada beberapa hal yang hendak dicapai dalam penilaian aspek teknis atau operasi yaitu:

- 1) Agar perusahaan dapat menentukan lokasi yang tepat, baik untuk lokasi pabrik, gudang, cabang, maupun kantor pusat.
- 2) Agar perusahaan dapat menentukan layout yang sesuai dengan proses produksi yang dipilih, sehingga dapat memberikan efisiensi.
- 3) Agar perusahaan bisa menentukan teknologi yang paling tepat dalam menjalankan produksinya.
- 4) Agar perusahaan bisa menentukan metode persediaan yang paling baik untuk dijalankan sesuai dengan bidang usahanya.
- 5) Agar dapat menentukan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan sekarang dan di masa yang akan datang.

d. Aspek Manajemen

Manajemen (*management*) merupakan pencapaian sasaran-sasaran organisasi dengan cara yang efektif dan efisien melalui perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian sumber daya organisasi. Dalam rangka pencapaian sasaran atau

tujuan suatu bisnis tentunya melalui suatu proses manajemen yang meliputi 4 fungsi manajemen, yaitu:

1) Perencanaan

Perencanaan adalah proses untuk menentukan kemana dan bagaimana suatu usaha akan dijalankan atau dimulai untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan.

2) Pengorganisasian

Pengorganisasian adalah proses untuk mengelompokkan kegiatan-kegiatan dalam unit-unit tertentu agar jelas dan teratur sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang si pemegang unit.

3) Pengarahan

Pengarahan adalah proses dimana semua hal yang terencana telah dimulai oleh seluruh unit. Seperti seorang manajer yang mengarahkan seluruh bawahannya untuk memulai pekerjaan sesuai dengan tugas yang telah ditetapkan kepadanya.

4) Pengendalian

Pengawasan adalah proses untuk mengukur, menilai dan mengevaluasi hasil pekerjaan agar tetap sesuai dengan rencana awal dan mengoreksi berbagai penyimpangan selama proses pelaksanaan kerja.

e. Aspek Sumber Daya Manusia

Analisis aspek manajemen dan sumber daya manusia dapat digambarkan sebagai berikut, menurut Ahmad Subagyo (2007: 159):

- 1) *Job Analysis*, yaitu menganalisis jabatan yang diperlukan untuk menyelesaikan jenis pekerjaan tertentu.
- 2) *Job Specification*, yaitu menentukan persyaratan dan kualifikasi yang diperlukan untuk mengisi suatu jabatan.
- 3) Mendesain struktur organisasi, yaitu menyusun struktur organisasi yang menggambarkan jenjang manajemen, kedudukan jabatan, dan struktur pertanggungjawaban.
- 4) *Job Description*, yaitu uraian pekerjaan yang menjelaskan tentang pekerjaan teknis anggota organisasi yang menjabat pekerjaan tertentu.
- 5) Mendesain sistem kompensasi, yaitu menguraikan struktur penggajian secara lengkap untuk semua jabatan dalam pekerjaan berdasarkan garis struktural dan fungsional.
- 6) Sistem pengembangan karyawan, yaitu menyusun rencana pendidikan dan pelatihan untuk mengembangkan keterampilan, pengetahuan, produktivitas, dan kinerja karyawan secara keseluruhan.

f. Aspek Hukum, Ekonomi, Sosial, dan Politik

- 1) Aspek Hukum

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003: 24) tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Penelitian keabsahan dokumen dapat dilakukan sesuai dengan lembaga yang mengeluarkan dan yang mengesahkan dokumen yang bersangkutan. Penelitian ini sangat penting mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi.

Menurut Subagyo (2007: 167) usaha dalam bentuk apapun memerlukan keabsahan legalitas karena faktor ini yang menentukan keberlanjutan hidupnya. Sebelum melakukan investasi di suatu daerah/wilayah, pada saat menganalisis aspek-aspek studi kelayakan, maka terlebih dahulu dilakukan evaluasi dan pra-penelitian yang berlaku di daerah/wilayah tersebut, agar tidak terjadi kerugian dikemudian hari, apabila ternyata di daerah/wilayah tersebut melarang bentuk usaha yang dimaksud.

## 2) Aspek Sosial, Ekonomi dan Politik

Setiap usaha yang dijalankan, tentunya akan memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dan negative ini akan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik pengusaha itu



sendiri, pemerintah, ataupun masyarakat luas. Oleh karena itu, aspek ekonomi, social dan politik ini perlu dipertimbangkan, karena dampak yang ditimbulkan nantinya sangat luas apabila salah dalam melakukan penilaian.

Secara garis besar dampak dari aspek ekonomi dengan adanya suatu usaha atau investasi menurut Kasmir dan Jakfar (2003: 201-203) antara lain:

- a) Dapat meningkatkan ekonomi rumah tangga.
- b) Menggali, mengatur, dan menggunakan ekonomi sumber daya alam.
- c) Meningkatkan perekonomian pemerintah baik lokal maupun regional.
- d) Pengembangan wilayah.

Sedangkan dampak sosial dengan adanya suatu proyek atau investasi antara lain menurut Kasmir dan jakfar (2003: 203-204):

- a) Adanya perubahan demografi
- b) Perubahan budaya
- c) Perubahan kesehatan masyarakat

g. Aspek Lingkungan Indsutri

- 1) Lima Kekuatan bersaing menganalisis persaingan bisnis berdasarkan lima aspek utama.
  - a) Persaingan di Antara Perusahaan Sejenis

Persaingan antara perusahaan sejenis biasanya merupakan kekuatan terbesar dalam lima kekuatan kompetitif. Strategi yang dijalankan oleh suatu perusahaan dapat berhasil jika mereka memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Perubahan strategi oleh satu perusahaan mungkin akan mendapatkan serangan balasan seperti menurunkan harga, meningkatkan kualitas, menambahkan fitur, menyediakan jasa, memperpanjang garansi, meningkatkan promosi dan pembaharuan kemasan. Menurut Porter yang dikutip Husaein (2005: 270), tingkat persaingan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- (1) Jumlah kompetitor
- (2) Tingkat pertumbuhan industri
- (3) Karakteristik produk
- (4) Biaya tetap yang besar
- (5) Kapasitas
- (6) Hambatan keluar

b) Kemungkinan Masuknya Pesaing Baru

Pendatang baru dalam suatu industry akan membawa kapasitas baru, inovasi baru, modal baru, pemasaran yang baru, keinginan mendapatkan pangsa pasar.

Akibatnya, harga dapat menjadi turun atau biaya menjadi semakin tinggi sehingga akan mengurangi profitabilitas. Ancaman masuknya pendatang baru bergantung pada rintangan masuk dan reaksi pesaing yang sudah ada dalam mengantisipasi pendatang baru. Jika pendatang baru merasakan kesulitan bersaing terhadap pesaing yang telah ada, maka ancaman dari pendatang baru akan rendah. Menurut Umar Husaein (2005: 268) terdapat faktor-faktor yang dapat menghambat masuknya pendatang baru ke dalam industri, sebagai berikut:

- (1) Skala ekonomi
- (2) Diferensiasi produk
- (3) Kecukupan modal
- (4) Biaya peralihan
- (5) Akses ke saluran distribusi
- (6) Ketidakunggulan biaya independen
- (7) Peraturan pemerintah

c) Potensi Pengembangan Produk Substitusi

Persaingan tidak hanya terjadi pada perusahaan yang memproduksi produk yang sejenis, namun perusahaan juga bersaing dengan perusahaan yang memproduksi

produk pengganti. Produk pengganti membatasi laba potensial dari industri dengan menetapkan harga maksimum yang dapat diberikan oleh perusahaan dalam industri. Semakin menarik alternatif harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, semakin ketat pembatasan laba industri. Produk pengganti seringkali timbul dengan cepat ketika suatu perkembangan meningkatkan persaingan di industri mereka, dan menyebabkan penurunan harga atau perbaikan kinerja.

d) Kekuatan Tawar-menawar Pemasok

Pemasok dapat menggunakan kekuatan tawarnya terhadap para pemain dalam industri, dengan menaikkan harga atau mengurangi kualitas produk yang ditawarkan, hal ini memberikan kekuatan pada pemasok untuk menaikkan harga. Namun bila banyak pemasok untuk suatu jenis barang, maka biasanya daya tawar pemasok semakin kecil. Menurut Husaein (2005: 272), pemasok akan kuat apabila beberapa kondisi berikut :

- (1) Jumlah pemasok sedikit
- (2) Produk/pelayanan yang ada adalah unik dan mampu menciptakan *switching cost* yang besar.
- (3) Tidak tersedia produk substitusi

- (4) Pemasok mampu melakukan integrasi ke depan dan mengolah produk yang dihasilkan menjadi produk yang sama yang dihasilkan perusahaan.
- (5) Perusahaan hanya membeli dalam jumlah yang kecil dari pemasok.

e) Kekuatan Tawar-menawar Pembeli

Pembeli bersaing dengan industri dengan meminta penurunan harga, tawar-menawar terhadap mutu yang lebih tinggi dan pelayanan yang lebih baik, serta berperan sebagai pesaing. Kekuatan dari tiap-tiap pembeli yang penting dalam industri tergantung pada sejumlah karakteristik situasi pasarnya pada kepentingan relatif pembeliannya dari industri yang bersangkutan dibandingkan dengan keseluruhan bisnis pembeli tersebut.

Menurut Husaein (2005: 272), ada beberapa kondisi yang dapat memperkuat tawar menawar pembeli, yaitu :

- (1) Pembeli membeli dengan jumlah besar
- (2) Pembeli mampu memproduksi produk yang diperlukan
- (3) Sifat produk tidak terdiferensiasi dan banyak pemasok
- (4) Pembeli mempunyai tingkat profitabilitas yang rendah, sehingga sensitif terhadap harga dan diferensiasi servis.
- (5) Produk perusahaan tidak terlalu penting bagi pembeli, sehingga pembeli dengan mudah mencari substitusinya

## 2) Analisis SWOT

Tripomo dan Udan (2005: 118) mendefinisikan analisis SWOT adalah “Penilaian/*assessment* terhadap identifikasi situasi untuk menemukan apakah suatu kondisi dikatakan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang, atau ancaman.” yang dapat diuraikan sebagai berikut:

- a) Kekuatan (*Strength*) adalah situasi internal organisasi yang berupa kompetensi kapabilitas/sumberdaya yang dimiliki organisasi yang dapat digunakan untuk menangani peluang dan ancaman.
- b) Kelemahan (*Weakness*) adalah situasi internal organisasi yang berupa kompetensi/kapabilitas/sumberdaya yang dimiliki organisasi yang dapat digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman.
- c) Peluang (*Opportunity*) adalah situasi eksternal organisasi yang berpotensi menguntungkan. Organisasi-organisasi yang berada dalam suatu industri yang sama secara umum akan merasa diuntungkan bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut.
- d) Ancaman (*Threat*) adalah situasi eksternal organisasi yang berpotensi menimbulkan kesulitan. Organisasi-organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum

akan merasa dirugikan/dipersulit/terancam bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut.

**F. Bengkel *Autobody Repair and Painting***

*Autobody Repair and Painting* adalah usaha yang dilakukan agar fisik mobil kembali pada posisi yang normal setelah mengalami suatu kecelakaan yang berakibat penyok, baret, pecah, hilang, dalam hal ini mengalami proses pengetokan, penggantian komponen, pendempulan, epoksi, pengecatan, perakitan serta polishing/finishing.

Adapun Repainting adalah usaha bagaimana mobil yang sudah kusam, baret-baret dilakukan proses pengecatan kembali untuk mendapatkan warna yang diinginkan.

### **BAB III**

## **KONSEP RANCANGAN**

### **F. Konsep Rancangan**

Sebuah perencanaan bisnis, normalnya mengandung serangkaian elemen-elemen standard, format dan bentuk perencanaan sangat bervariasi, tetapi biasanya sebuah perencanaan bisnis akan berisi komponen-komponen seperti deskripsi perusahaan, produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan, pasarnya, prediksi atau ramalan-ramalan kedepan, team manajemennya dan analisis finansial atau keuangannya.

Komponen-komponen utama yang dianjurkan ada dalam sebuah perencanaan bisnis dan garis besarnya berisi sebagai berikut:

#### **a. Halaman Judul**

Pada halaman judul biasanya memuat logo usaha, nama usaha, produk atau jasa yang direncanakan. Data penyusunan seperti alamat usaha, nomor telepon, fax dan e-mail serta nama pemilik usaha.

#### **b. Ringkasan (*Executive Summary*)**

Ringkasan Eksekutif merupakan salah satu faktor yang paling penting dalam menyusun perencanaan bisnis. *Executive Summary* menjelaskan secara singkat keseluruhan isi dari perencanaan bisnis yang akan dibuat. Ringkasan ini sendiri dibuat paling awal, namun cara menyusunnya dilakukan setelah semua komponen yang ada di perencanaan bisnis selesai tersusun. Tujuan *executive summary* adalah menyediakan informasi tentang kapan bisnis didirikan, tujuan apa yang ingin dicapai, strategi manajemen seperti apa yang akan digunakan dalam mencapai tujuan, juga terkait dengan strategi



pemasaran dan penjualan, konsep dasar bisnis yang dilakukan, produk dan jasa yang ditawarkan, bagaimana tim manajemen yang menjalankan bisnis, target pasar yang akan dicapai, serta gambaran bahwa bisnis memiliki kesempatan untuk berkembang dari waktu ke waktu. Hal yang paling penting dalam ringkasan eksekutif adalah tidak menuliskan hal-hal atau estimasi yang berlebihan. Jumlah halaman maksimum dalam ringkasan eksekutif adalah 2 (dua) halaman.

c. Latar Belakang Perusahaan

Latar belakang perusahaan menceritakan sejarah berdirinya perusahaan tersebut. Latar belakang ini berisi tentang kapan usaha tersebut didirikan, mengapa bisnis tersebut didirikan dan apa saja yang sudah diperoleh dari bisnis tersebut. Adanya latar belakang ini dengan tujuan memberikan informasi bagaimanakah profil dari bisnis baru yang akan dijalankan.

d. Pernyataan Visi dan Misi

Visi merupakan suatu pandangan jauh tentang perusahaan, tujuan-tujuan perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut pada masa yang akan datang. Visi itu tidak dapat dituliskan secara lebih jelas menerangkan detail gambar sistem yang ditujunya, dikarenakan perubahan ilmu serta situasi yang sulit diprediksikan selama masa yang panjang tersebut.

Misi merupakan pernyataan tentang apa yang harus dikerjakan oleh pebisnis dalam usahanya mewujudkan visi. Misi perusahaan adalah tujuan

dan alasan mengapa perusahaan itu ada. Misi juga akan memberikan arah sekaligus batasan proses pencapaian tujuan.

e. Produk dan Jasa yang diproduksi atau dipasarkan oleh perusahaan

Pada bagian ini menjelaskan secara keseluruhan produk dan jasa yang dihasilkan serta bagaimana cara membuatnya. Bagian ini juga menjelaskan secara terperinci mengenai keunggulan produk dan jasa yang kita hasilkan dari kacamata konsumen, serta mengemukakan mengapa produk dan jasa yang dihasilkan lebih bernilai dibandingkan produk-produk lain yang sejenis. Suksesnya suatu usaha tergantung pada seberapa besar pemilik bisnis tersebut mempengaruhi apa yang diharapkan oleh konsumen, karena hal ini dapat membantu menciptakan rasa kepuasan dan loyalitas konsumen terhadap produk atau jasa yang dipasarkan oleh perusahaan tersebut. Selain itu keuntungan dalam mengetahui apa yang diharapkan konsumen terhadap produk dan jasa yang ditawarkan perusahaan dapat menciptakan strategi untuk mengalahkan pesaing sehingga dapat mempertahankan tingkat kepuasan serta loyalitas konsumen setinggi mungkin.

f. Lokasi Bisnis yang dijalankan

Lokasi bisnis yang kita jalankan sangat berpengaruh penting bagi tingkat keberhasilan dan kegagalan produk atau jasa yang kita tawarkan kepada konsumen. Dalam menentukan keputusan pemilihan lokasi hendaknya dipilih lokasi yang paling strategis dan paling efisien baik bagi perusahaan itu sendiri maupun bagi konsumen. Yang terpenting dari keputusan pemilihan lokasi tersebut memiliki banyak keunggulan. Misalnya, dekat ke pemasok,

dekat ke konsumen, dekat ke alat transportnya atau diantara ketiganya. Di samping itu lokasi bisnis harus menarik agar konsumen tetap loyal kepada produk atau jasa yang kita tawarkan. Penjelasan secara terperinci meliputi:

- a. Faktor-faktor yang diperlukan berkenaan dengan lokasi yang dipilih.
  - b. Luas bangunan yang diperlukan.
  - c. Alasan mengapa lokasi tersebut dipilih, seperti karena berada di wilayah bergengsi, mudah dicapai dan juga aman.
  - d. Keterangan tentang fasilitas yang ada; apakah lokasi itu dilengkapi dengan fasilitas memadai, seperti saluran pembuangan, di pinggir jalan utama dan dilalui oleh transportasi umum.
- g. Analisis Terhadap Lingkungan Eksternal Perusahaan

Kondisi lingkungan perusahaan dan persaingan mengharuskan perusahaan untuk menganalisis lingkungan eksternal perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Peluang (*opportunities*) merupakan tren positif yang berada di lingkungan eksternal perusahaan, apabila peluang tersebut dieksploitasi oleh perusahaan maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk meningkatkan daya saing serta untuk menciptakan inovasi-inovasi baru dalam pemenuhan kebutuhan berupa produk-produk yang berkualitas dipasaran dan juga dapat menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan.

Adapun yang dimaksud dengan ancaman (*threats*) adalah tren negatif di lingkungan eksternal perusahaan yang dapat berupa penilaian seputar dimensi makro, faktor-faktor ekonomi seperti naik turunnya harga bahan

baku, krisis ekonomi social budaya, pasar, biaya, pesaing, pelanggan, pemerintahan dan juga politik. Apabila ancaman ini tidak dapat diantisipasi dengan baik oleh perusahaan maka ancaman tersebut berpotensi menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Perusahaan harus menganalisis lingkungan eksternal perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dari peluang usaha dan meminimaliskan potensi risiko kerugian yang ditimbulkan oleh ancaman.

Agar lebih paham para pelaku usaha dapat menggambar kannya melalui neraca. Dimana sisi kiri menggambarkan peluang yang dimiliki dalam mengawali bisnis yang di jalankan dan pada posisi sebaliknya menggambarkan mengenai ancaman yang mungkin dapat terjadi pada perusahaan, Solihin (2012: 128). Seperti pada tabel dibawah ini.

Tabel 4. Analisis Peluang dan Ancaman

Peluang ( <i>Oppurtunities</i> )	Ancaman ( <i>Threats</i> )
Tuliskan peluang-peluang utama yang dimiliki bisnis yang dijalankan.	Tuliskan ancaman-ancaman yang dihadapi dalam kelangsungan bisnis.

#### h. Analisis Lingkungan Internal Perusahaan

Analisis terhadap lingkungan internal perusahaan bertujuan untuk mengidentifikasi sejumlah kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada

sumber daya atau proses bisnis internal tersebut memiliki kemampuan (*capability*) yang akan menciptakan *distinctive competencies* sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif.

Perusahaan melakukan analisis kekuatan dan kelemahan yang membandingkannya pada perusahaan pesaing, baik dengan perusahaan pesaing yang menghasilkan produk sejenis maupun yang menghasilkan produk substitusi. Agar lebih paham para pelaku usaha dapat menggambarkan kedalam sebuah neraca. Dimana sisi kiri menggambarkan kekuatan yang dimiliki dalam bisnis yang dijalankan dan pada sisi sebaliknya menggambarkan mengenai kelemahan yang dapat memperngaruhi perusahaan, Solihin (2012: 144). Seperti pada tabel dibawah ini.

Tabel 5. Analisis Kekuatan dan Kelemahan

Kekuatan ( <i>Strength</i> )	Kelemahan ( <i>Weaknesess</i> )
Tuliskan keterampilan, spesifikasi, keunikan dan keunggulan yang dimiliki.	Tuliskan dimana saja letak kelemahan dari bisnis yang dijalankan.

i. Analisis *Strength, Weakness, Oppurtunity and Threats* (SWOT)

SWOT (*Strength, Weakness, Oppurtunity and Threats*) merupakan salah satu alat analisis fungsional yang paling bertahan lama dan banyak digunakan oleh perusahaan dalam melakukan formulasi strategi. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal *Strength* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Oppurtunities* dan *Threats* yang dihadapi sebuah perusahaan. Hasil dari SWOT merupakan identifikasi *distinctive*

*competencies* perusahaan yang berasal dari sumber daya dan kemampuan internal yang dimiliki perusahaan yang berasal dari peluang yang selama ini belum dimanfaatkan perusahaan, misalnya akibat adanya kekuarangan dalam kemampuan internal perusahaan, Solihin (2012: 164).

j. Rencana Pemasaran.

Persoalan bagaimana perencana perusahaan memasarkan barang kepada konsumen dalam usaha untuk menarik perhatian konsumen dan mendatangkan keuntungan perlu dianalisis. Cara yang paling efektif ialah menentukan dengan jelas sasaran pasar.

Rencana pemasaran dapat membantu pelaku usaha untuk memasarkan produk sehingga konsumen membeli produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Pada rencana pemasaran ini memuat strategi penetapan harga dan strategi penjualan.

k. Proses Produksi dan Perlengkapan yang diperlukan dalam proses produksi.

Proses Produksi, merupakan kegiatan atau rangkaian yang saling berkaitan untuk memberikan nilai atau menambah nilai kegunaan terhadap suatu barang. Suatu proses produksi yang bertujuan member nilai suatu barang dapat dilihat pada proses produksi yang mengolah mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Sedangkan proses produksi yang merubah barang setengah jadi menjadi barang jadi.

Perlengkapan proses produksi, dalam menjalankan proses produksi tentunya sangat diperlukan bahan-bahan maupun perlengkapan pendukung. Selaras dengan proses produksi, sangat perlu didaftarkan bahan-bahan baku

maupu kelengkapan alat yang diperlukan. Dengan mendaftarkan segala bahan-bahan baku dan peralatan yang diperlukan tentunya akan membantu pelaku bisnis dalam menghitung anggaran yang diperlukan dalam menyediakan bahan baku dalam waktu yang akan datang. Pendaftaran ini juga yang akan membantu pelaku bisnis dalam menyediakan bahan baku apabila bisnis mengembangkan produk yang dipasarkan.

#### 1. Anggaran

Hal terakhir yang harus direncanakan adalah tentang penetapan anggaran yang dibutuhkan dalam mendukung operasional kegiatan bisnis. Anggaran merupakan penerjemahan program kedalam sistem numerik. Anggaran tidak dapat disusun dengan baik bila perusahaan tidak memiliki program yang jelas karena setiap rupiah yang akan dikeluarkan dalam anggaran mengacu ke program yang akan dikerjakan perusahaan.

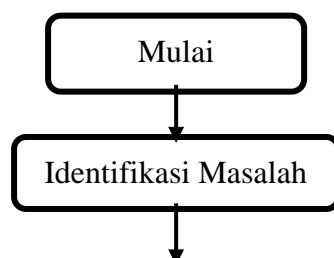
Pembuatan rancangan *bisnis plan* dalam manajemen terkandung pengertian pemanfaatan sumber daya untuk tercapainya tujuan. Dapat dikatakan bahwa sumber daya tersebut adalah unsur-unsur dalam manajemen. Secara lengkap unsur-unsur manajemen adalah:

1. Manusia (*Man*)
2. Bahan (*Materials*)
3. Mesin/peralatan (*Machines*)
4. Metode/cara kerja (*Methods*)
5. Modal uang (*Money*)
6. Informasi (*Information*)

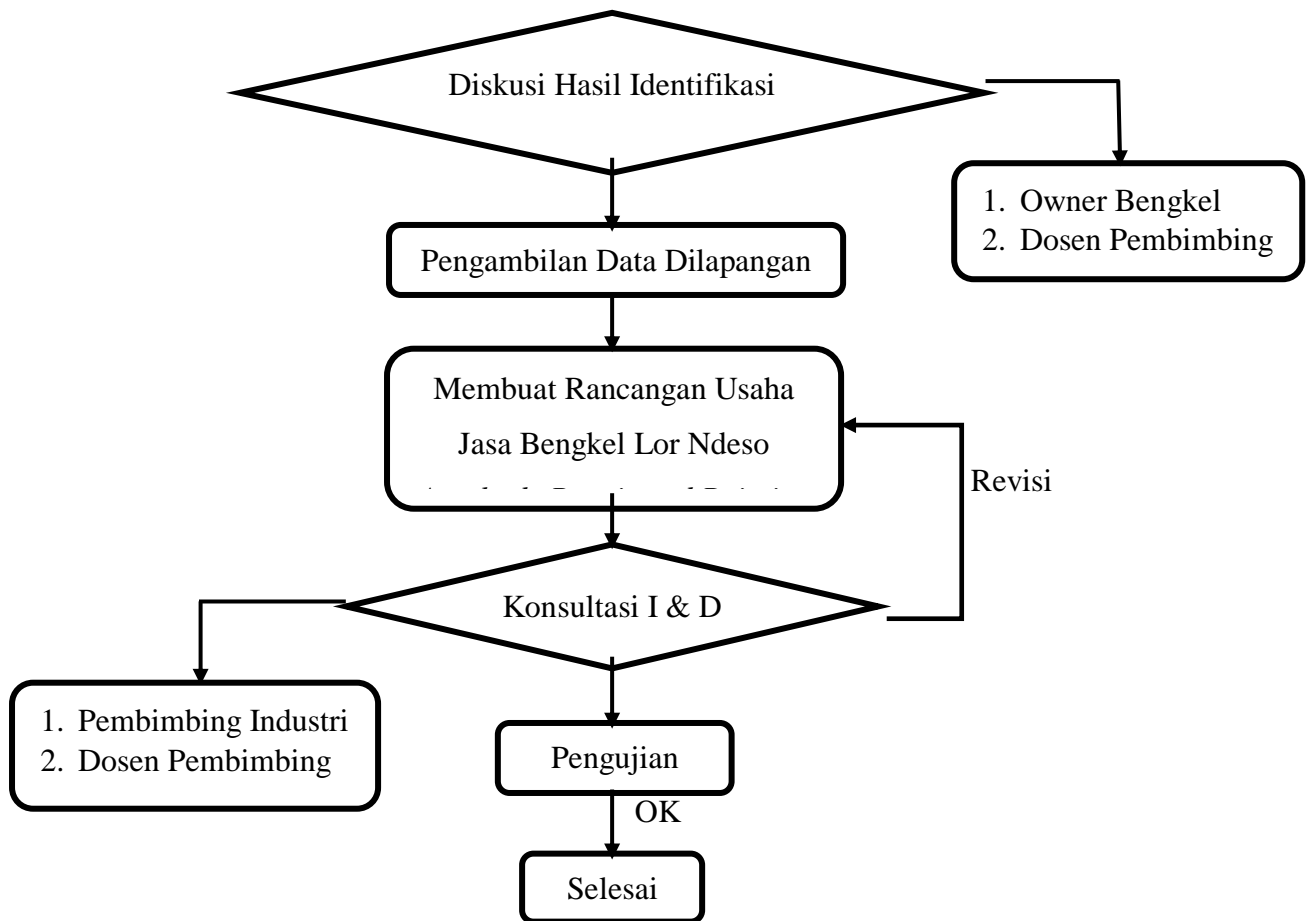
Dari enam unsur tadi dapat disingkat menjadi 5M + 1 yang dalam bahasa Inggris terdiri dari *Man, Materials, Methods, Money* dan *Information's*. Diketahui pula bahwa sumber daya tadi bersifat terbatas, maka tugas manajer adalah mengelola keterbatasan sumber daya secara efisien dan efektif agar tujuan tercapai.

#### **G. Rencana Langkah Kerja**

Rencana pembuatan merupakan acuan dasar dalam pelaksanaan pekerjaan, guna mendapatkan hasil yang baik dan sesuai yang diinginkan oleh bengkel/perusahaan. Rencana pembuatan rancangan usaha jasa *bengkel autobody repair and painting* dapat dijelaskan pada gambar berikut :







Gambar 2. Diagram Alur Perancangan

Berdasarkan diagram di atas, Laporan Proyek Akhir ini akan membahas rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* sebagai wujud pengembangan bengkel Djokdja Dab yang berfokus pada *customer* pribadi/umum.

Rencana langkah pengerjaan proses pembuatan rancangan usaha jasa bengkel *autobody repair and painting* adalah sebagai berikut:

## 1. Mulai

Praktik industri di Jurusan Pendidikan Teknik Otomotif dilakukan dengan sistem *Work Based Learning* (WBL). Sistem ini merupakan program Praktik Industri dengan Pengerjaan Proyek Akhir didalamnya, sehingga pelaksanaannya selama 4 (empat) bulan. Praktik Industri ini dilaksanakan di bengkel Djokdja Dab yang bergerak dalam bidang jasa perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan. Praktik Industri menjadi awal dari sebuah Proyek Akhir karena menjadi tempat berlangsungnya pembuatan Proyek Akhir. Proyek Akhir ini didapatkan dari pengamatan selama Praktik Industri sehingga mahasiswa menemukan sebuah ide baru untuk membuat Proyek Akhir.

## 2. Mencari Permasalahan

Masalah merupakan penyimpangan antara teori dan praktik. Dengan adanya masalah, mahasiswa yang melakukan Praktik Industri selanjutnya merancang dan membuat produk yang dapat mengatasi masalah tersebut. Untuk itu mencari permasalahan menjadi awal langkah penyelesaian Proyek Akhir yang ada. Menurut Sugiyono (2015: 87), masalah penelitian didasarkan pada beberapa faktor yaitu:

- a. *Significant* atau penting. Aslinya masalah tersebut adalah masalah penting, sehingga kalau masalah tersebut tidak segera dipecahkan, maka akan menimbulkan dampak negatif.
- b. *Feasible*: artinya terdapat berbagai sumber daya manusia, dan sumber daya yang lain yang mendukung untuk pemecahan masalah tersebut.

- c. *Beneficial*; artinya kalau masalah tersebut dapat dipecahkan, maka akan memiliki keuntungan.

### 3. Identifikasi Masalah

Permasalahan yang akan diangkat menjadi Proyek Akhir selanjutnya diidentifikasi guna menjelaskan kajian beberapa kemungkinan penyebab terjadi masalah. Dalam hal ini perlu diungkap secara luas berbagai permasalahan yang mungkin untuk diteliti. Dalam hal ini, identifikasi masalah menjadi sangat penting dan harus selaras dengan latar belakang permasalahan.

### 4. Diskusi Hasil Identifikasi

Diskusi menjadi hal penting mengingat Proyek Akhir yang akan dibuat diperhitungkan untuk bengkel, sehingga hasil identifikasi dari permasalahan disampaikan oleh pemilik bengkel yang kemudian didiskusikan sesuai sudut pandang pemilik dan sudut pandang penulis yang mengerjakan Proyek Akhir. Hasil diskusi dengan pemilik bengkel kemudian dibawa ke pembimbing Proyek Akhir guna menentukan secara akademis tentang masalah yang akan diangkat menjadi Proyek Akhir.

### 5. Pengambilan Data Dilapangan

Proyek Akhir yang akan dibuat harus benar-benar memberikan kebermanfaat untuk bengkel. Sehingga sebelum pembuatan alangkah baiknya seorang penulis mengambil data terlebih dahulu untuk memperkuat adanya

Proyek Akhir yang dibuat. Data ini bisa berupa data nyata ataupun data hasil pengamatan selama di bengkel. Proses ini memberikan gambaran besar nantinya perubahan yang akan dibuat serta dampak yang terjadi apabila perubahan itu dilakukan.

6. Rencana Pembuatan Rancangan Usaha Jasa Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting*.

Penyusunan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang akan dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

a. Halaman judul

Pada halaman judul ini memuat tentang logo usaha, nama usaha produk atau jasa yang direncanakan dan data penyusun meliputi alamat usaha, nomor telepon, fax dan email serta nama pemilik usaha.

b. Pendahuluan

Pada pendahuluan ini memuat tentang latar belakang perusahaan, visi dan misi perusahaan, motif pemilihan usaha dan tujuan perusahaan.

c. Ringkasan (*Executif Summary*)

Pada ringkasan ini memuat tentang lokasi usaha yang akan dibuat bengkel, jenis konsumen yang dituju, prosentase jenis pekerjaan, kapasitas bengkel, waktu operasional, konsep promosi dan target pelanggan.

d. Analisis usaha

Pada analisis usaha ini memuat tentang prespektif masa depan usaha, analisa persaingan usaha dan segmentasi pasar yang akan dimasuki bengkel.

e. Deskripsi usaha

Pada deskripsi usaha ini memuat tentang bidang usaha dan jenis jasa dan keunggulan produk yang di tawarkan kepada konsumen.

f. Rencana usaha

Pada rencana usaha ini memuat tentang *product service*, peralatan dan bahan yang diperlukan oleh bengkel.

g. Rencana pemasaran

Pada rencana pemasaran ini memuat tentang penetapan harga yang akan di tawarkan pada konsumen dan standar waktu pengerjaan perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan.

h. Perencanaan organisasi

Pada perencanaan organisasi ini memuat tentang struktur organisasi, *job discription* dan petunjuk pelaksanaan kerja.

i. Analisis resiko

Pada analisis resiko ini memuat tentang evaluasi tentang kelemahan usaha (analisis SWOT) dan gambaran masa kini.

j. Perencanaan permodalan

Pada perencanaan permodalan ini memuat tentang :

- 1) Sumber-sumber Permodalan
- 2) Neraca Permulaan Perusahaan
  - a) Bangunan bengkel
    - (1) Rumah meliputi: kamar, wc, dapur, dan mushola.
    - (2) Kantor
    - (3) Tempat produksi: ruang pengecatan, gudang *spare part*, dan gudang bahan.
  - b) Peralatan dan Bahan
    - (1) Pengentengan dan pengelasan
    - (2) Pendempulan dan *epoxy*
    - (3) Pengoplosan/*colour matching*
    - (4) Pengecatan
    - (5) Rakit, *polishing*, dan *finishing*
  - c) Promosi
  - d) Lain-lain
- 3) Sumber daya manusia/SDM
  - a) Karyawan produksi meliputi: tukang las/ketok, tukang dempul dan *epoxy*, tukang oplos, tukang pengecatan, tukang rakit, poles dan *finishing*
  - b) Staff meliputi: kasir, admin, dan marketing.
- 4) Proyeksi aliran khas
- 5) Perencanaan laba rugi

6) *Break event point***H. Rencana Pengujian**

Pengujian rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang dilakukan oleh penulis pada laporan Tugas Akhir ini dilakukan dengan melakukan pengujian terhadap beberapa aspek-aspek kelayakan usaha yang ditimbulkan dari adanya pembuatan rancangan usaha tersebut.

Rencana pengujian yaitu dengan dilalukan penilaian studi kelayakan bisnis yang menyangkut berbagai aspek dari hasil pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* adalah dengan cara melihat/membaca hasil rancangan usaha jasa bengkel tersebut. Adapun butir-butir penilaian terdiri dari penilaian aspek pasar dan pemasaran, penilaian aspek keuangan, penilaian aspek teknis dan teknologi, penilaian aspek manajemen, penilaian aspek sumber daya manusia, penilaian aspek hukum, ekonomi, sosial dan politik dan penilaian aspek lingkungan industri. dimana itu semua digunakan untuk dasar dalam studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu usaha atau bisnis tersebut dinyatakan layak, kurang layak ataupun bahkan diperbaiki.

Lembar penilaian dan hasil rancangan usaha jasa bengkel tersebut ditunjukkan kepada pemilik bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*. Untuk dilihat dan dibaca serta dilakukan penilaian dilembar yang sudah disediakan.

Tabel 6. Rencana Penilaian Rancangan Usaha Jasa Bengkel.

No.	Kriteria/aspek penilaian	Penilaian			
		SB	B	CB	TB

1.	Aspek pasar dan pemasaran				
2.	Aspek keuangan				
3.	Aspek teknis dan teknologi				
4.	Aspek manajemen				
5.	Aspek sumber daya manusia				
6.	Aspek hukum, ekonomi, sosial dan politik				
7.	Aspek lingkungan industri				

Dengan keterangan: SB (Sangat Baik) dengan nilai 86-100, B (Baik) dengan nilai 71-85, CB (Cukup Baik) dengan nilai 51-70, TB (Tidak Baik) dengan nilai 0-50. Pada nilai TB (Tidak Baik) dengan nilai 0-50 dan nilai CB (Cukup Baik) dengan nilai 51-70, akan dinyatakan kurang layak dan butuh banyak perbaikan, untuk nilai B (Baik) dengan nilai 71-85 dan nilai SB (Sangat Baik) dengan nilai 86-100, akan dinyatakan layak sedangkan nilai di bawah 90 dan diatas 71 perlu dilakukan sedikit perbaikan.



## **BAB IV**

### **PROSES, HASIL, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Proses Langkah-langkah Menyusun *Bisnis Plan*.**

##### **1. Halaman Judul**

Pada halaman judul ini memuat tentang logo usaha, nama usaha produk atau jasa yang direncanakan dan data penyusun meliputi alamat usaha, nomor telepon, fax dan email serta nama pemilik usaha. Lebih jelasnya bisa dilihat pada lampiran.

##### **2. Pendahuluan**

###### **a. Latar Belakang**

Dasar dari usaha ini tentunya adalah 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. Disamping ada bengkel yang melakukan perawatan terhadap *service*, adapun bengkel yang fokus pada perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan. Hal ini bisa ditunjukkan dengan banyaknya bengkel perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan yang menjamur di setiap daerah baik dalam skala kecil maupun besar, memungkinkan terjadilah persaingan pasar yang ketat mulai dari sisi tampilan, harga, kualitas, pengalaman, dan manajemen.

Bengkel Djokdja Dab adalah bengkel yang bergerak dalam bidang jasa perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan, bengkel Djokdja Dab mengklasifikasikan jenis pelanggan ini ke dalam dua tipe, yaitu pelanggan asuransi dan juga pelanggan umum/pribadi. Pelanggan asuransi merupakan pelanggan yang memiliki kendaraan yang diasuransikan melalui biro jasa asuransi, sedangkan pelanggan umum adalah *customer* pribadi, *rental* mobil, *grap car/taxi online*, *club* mobil dan lain-lain.

Berjalannya Bengkel Djokdja Dab selama lima tahun terakhir, antusias *customer* pribadi dari kalangan *club*, *rental* mobil maupun umum semakin meningkat dari targetan awal 20% untuk *customer* pribadi dan 80% untuk *customer* asuransi. Akibatnya *customer* pribadi selama ini yang sengaja tidak digarap/dikerjakan.

Menyikapi hal tersebut, bengkel Lor Ndeso ini ada dikhususkan pada *customer* pribadi dengan harga relative premium atau menengah ke atas.

Disamping itu bengkel Lor ndeso, juga dipakai untuk pengembangan pendidikan otomotif sekolah menengah umum maupun kampus khususnya dibidang perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan.

b. Visi dan Misi

Untuk mencapai tujuan tersebut bengkel Lor Ndeso memiliki Visi yaitu “Menjadikan Lor Ndeso dengan kualitas prima.” Dalam mencapai visi tersebut, bengkel ini juga mempunyai Misi yang berfokus pada:

- 1) *Branding*: Menjadikan Lor Ndeso bengkel dan *training center* yang mudah di ingat, *simple*, dan sebagai rujukan bagi *customer*.
- 2) Efisiensi dan Efektifitas: Melakukan kerja cerdas dan berkualitas.
- 3) *Value Need* : Mampu menjawab apa yang menjadi keinginan *customer* dalam waktu, mutu, harga, kenyamanan, dan keamanan.

c. Motif Pemilihan Usaha

- 1) Setiap rumah diperkampungan/perdesaan minimal memiliki 1 unit mobil yang mana perlu dirawat/perbaikan, salah satunya perawatan bodi kendaraan.

- 2) Menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain.
- 3) Dapat mempraktikkan dan mengamalkan ilmu Teknologi Bodi Kendaraan yang dimiliki.
- 4) Otomotif adalah hobi.

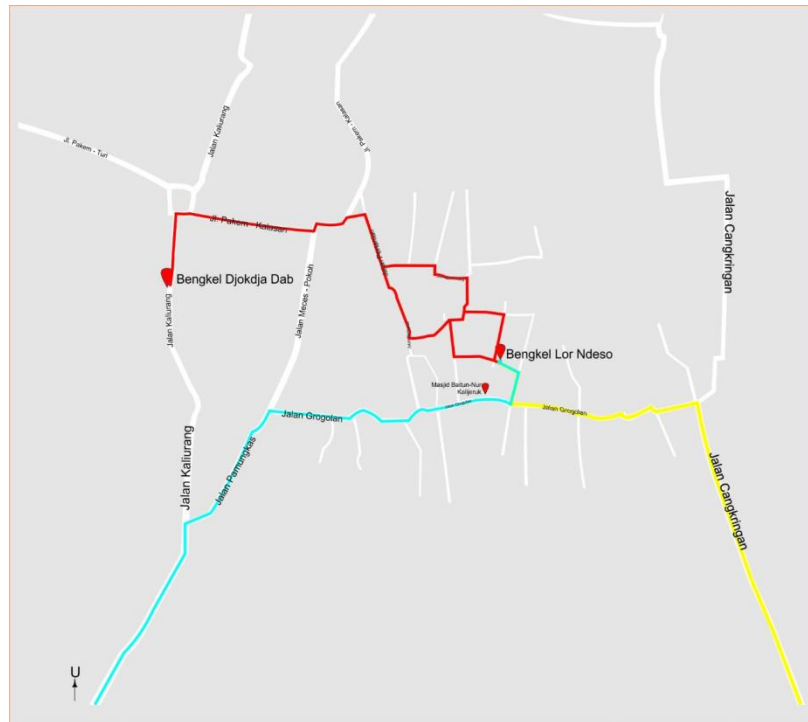
d. Tujuan

- 1) Memanfaatkan peluang usaha dalam perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan.
- 2) Memberikan pelayanan masyarakat dalam bidang perawatan bodi kendaraan.
- 3) Memberikan *education* kepada teknisi sampai kepada *managerial* untuk, memenuhi kebutuhan internal Bengkel Lor Ndeso maupun bengkel lain yang membutuhkan.
- 4) Mencari pelanggan untuk mempercayakan perbaikan bodi dan pengecatan kepada Bengkel Lor Ndeso dengan pelayanan yang ramah efektif dan efisien agar pelanggan puas.
- 5) Membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain.

3. Ringkasan (*Executive Summary*)

a. Lokasi

Lokasi yang dipilih merupakan tempat pedesaan atau perkampungan, lebih tepatnya yaitu Jl. Grogolan, Kalijeruk Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, yang jauh dari pemukiman penduduk dan perkotaan.



Gambar 3. Lokasi Bengkel Lor Ndeso

b. Jenis Konsumen

Konsumen yang dipilih adalah masyarakat umum atau pribadi, yang meliputi; *club* mobil, jual beli mobil, *grap car/taxi oline*, *rental* mobil, *corporate* dan lain-lain.

c. Prosentase Jenis Pekerjaan

Sedangkan Persentase Jenis Pekerjaan yang dilakukan di bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* berupa:

- 1) Pekerjaan Ringan atau *Quick Repair* 68%
- 2) Pekerjaan Medium 30%
- 3) Pekerjaan Berat 2%



Gambar 4. Diagram Persentase Jenis Pekerjaan Bengkel Lor Ndeso

d. Kapasitas

Ruang/tempat yang dibutuhkan pada awal membuka bengkel bodi dan pengecatan ini tidak terlalu luas dan tidak terlalu sempit, dengan keterangan sebagai berikut :

- 1) Luas area keseluruhan: 1.250 meter
- 2) Luas area yang dipakai untuk bengkel: 650 meter
- 3) Daya tampung: 15 unit mobil pada saat proses kerja
- 4) Kapasitas terpasang: 30 unit mobil perbulan
- 5) Sisa luas area: 600 meter digunakan sebagai parkir mobil, kolam dan lain-lain.

e. Waktu Operasional

Secara umum manajemen kerja terdiri dari manajemen waktu kerja, manajemen kebersihan, dan tugas masing-masing posisi.

Adapun waktu untuk melakukan pelayanan bengkel perbaikan bodi dan pengecatan adalah sebagai berikut ini:

Tabel 7. Waktu Operasional Bengkel Lor Ndeso

Hari buka	Waktu
Senin – Jum’at	08.00 – 16.30 WIB
Sabtu	08.00 – 15.00 WIB
Minggu	Libur

f. Konsep Promosi

- 1) Promosi melalui dunia maya seperti; *facebook, instagram, twitter*, radio dan lain-lain agar bisa di jangkau oleh masyarakat luas dengan cara melakukan transaksi ataupun bisnis *on-line*.
- 2) *Event club* mobil, dengan cara mendatangkan ke bengkel secara langsung *club* mobil secara bergantian setiap minggunya.
- 3) Rekanan dengan jual beli mobil
- 4) Rekanan dengan *grap car/taxi online*
- 5) Rekanan dengan nasabah rental mobil dan *corporate*
- 6) Membuat iklan di surat kabar
- 7) Menyebarkan brosur, pamflet di sekitar bengkel
- 8) Membuat stiker bengkel dengan logo bengkel Lor Ndeso untuk di tempel pada mobil yang sudah selesai dilakukan pengerjaan perbaikan bodi dan pengecatan.

g. Target Pelanggan

- 1) Pengguna kendaraan mobil masyarakat umum/pribadi
- 2) Pelanggan yang membutuhkan perawatan bodi kendaraan
- 3) Para pencinta otomotif khususnya yang ingin selalu *update* kondisi fisik kendaraanya.

4. Analisis Usaha

a. Prespektif Masa Depan Usaha

Dengan terciptanya tempat usaha yang bergerak di bidang otomotif, khususnya dalam hal perawatan bodi kendaraan, maka kami yakin usaha ini akan maju. Karena kebutuhan dan permintaan akan bengkel perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan di masyarakat terutama daerah Sleman dan sekitarnya pada saat ini sangat besar.

b. Analisa Persaingan

Berdasarkan pemantauan dari hasil *survei* yang ada bahwa disekitar lokasi tempat yang didirikan usaha perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan masih belum terdapat banyak bengkel perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan.

c. Segmentasi Pasar yang akan dimasuki

Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting* membidik segala segmen lapisan masyarakat, dengan pemberian harga yang masih tergolong terjangkau dan tidak menyulitkan. Pada prinsipnya kami akan membuka usaha ini dengan suasana kekeluargaan dan



pelayanan yang baik, sehingga membuat masyarakat mereka puas dengan layanan kami dan senantiasa kembali ke tempat kami.

Keterbukaan informasi juga merupakan kunci sukses dalam mencari pelanggan. Sehingga pelanggan akan merasa nyaman dan aman dalam bertransaksi di bengkel ini.

## 5. Deskripsi Usaha

### a. Bidang Usaha dan Jenis Jasa

Usaha yang kami lakukan bergerak didibidang otomotif khususnya bengkel perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan. Jenis usaha bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting* adalah perawatan bodi kendaraan yang bergerak dalam bidang jasa:

- 1) Jasa bengkel perbaikan ketok dan cat mobil
- 2) Modifikasi cat mobil
- 3) Modifikasi bodi mobil
- 4) *Training center autobody repair and painting*

### b. Keunggulan Produk

Dalam setiap usaha pasti mempunyai suatu yang dapat digunakan dari kompetitor lain, sehingga dapat menjadi nilai lebih dalam aspek pemasaran. Adapun keunggulan produk dari bengkel Lor Ndeso adalah:

- 1) Mutu Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting* standart *dealer* resmi
- 2) Mekanik terlatih professional

- 3) Melayani segala macam pabrikan mobil
- 4) Tempat bersih dan perlengkapan peralatan yang komplit dan modern
- 5) Mempunyai strategi pasar untuk menjaga pelanggan agar tidak pindah ketempat lain
- 6) Biaya terjangkau
- 7) Menggunakan bahan baku ramah lingkungan

## 6. Rencana Usaha

### a. *Product Service*

*Product service* merupakan layanan produk yang diberikan oleh bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* kepada *customer*. Layanan tersebut berupa:

#### 1) *Quick Repair*

Desain produk bengkel Lor Ndeso adalah *Quick Repair* dengan porsi 68%, pekerjaan Menengah 30% dan Berat 2%. *Product Custom* ini didasarkan pada banyaknya nasabah yang menginginkan mobilnya cepat selesai sehingga mengurangi biaya dan dapat digunakan untuk sarana bekerja lagi.

Atas dasar tersebut diatas, Lor Ndeso dalam mempercepat produksinya menggunakan bahan baku Cat merek Du Pont seri LE/*Low Emission*. Perlu diketahui bahwa tidak semua jenis tingkat kerusakan dapat diselesaikan dalam waktu 1 hari kerja, oleh karena itu hanya memenuhi kualifikasi tersebut

dibawah ini yang dapat dipakai acuan *quick repair*. Kualifikasi *quick repair* tersebut adalah sebagai berikut :

- a) Mobil dengan kerusakan baret, tidak perlu pengetokan dan penggantian *part*.
- b) Warna standar dan mudah di oplos.
- c) Unit kerusakan 1 s/d 3 panel ringan dalam satu unit.
- d) Unit masuk pagi hari jam 08.30 wib.
- e) Unit Pekerjaan dihitung setelah SPK (Surat Perintah Kerja).
- f) Kapasitas per hari 4 unit.

Dalam melaksanakan ketercapaian pekerjaan, bengkel Lor Ndeso telah melakukan standar pelaksanaan pekerjaan *quick repair* yang disebut *Flate rate Quick repair*. Berikut merupakan *flate rate quick repair autobody repair and painting*.

Tabel 8. *Flate Rate Quick Repair* Lor Ndeso

No	Pekerjaan	Waktu (menit)	Keterangan
1	Ketok	45	Baret, Ketok ringan
2	Pendempulan	180	Dempul dan Epoksi
3	Oplos	60	Warna Standar
4	Pengecatan	60	1 s/d 3 Panel
5	Perakitan	45	<i>Bumper, Handel dan Triming</i>
6	<i>Finishing</i>	120	Poles dan Cuci
	Total	510	8.5 jam kerja

2) *Pick up Service* atau Layanan Jemput Antar

Bengkel Lor Ndeso memberikan fasilitas *pick up servis* atau jemput antar untuk nasabah yang membutuhkan. Cara yang dilakukan adalah dengan menghubungi pihak bengkel untuk meminta jemput ataupun antar kendaraan.

3) *Waranty*

Bengkel Lor Ndeso memberikan *waranty* selama 6 bulan dari mobil diserahkan ke nasabah dalam kondisi mobil selesai.

b. Peralatan dan Bahan yang Diperlukan

Demi terlaksananya usaha ini, maka bengkel Lor Ndeso harus mempersiapkan alat-alat yang diperlukan dan mempersiapkan bahan baku untuk melaksanakan pekerjaan.

1) Peralatan Las ketok

- a) *Spot Welding*
- b) *Las Acetylene*
- c) *Hummer & Dolly*
- d) *Body Jack*
- e) Gerinda Listrik
- f) Bor Listrik
- g) Dll.

## 2) Peralatan Pendempulan dan Pengecatan

- a) Kompresor
- b) *Spray gun* epoksi
- c) *Spray gun Base Coat*
- d) *Spray gun clear coat*
- e) Oven
- f) Lampu Pemanas
- g) Mesin Pengaduk cat Du Pont
- h) Dll.

## 3) Peralatan *Finishing*

- a) Mesin Poles
- b) *Vacum Cleaner*
- c) Dll.

## 4) Bahan Baku

Bengkel Lor Ndeso menggunakan bahan baku LE/*Low Emission* yaitu Produk Cat Dupont ramah Lingkungan. Keunggulan menggunakan bahan ini yaitu:

- a) *Heding Power* Tinggi/mudah menutup/Solid.
- b) Kekuatan dan ketahanan Cat tinggi.
- c) Cepat Kering, *Glossy*/daya kilap tinggi.
- d) Efektif dan efisien.

## 7. Rencana Pemasaran

### a. Penetapan Harga

Harga yang akan dikenakan adalah harga yang diperlukan akan terjangkau oleh masyarakat sekitar. Setelah memperhitungkan dengan cukup matang, akhirnya bengkel Lor Ndeso tetapkan sebagai harga awal berikut adalah tabel harga jasa produk yang ditawarkan. Adapun untuk selanjutnya harga akan disesuaikan dengan perkembangan selanjutnya.

Tabel 9. Daftar Harga Pengecatan Bengkel Lor Ndeso

No	Item	Ketok/Cat
1	Kap Motor	750.000
2	Roof	750.000
3	Pintu	650.000
4	<i>Fender</i>	500.000
5	Lisplang	350.000
6	Spion	150.000
7	<i>Crossmember</i>	350.000
8	<i>Bumper</i>	500.000
9	<i>Chasis</i>	1.500.000
10	Total <i>Body</i>	15.000.000

### b. Standar Waktu Pengerjaan

Lor Ndeso sendiri telah menentukan standar waktu pengerjaan bengkel *autobody repair and painting*. Berikut ini adalah tabel standar pengerjaan tersebut:

Tabel 10. Standar Waktu Pengerjaan Bengkel Lor Ndeso

No	Pekerjaan	Standart Waktu	Keterangan
1	Ringan 1	2 hari kerja	Baret ringan, tidak ada <i>spare part</i>
2	Ringan 2	2 sd 3 hari kerja	Perlu ketok, tidak ada <i>spare part</i>
3	Ringan 3	3 sd 6 hari kerja	Perlu ketok berat, ada <i>spare part</i>
1	Menengah 1	3 sd 5 hari kerja	Baret ringan, tidak ada <i>spare part</i>
2	Menengah 2	4 sd 8 hari kerja	Perlu ketok, tidak ada <i>spare part</i>
3	Menengah 3	8 sd 14 hari kerja	Perlu ketok berat, ada <i>spare part</i>
1	Total <i>body</i> 1	10 sd 14 hari kerja	Baret ringan, tidak ada <i>spare part</i>
2	Total <i>body</i> 2	14 sd 21 hari kerja	Perlu ketok, tidak ada <i>spare part</i>
3	Total <i>body</i> 3	16 sd 60 hari kerja	Perlu ketok berat, ada <i>spare part</i>

Catatan:

Pekerjaan Ringan : 1 sd 3 panel

Pekerjaan Menengah : 4 sd 8 panel

Total *Body* : lebih dari 8 panel

## 8. Perencanaan Organisasi

### a. Struktur Organisasi



Gambar 5. Struktur Organisasi Bengkel Lor Ndeso

### b. *Job Discription*

Sistem pengorganisasian yang baik diperlukan suatu perusahaan untuk lebih memudahkan dalam menjalankan bisnisnya. Pengorganisasian yang baik dapat digunakan untuk melakukan pengkoordinasian yang lebih jelas pada setiap sumber daya manusia yang ada didalam perusahaan. Setiap sumber daya manusia tersebut dapat mengetahui tugas, tanggung jawab, wewenang dan hak mereka masing-masing. Mereka nantinya dapat bekerja dengan baik secara bersama-sama sesuai dengan tugas dan tanggung jawab yang ditanggungnya.



Demikian juga pada Lor Ndeso, dalam menjalankan usahanya mempunyai *Job Discription* yang menjabarkan mengenai Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab masing-masing bagian sesuai dengan Spesifikasi tingkatan. Adapun *Job Discription* di Lor Ndeso sebagai berikut:

1) Kepala Bengkel

a) Tujuan: Menjamin terlaksananya perbaikan *body* dan *painting* dengan tingkat efisiensi, kualitas, dan tepat waktu yang telah ditetapkan oleh atasan.

b) Tugas

- (1) Menerima surat perintah kerja (SPK), dan unit kendaraan yang akan dikerjakan
- (2) Mendistribusikan SPK ke grup yang bersangkutan
- (3) Membuat dan menentukan target waktu penyelesaian pekerjaan kendaraan
- (4) Memonitor waktu dan proses pekerjaan
- (5) Mengawasi permintaan bahan baku dan *spare part*
- (6) Mengawasi mutu kerja masing-masing grup
- (7) Mempertahankan mutu kerja yang telah ditetapkan oleh perusahaan
- (8) Menyiapkan target kerja harian, laporan hasil kerja harian produksi

(9) Membantu dan mendukung memelihara disiplin kerja anak buah/bawahan

(10) Melaksanakan tugas lain yang diberikan atasan sepanjang masih dalam pekerjaan.

c) Wewenang

(1) Meminta bahan baku, *spare part* sesuai SPK

(2) Menolak bahan baku, *spare part* yang tidak sesuai SPK atau diluar kesepakatan perusahaan dengan pelanggan

(3) Menghentikan pekerjaan bila di anggap perlu.

d) Kebutuhan SDM

Laki-laki

Umur : 25 s/d 35 Tahun

Pendidikan : S1/D3 sesuai bidangnya

Pengalaman Kerja : Minimal 3 tahun dibidang yang sama atau STM Mesin/Otomotif (pengalaman kerja 5 tahun ke atas).

2) *Marketing/Pemasaran*

a) Tujuan: Menjamin terlaksananya penjualan kapasitas bengkel *autobody repair and painting* secara optimal.

b) Tugas

(1) Menyusun rencana kerja tahunan pemasaran, yang dalam hal ini dituangkan dalam bentuk anggaran, sesuai petunjuk dan pengarahan atasan.

- (2) Membuka dan mengembangkan market sesuai dengan kapasitas yang tersedia baik dari asuransi maupun pribadi.
- (3) Mengarahkan kegiatan pemasaran pada pencapaian target, membuat revisi bila perlu.
- (4) Menjaga *customer* portfolio yang sehat demi kesinambungan usaha bengkel.
- (5) Selalu mengikuti tren perkembangan usaha perbengkelan dan melakukan *marketing intelegent*, serta analisa pasar dengan cermat.

c) Wewenang

- (1) Mendapatkan informasi dari bagian bengkel kapasitas siap di jual yang *up to date*.
- (2) Menyetujui penerimaan order yang bernilai tidak lebih dari ketentuan yang disepakati.
- (3) Mengeluarkan pembayaran tak terduga melalui kas kecil sesuai ketentuan yang ada.

d) Kebutuhan SDM

Laki-laki/wanita

Umur : Maksimal 35 Tahun.

Pendidikan : D1 semua jurusan.

Pengalaman kerja : Berpengalaman setingkat sales *respresentative* bidang jasa teknik/*engineering* minimal 2

tahun, memiliki kemampuan memimpin dan penalaran yang baik.

c. Petunjuk pelaksanaan kerja

Petunjuk pelaksanaan kerja merupakan petunjuk yang dibuat direktur guna menjabarkan kegiatan yang dilakukan oleh tiap-tiap pekerja yang ada di bengkel tersebut sehingga pekerja dapat bekerja sesuai standar yang diinginkan oleh pimpinan. Berikut penjabaran petunjuk pelaksanaan kerja:

1) Tukang Las Ketok

- a) Parkir mobil ditempat yang tersedia
- b) Matikan mesin dan tarik *hand brake*
- c) Baca SPK
- d) Siapkan peralatan
- e) Kerja sesuai yang tertera di SPK (Surat perintah Kerja)
- f) Lakukan Pembongkaran dan pengentokan
- g) Lakukan pengontrolan pada panel yang telah di ketok sampai presisi, sampai mobil siap dilakukan pendempulan
- h) Simpan barang bongkaran dengan rapi dan aman
- i) Bersihkan *stall*, alat, dan mobil dari kotoran bekas ketok.

2) Tukang Pendempulan

- a) Baca dan periksa SPK
- b) Parkir mobil pada *stall* yang tersedia
- c) Tarik *hand brake (On)*

- d) Matikan mesin, tape mobil, serta lampu
- e) Pastikan mobil dalam kondisi aman
- f) Siapkan peralatan dan bahan sesuai kebutuhan
- g) Lakukan pekerjaan pengamplasan (#120, #240) untuk menghilangkan kotoran berkas las, dan melandaikan permukaan
- h) Pastikan permukaan permukaan panel yang akan di dempul dalam kondisi kering, bersih, dan bebas dari minyak
- i) Aduklah dempul dan *hardener* dengan perbandingan 100 : 1 di atas pallet dengan menggunakan kape hingga merata
- j) Lakukan pendempulan dengan lapisan tipis/plamir pada panel yang ada
- k) Tunggu hingga kondisi dempul agak mengering (5 menit)
- l) Lakukan pendempulan kedua dengan lebih tebal dan sedikit melebar dan lebih tinggi
- m) Tunggu sampai dempul mengering (15 menit)
- n) Lakukan pengamplasan dengan menggunakan hand blok dan amplas #400,600 sampai merata (*wet sanding*/amplas basah)
- o) Periksa kerataan dan bentuk panel yang telah di amplas
- p) Tambahkan dempul bila masih ada baret dan lobang kecil
- q) Cek kerataan secara visual dengan meraba, dengan memakai alat seperti penggaris panjang
- r) Pastikan bahwa panel dalam kondisi siap epoksi

- s) Lakukan *masking (reverse)* sedikit melebar dari yang di dempul
  - t) Pastikan panel yang lain bebas dari debu epoksi
  - u) Siapkan epoksi yang sudah dicampur dengan *hardener* pada *spray gun*
  - v) Lakukan penyemprotan epoksi sebanyak dua lapis hingga merata
  - w) Pastikan bagian pinggir lebih tipis epoksinya
  - x) Tunggu sampai epoksi mengering dan lakukan pengamplasan #800 dan #1000
  - y) Cek kerataan secara visual dengan meraba dengan memakai penggaris panjang
  - z) Bila masih ada lobang kecil, baret lakukan pendempulan ulang dengan epoksi
  - aa) Amplas lagi sampai panel benar-benar rata dan siap dicat
  - bb) Konsultasikan dengan spv untuk dilakukan pengecekan
  - cc) Berilah paraf pada SPK bahwa mobil telah selesai dan telah lolos pengecekan.
- 3) Tukang oplos/*Color Matching*
- a) Baca dan periksa target harian
  - b) Hidupkan mesin pengaduk cat (5 menit) sebelum dipakai untuk mengoplos.
  - c) Cek kondisi luasan permukaan yang akan dioplos.
  - d) Cek kondisi mobil apakah belang/belum.

- e) Bila mobil sudah belang konfirmasi dengan supervisor mana yang perlu diambil contoh.
- f) Siapkan peralatan pembuka tutup bensin, kaleng kosong yang bersih, kertas lem, *tes piece*, contoh warna, miro film.
- g) Siapkan tutup bensin/mobil yang mau dioplos.
- h) Cari warna dengan menyamakan antara tutup bensin/panel dengan contoh warna.
- i) Apabila sudah ketemu, cari dimikro film dan cara komposisinya.
- j) Mulailah menimbang cat sesuai dengan jumlah yang dioplos dikaleng yang telah anda sediakan di atas timbangan cat.
- k) Aduklah cat dengan penggaris ukur dan lihat warnanya.
- l) Apabila masih kurang, tambahkan komposisi yang bisa mendekati dengan warna yang akan dioplos.
- m) Lekukan pengetesan pada *tes piece* untuk melihat hasil akhir dan cocokkan dengan tutup bensin/panel contoh.
- n) Konsultasikan dengan supervisor untuk dilakukan pengecekan.
- o) Bila telah sama, berilah bungkus dan label nomor polisi dan merek mobil.
- p) Simpan ditempat tersendiri (khusus untuk cat yang sudah selesai dioplos)
- q) Bersihkan *spray gun* dengan menggunakan kuas da *thinner* cuci dan simpan ditempat yang ada dan aman.

#### 4) Tukang Cat

##### a) Tukang *Base Coat*

- (1) Baca dan periksa SPK.
- (2) Parkir mobil pada *stall* yang tersedia/ Ruang Oven.
- (3) Tarik *Hand brake* (ON).
- (4) Matikan mesin, tape mobil dan lampu.
- (5) Pastikan mobil dalam kondisi aman.
- (6) Tutup keempat roda dengan cover roda yang tersedia.
- (7) Nyalakan lampu penerang.
- (8) Siapkan dan pastikan semua peralatan dan bahan dalam kondisi siap dipakai.
- (9) Hidupkan oven pada posisi panel *Spraygun*.
- (10) Lakukan penyemprotan *Base Coat* dengan benar.
- (11) Cek secara visual kerataan dan ketebalan cat serta bagian sisi panel.
- (12) Lakukan penyemprotan sekali lagi sampai benar-benar merata.

##### b) Tukang *Top Coat*

- (1) Siapkan peralatan dan pastikan dalam kondisi bersih.
- (2) Siapkan bahan pernis/*clear caot*, *hardener* dan *thinner* cat.
- (3) Lakukan pengoplosan pada kaleng yang telah disiapkan dan menggunakan penggaris ukur sesuai yang disarankan oleh merek cat yang bersangkutan.



- (4) Masukkan *clear* yang telah dicampur kedalam cup *spray gun* dan tutup dengan rapat.
- (5) Lakukan penyepreian sebanyak dua lapis dengan *wet on wet*.
- (6) Periksa dan pastikan hasil penyepreian merata dan tidak *defect*.
- (7) Lepas *masking* yang ada dengan hati-hati.
- (8) Buang sampah *masking* pada kotak sampah yang tersedia.
- (9) Bersihkan peralatan, bahan dan simpan pada tempat yang aman.

#### 5) Tukang Rakit

- a) Baca dan periksa SPK.
- b) Parkir mobil pada *stall* yang tersedia.
- c) Tarik *hand brake (ON)*.
- d) Matikan mesin, tape mobil serta lampu.
- e) Pastikan mobil dalam kondisi aman.
- f) Siapkan peralatan sesuai kebutuhan.
- g) Ambil barang bongkaran ditempat penyimpanan barang bongkaran.
- h) Lakukan perakitan (kebalikan dari pembongkaran).
- i) Setel dengan presisi dan pastikan baut, *socket* tidak kendur dan kurang.
- j) Hidupkan mesin dan fungsikan lampu, *power window*, dll.

- k) Konfirmasikan dengan supervisor untuk dilakukan pengecekan.
  - l) Beri paraf bahwa mobil telah selesai anda kerjakan.
  - m) Rapiakan tempat dan simpan peralatan.
- 6) Tukang *Polishing*
- a) Baca dan periksa SPK
  - b) Parkir mobil pada *stall* poles
  - c) Siapkan peralatan dan bahan
  - d) Pastikan peralatan dalam kondisi siap pakai
  - e) Cek hasil pengecatan dan daerah yang terkena *over spray*
  - f) Lakukan *masking* dengan kertas lem pada bagian yang bercelah di samping untuk menghindari agar tidak terjadinya cat yang tipis/botak
  - g) Lakukan pengamplasan pada bagian yang terkena cacat meler, *blister* dengan memakai amplas #1500 (amplas basah)
  - h) Lakukan pemolesan dengan *rubbing compound* merah hingga bekas amplas hilang
  - i) Lakukan pemolesan dengan *rubbing compound* putih untuk mendapatkan kilap dan rata
  - j) Lakukan pemolesan pada daerah yang terkena *over spray*
  - k) Periksa kembali untuk memastikan hasil pemmolesan baik/belum dengan melihat dari samping dan juga dengan bantuan dengan lampu/sinar yang terang

- l) Lakukan pemolesan ulang apabila masih ada daerah yang masih kurang *gloss*
  - m) Lepas *masking* dari mobil
  - n) Lakukan pembersihan kotoran, debu atau yang lainnya di bagian interior
  - o) Pindahkan mobil ke *stall* pencucian.
- 7) Tukang Cuci dan *Finishing*
- a) Parkir mobil pada *stall* pencucian dalam kondisi kaca tertutup rapat
  - b) Posisikan kontak *off* dan *hand brake on*
  - c) Siapkan peralatan dan bahan pencuci mobil
  - d) Hidupkan *steam*
  - e) Lakukan penyemprotan dimulai dari keempat roda dan selanjutnya keatas (sampai merata)
  - f) Gosok badan mobil dengan menggunakan kuas, *wash* lap dan *hand brake* dengan merata
  - g) Buka *engine hood* dan bersihkan didaerah yang terkena overspray dengan sikat
  - h) Semprotkan air ke bagian yang telah digosok dengan car *shampoo* secara merata hingga bersih dari minyak, debu atau partikel yang lain
  - i) Keringkan badan mobil dengan menggunakan kanebo

- j) Periksa hasil cucian dan pastikan sampai kondisi benar-benar bersih
- k) Oleskan *final finish* pada bagian yang telah dipoles kemudian lakukan pemolesan dengan tangan ataupun mesin sampai kondisi lebih *gloss*
- l) Pastikan bekas polesan bersih dan tidak ada yang menempel di bodi mobil
- m) Serahkan SPK ke Ka.Grup 2 untuk dilakukan pemeriksaan
- n) Bila dinyatakan oke lakukan serah terima/paraf di balik SPK
- o) Parkir mobil pada *stall* mobil yang siap keluar
- p) Rapikan tempat, peralatan dan bahan pada kondisi yang baik

## 9. Analisis Resiko

### a. Evaluasi tentang kelemahan Usaha (Analisis SWOT)

#### 1) Strength (Kekuatan)

- a) Bertanggung jawab, disiplin kerja, kreatif dan inovatif
- b) Dapat memenuhi kebutuhan pelanggan
- c) Memberikan pelayanan terbaik terhadap pelanggan
- d) Tidak sewa tempat usaha
- e) SDM yang mempunyai dan berpengalaman dalam bidang otomotif dan dapat membaca management bengkel
- f) Sebagai *Training Center Autobody Repair and Painting*
- g) Memperhatikan layanan *service* konsumen baik itu saat *service* maupun paska *service*

- h) Suport bahan pendukung pengecatan yang berkualitas
- i) Punya banyak relasi dengan *rental* mobil
- j) Sudah punya banyak relasi dengan *club* mobil di Yogyakarta dan sekitarnya
- k) Mempunyai teknik promosi yang menarik.

## 2) Weaknes (Kelemahan)

- a) Lokasi bengkel yang jauh dari kota
- b) Bengkel tidak dipinggir jalan
- c) Bukan pemukiman penduduk
- d) Daerah persawahan
- e) Berubahnya kondisi perekonomian

## 3) Oportunity (Peluang)

- a) Dengan tetap menjaga mutu dan kualitas usaha, yakin dapat bersaing dengan bengkel pemain lama.
- b) Mampu melakukan *training education* otomotif.

## 4) Threaty (Ancaman)

- a) Munculnya usaha bengkel baru yang sejenis yang berusaha menyaingi bengkel Lor Ndeso, dengan *style-style* terbaru.
- b) Banyaknya produk kompetitor yang menawarkan manfaat sejenis bahkan lebih.

## b. Gambaran tentang masa kini

Resiko yang dihadapi adalah berupa ancaman terhadap kelangsungan jumlah kunjungan pelanggan. Hal ini disebabkan

semakin banyaknya bengkel otomotif yang juga membuka jasa perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan, sehingga jumlah kompetitor akan bertambah. Dengan ini maka lambat laun akan semakin banyak orang yang mengunjungi bengkel lain.

Sebagai upaya untuk mengantisipasi hal ini, maka kami selalu memberikan dan menyediakan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat terutama harga terjangkau dan kenyamanan yang memiliki nilai lebih. Dengan begitu pelanggan akan memiliki keterkaitan dan terus merasa perlu untuk datang ke bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting*.

#### 10. Perencanaan Permodalan

Sebagai sumber awal mulai pendirian bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yaitu dengan pinjam dari bank tertentu. Dengan jumlah 220 juta dengan bunga bank 12% maka bunga bank akan menghasilkan=  $\text{Rp. } 220.000.000 \times 12\% = \text{Rp. } 26.400.000$ . sehingga total pinjaman bank =  $\text{Rp. } 220.000.000 + 26.400.000 = \text{Rp. } 246.000.000$

Apabila diangsur selama 3 tahun, maka per bulan, seorang owner membayar ke bank sejumlah  $\text{Rp. } 246.000.000 : 36 = \text{Rp. } 6.845.000$  / per bulan.

Untuk menentukan pendapatan yang bisa didapat oleh sebuah bisnis pengecatan, maka hal yang harus dilakukan adalah:

a. Menentukan hari efektif

- 1) Total hari dalam setahun adalah 365 hari
- 2) Total hari minggu dalam setahun adalah  $365 \text{ hari} : 7 \text{ hari} = 52,142 \text{ hari} = 52 \text{ hari}$ .
- 3) Hari libur karena hari raya:
  - a) Idul fitri selama 10 hari
  - b) Idul adha selama 5 hari
- 4) Cuti hari lain diasumsikan 10 hari
- 5) Jadi hari efektif dalam setahun adalah  $365 \text{ hari} - 52 \text{ hari} - 25 \text{ hari} = 288 \text{ hari}$

b. Menghitung targetan panel kendaraan

1) Tahun ke I

Tahun I bengkel berjalan diasumsikan per hari mendapatkan 3 panel. Sehingga dalam setahun bengkel menghasilkan = total hari efektif X 3 panel =  $288 \times 3 = 864$  panel dalam setahun. Apabila ditargetkan dalam bulanan maka,  $864 \text{ panel} : 12 \text{ bulan} = 72 \text{ panel/bulan}$ .

Diasumsikan sebuah panel diambil rata-rata dengan harga Rp. 650.000 / panel maka dapat dihitung =  $72 \text{ panel} \times 650.000 = \text{Rp. } 46.800.000$  / bulan (belum pengeluaran). Jadi bisa disimpulkan dalam sebulan tanpa adanya pengeluaran bengkel mendapatkan Rp. 46.800.000 dengan syarat mendapatkan 72 panel dalam satu bulan.

## 2) Tahun ke II

Tahun II bengkel berjalan diasumsikan per hari mendapatkan 4 panel. Sehingga dalam setahun bengkel menghasilkan = total hari efektif X 4 panel =  $288 \times 4 = 1152$  panel dalam setahun. Apabila ditargetkan dalam bulanan maka,  $1152 \text{ panel} : 12 \text{ bulan} = 96 \text{ panel/tahun}$ .

Diasumsikan sebuah panel diambil rata-rata dengan harga Rp. 650.000 / panel maka dapat dihitung =  $96 \text{ panel} \times 650.000 = \text{Rp. } 62.400.000$  / bulan (belum pengeluaran). Jadi bisa disimpulkan dalam sebulan tanpa adanya pengeluaran bengkel mendapatkan Rp. 62.400.000 dengan syarat mendapatkan 96 panel dalam satu bulan.

## 3) Tahun ke III

Tahun III bengkel berjalan diasumsikan per hari mendapatkan 5 panel. Sehingga dalam setahun bengkel menghasilkan = total hari efektif X 5 panel =  $288 \times 5 = 1440$  panel dalam setahun. Apabila ditargetkan dalam bulanan maka,  $1440 \text{ panel} : 12 \text{ bulan} = 120 \text{ panel/tahun}$ .

Diasumsikan sebuah panel diambil rata-rata dengan harga Rp. 650.000 / panel maka dapat dihitung =  $120 \text{ panel} \times 650.000 = \text{Rp. } 78.000.000$  / bulan (belum pengeluaran). Jadi bisa disimpulkan dalam sebulan tanpa adanya pengeluaran



bengkel mendapatkan Rp. 78.000.000 dengan syarat mendapatkan 120 panel dalam satu bulan.

- c. Menentukan jumlah karyawan dan gaji karyawan dengan sistem harian.

1) Tahun ke I

Karyawan yang dibutuhkan untuk mendapatkan 72 panel dalam sebulan adalah:

- a) Kepala bengkel 1 orang
- b) Marketing 1 orang
- c) Tukang Las 1 orang
- d) Tukang dempul 3 orang
- e) Tukang oplos 1 orang
- f) Tukang cat 1 orang
- g) Tukang rakit 1 orang
- h) Tukang poles dan finishing 2 orang.

Dari data diatas total karyawan adalah 11 orang yang diasumsikan setiap karyawan mendapatkan gaji per bulan adalah Rp.1.700.000/bulan. Jadi seorang pimpinan mengeluarkan untuk menggaji karyawan per bulan adalah =  $1.700.000 \times 11 = \text{Rp. } 18.700.000$ .

2) Tahun ke II

Karyawan yang dibutuhkan untuk mendapatkan 96 panel dalam sebulan adalah:

- a) Kepala bengkel 1 orang
- b) Marketing 1 orang
- c) Tukang Las 1 orang
- d) Tukang dempul 3 orang
- e) Tukang oplos 1 orang
- f) Tukang cat 1 orang
- g) Tukang rakit 1 orang
- h) Tukang poles dan finishing 2 orang.

Dari data diatas total karyawan adalah 11 orang yang diasumsikan setiap karyawan mendapatkan kenaikan gaji 10% dari tahun pertama sehingga karyawan mendapatkan gaji perbulan adalah Rp.2.210.000/bulan. Jadi seorang pimpinan mengeluarkan untuk menggaji karyawan per bulan adalah = Rp.  $2.210.000 \times 11 = \text{Rp. } 24.310.000$ .

### 3) Tahun ke III

Karyawan yang dibutuhkan untuk mendapatkan 120 panel dalam sebulan adalah:

- a) Kepala bengkel 1 orang
- b) Marketing 1 orang
- c) Tukang Las 1 orang
- d) Tukang dempul 3 orang
- e) Tukang oplos 1 orang
- f) Tukang cat 1 orang

- g) Tukang rakit 1 orang
- h) Tukang poles dan finishing 2 orang.

Dari data diatas total karyawan adalah 11 orang yang diasumsikan setiap karyawan mendapatkan kenaikan gaji 10% dari tahun kedua sehingga karyawan mendapatkan gaji per bulan adalah Rp.2.431.000/bulan. Jadi seorang pimpinan mengeluarkan untuk menggaji karyawan per bulan adalah = Rp.  $2.431.000 \times 11 = \text{Rp. } 26.741.000$ .

d. Menentukan pengeluaran bengkel dan laba.

1) Tahun ke I

- a) Pengeluaran bengkel berupa, bahan baku dan lain-lain.
- b) Bahan baku dihitung 30% dari total pendapatan =  $30\% \times \text{Rp. } 46.800.000 = \text{Rp. } 14.040.000$  bahan baku/bulan.
- c) Untuk listrik dan lainnya diasumsikan 10% dari total penghasilan =  $10\% \times \text{Rp. } 46.800.000 = \text{Rp. } 4.680.000$  /bulan.
- d) Laba kotor yang diterima oleh pemilik adalah total penghasilan – gaji – bahan baku – lainnya =  $46.800.000 - 18.700.000 - 14.040.000 - 4.680.000 = \text{Rp. } 9.380.000$ /bulan.
- e) Untuk membayar cicilan perbulan ke bank =  $\text{Rp. } 9.380.000 - \text{Rp. } 6.845.000 = \text{Rp. } 2.535.000$ .
- f) Sehingga tahun pertama cicilan bank yang dapat dibayar adalah  $\text{Rp. } 6.845.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 82.140.000$ .

- g) Sehingga laba bersih yang di terima oleh pemilik bengkel dalam perbulan adalah Rp. 2.535.000/bulan.
- h) Sehingga *owner* bengkel pada tahun pertama memperoleh labah bersih sebesar  $\text{Rp. } 2.535.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 30.420.000/\text{tahun}.$

2) Tahun ke II

- a) Pengeluaran bengkel berupa: bahan baku, lain-lain dan perawatan.
- b) Bahan baku naik 5% dari tahun pertama sehingga dihitung  $35\% \text{ dari total pendapatan} = 35\% \times \text{Rp. } 62.400.000 = \text{Rp. } 19.656.000 \text{ bahan baku/bulan}.$
- c) Untuk listrik dan lainnya diasumsikan 10% dari total penghasilan  $= 10\% \times \text{Rp. } 62.400.000 = \text{Rp. } 6.240.000/\text{bulan}$
- d) Untuk perawatan 5% dari total penghasilan  $= 5\% \times \text{Rp. } 62.400.000 = \text{Rp } 3.120.000/\text{bulan}.$
- e) Laba kotor yang diterima oleh pemilik adalah total penghasilan – gaji – bahan baku – lainnya - perawatan  $= 62.400.000 - 24.310.000 - 19.656.000 - 6.240.000 - 3.120.000 = \text{Rp. } 9.074.000/\text{bulan}.$
- f) Untuk membayar cicilan perbulan ke bank  $= \text{Rp. } 9.074.000 - \text{Rp. } 6.845.000 = \text{Rp. } 2.229.000.$

- g) Sehingga tahun kedua cicilan bank yang dapat dibayar adalah  $\text{Rp } 6.845.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 82.140.000$ .
- h) Sehingga laba bersih yang di terima oleh pemilik bengkel dalam perbulan adalah  $\text{Rp. } 2.229.000/\text{bulan}$
- i) Sehingga *owner* bengkel pada tahun kedua memperoleh labah bersih sebesar  $\text{Rp. } 2.229.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 26.748.000/\text{tahun}$

### 3) Tahun ke III

- a) Pengeluaran bengkel berupa: bahan baku, lain-lain dan perawatan.
- b) Bahan baku naik 10% dari tahun kedua sehingga dihitung  $45\%$  dari total pendapatan  $= 45\% \times \text{Rp. } 78.000.000 = \text{Rp. } 24.336.000$  bahan baku/bulan.
- c) Untuk listrik dan lainnya diasumsikan  $10\%$  dari total penghasilan  $= 10\% \times \text{Rp. } 78.000.000 = \text{Rp. } 7.800.000/\text{bulan}$
- d) Untuk perawatan  $5\%$  dari total penghasilan  $= 5\% \times \text{Rp. } 78.000.000 = \text{Rp } 3.900.000/\text{bulan}$ .
- e) Laba kotor yang diterima oleh pemilik adalah total penghasilan – gaji – bahan baku – lainnya - perawatan  $= 78.000.000 - 26.741.000 - 24.336.000 - 7.800.000 - 3.900.000 = \text{Rp. } 15.223.000/\text{bulan}$ .

- f) Untuk membayar cicilan perbulan ke bank =  $\text{Rp.}15.223.000$   
 $-\text{Rp. } 6.845.000 = \text{Rp. } 8.378.000.$
- g) Sehingga tahun kedua cicilan bank yang dapat dibayar  
 adalah  $\text{Rp } 6.845.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 82.140.000.$
- h) Sehingga laba bersih yang di terima oleh pemilik bengkel  
 dalam perbulan adalah  $\text{Rp. } 8.378.000/\text{bulan}$
- i) Sehingga *owner* bengkel pada tahun kedua memperoleh  
 labah bersih sebesar  $\text{Rp. } 8.378.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp.}$   
 $100.536.000/\text{tahun}$

Dengan adanya asumsi analisis di atas maka didapat *Break event point* sebagai berikut : modal awal dari bank sebesar  $\text{Rp. } 220.000.000$  dengan bunga 12% maka jumlah totalnya adalah  $\text{Rp } 246.000.000$  diangsur selama 3 tahun, maka per tahunnya, seorang owner membayar ke bank sejumlah  $\text{Rp. } 82.140.000/\text{tahun}$ . Sehingga pada tahun ke 3 bengkel sudah bisa melunasi modal yang di pinjam di bank dan mendapatkan laba bersih selama tiga tahun sebesar  $\text{Rp. } 157.704.000$ . Dengan catatan tahun pertama mendapatkan 864 panel dengan asumsi 3 panel/hari, tahun kedua mendapatkan 1152 panel dengan asumsi 4 panel/hari dan tahun ketiga mendapatkan 1440 panel dengan asumsi 5 panel/hari.

## B. Hasil

1. Hasil proses pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

Dari proses penyusunan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* menghasilkan rancangan usaha jasa bengkel bisa disebut sebagai *business plan* yang di dalamnya berisi tentang seperti berikut :

- a. Halaman judul

Pada halaman judul ini berisi tentang logo usaha, nama usaha produk atau jasa yang direncanakan dan data penyusun meliputi alamat usaha, nomor telepon, fax dan email serta nama pemilik usaha.

- b. Pendahuluan

Pada pendahuluan ini berisi tentang latar belakang perusahaan, visi dan misi perusahaan, motif pemilihan usaha dan tujuan perusahaan.

- c. Ringkasan (*Executif Summary*)

Pada ringkasan ini berisi tentang lokasi usaha yang akan dibuat bengkel, jenis konsumen yang dituju, prosentase jenis pekerjaan, kapasitas bengkel, waktu operasional, konsep promosi dan target pelanggan.

d. Analisis usaha

Pada analisis usaha ini berisi tentang prespektif masa depan usaha, analisa persaingan usaha dan segmentasi pasar yang akan dimasuki bengkel.

e. Deskripsi usaha

Pada deskripsi usaha ini berisi tentang bidang usaha dan jenis jasa dan keunggulan produk yang di tawarkan kepada konsumen.

f. Rencana usaha

Pada rencana usaha ini berisi tentang *product service*, peralatan dan bahan yang diperlukan oleh bengkel.

g. Rencana pemasaran

Pada rencana pemasaran ini berisi tentang penetapan harga yang akan di tawarkan pada konsumen dan standar waktu pengerjaan perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan.

h. Perencanaan organisasi

Pada perencanaan organisasi ini berisi tentang struktur organisasi, *job discription* dan petunjuk pelaksanaan kerja.

i. Analisis resiko

Pada analisis resiko ini memuat tentang evaluasi tentang kelemahan usaha (analisis SWOT) dan gambaran masa kini.

j. Perencanaan permodalan

Pada perencanaan permodalan ini berisi tentang :

1) Sumber-sumber Permodalan



## 2) Neraca Permulaan Perusahaan

### a) Bangunan bengkel

- (1) Rumah meliputi: kamar, wc, dapur, dan mushola.
- (2) Kantor
- (3) Tempat produksi: ruang pengecatan, gudang *spare part*, dan gudang bahan.

### b) Peralatan dan Bahan

- (1) Pengentengan dan pengelasan
- (2) Pendempulan dan *epoxy*
- (3) Pengoplosan/*colour matching*
- (4) Pengecatan
- (5) Rakit, *polishing*, dan *finishing*

### c) Promosi

### d) Lain-lain

## 3) Sumber daya manusia/SDM

- a) Karyawan produksi meliputi: tukang las/ketok, tukang dempul dan *epoxy*, tukang oplos, tukang pengecatan, tukang rakit, poles dan *finishing*

- b) Staff meliputi: kasir, admin, dan marketing.

## 4) Proyeksi aliran khas

## 5) Perencanaan laba rugi

## 6) *Break event point*

2. Hasil proses pengujian rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

Berdasarkan bab sebelumnya pengujian yang akan dilakukan oleh penulis terhadap hasil dari pembuatan rancangan usaha jasa bengkel tersebut. Berikut adalah hasil penilaian yang diberikan oleh pemilik bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang nantinya nilai yang diberikan akan memberikan kesimpulan bahwa rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang telah dibuat layak atau kurang layak. Hasil penilaiannya ditampilkan pada tabel berikut :

Tabel 11. Hasil Penilaian Rancangan Usaha Jasa Bengkel.

No.	Kriteria/aspek penilaian	Penilaian			
		SB	B	CB	TB
1.	Aspek pasar dan pemasaran	95			
2.	Aspek keuangan	88			
3.	Aspek teknis dan teknologi		80		
4.	Aspek manajemen	90			
5.	Aspek sumber daya manusia	92			
6.	Aspek hukum, ekonomi, sosial dan politik		78		
7.	Aspek lingkungan industri	90			
Rerata		87			

Dari tabel hasil penilaian diatas menunjukan bahwa nilai terendah adalah pada butir nilai pada aspek hukum, ekonomi sosial dan politik yaitu dengan nilai 78 yang dikarenakan hasil rancangan analisisnya kurang detail dan butuh perbaikan, sedangkan nilai tertinggi yaitu pada butir aspek pasar dan pemasaran dengan nilai 95. Dan hasil rata-rata pada tabel penilaian yaitu dengan nilai rata-rata 87, dan kesimpulan yang didapat

dari nilai yang diberikan bahwa rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang telah dibuat adalah layak untuk mengembangkan usaha bengkel dan nantinya yang akan menjadi acuan dalam pembuatan bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

### C. Pembahasan

Beberapa hal yang perlu dibahas setelah selesai melakukan proses pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* sebagai berikut:

1. Pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

Dari hasil proses penyusunan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang disajikan pada bagian laporan sebelumnya ada beberapa hal yang dapat dibahas dan disimpulkan yaitu:

- a. Halaman judul

Pada halaman judul ini membahas tentang logo usaha, nama usaha produk atau jasa yang direncanakan dan data penyusun meliputi alamat usaha, nomor telepon, fax dan email serta nama pemilik usaha.

- b. Pendahuluan

Pada pendahuluan ini membahas tentang latar belakang perusahaan, visi dan misi perusahaan, motif pemilihan usaha dan tujuan perusahaan.

c. Ringkasan (*Executif Summary*)

Pada ringkasan ini membahas tentang lokasi usaha yang akan dibuat bengkel, jenis konsumen yang dituju, prosentase jenis pekerjaan, kapasitas bengkel, waktu operasional, konsep promosi dan target pelanggan.

d. Analisis usaha

Pada analisis usaha ini membahas tentang prespektif masa depan usaha, analisa persaingan usaha dan segmentasi pasar yang akan dimasuki bengkel.

e. Deskripsi usaha

Pada deskripsi usaha ini membahas tentang bidang usaha dan jenis jasa dan keunggulan produk yang di tawarkan kepada konsumen.

f. Rencana usaha

Pada rencana usaha ini membahas tentang *product service*, peralatan dan bahan yang diperlukan oleh bengkel.

g. Rencana pemasaran

Pada rencana pemasaran ini membahas tentang penetapan harga yang akan di tawarkan pada konsumen dan standar waktu pengerjan perbaikan bodi dan pengecatan kendaraan.

h. Perencanaan organisasi

Pada perencanaan organisasi ini membahas tentang struktur organisasi, *job discription* dan petunjuk pelaksanaan kerja perusahaan.

i. Analisis resiko

Pada analisis resiko ini membahas tentang evaluasi tentang kelemahan usaha (analisis SWOT) dan gambaran masa kini yang akan dihadapi perusahaan.

j. Perencanaan permodalan

Pada perencanaan permodalan ini membahas tentang:

1) Sumber-sumber Permodalan

2) Neraca Permulaan Perusahaan

a) Bangunan bengkel

(1) Rumah meliputi: kamar, wc, dapur, dan mushola.

(2) Kantor

(3) Tempat produksi: ruang pengecatan, gudang *spare part*, dan gudang bahan.

b) Peralatan dan Bahan

(1) Pengentengan dan pengelasan

(2) Pendempulan dan *epoxy*

(3) Pengoplosan/*colour matching*

(4) Pengecatan

(5) Rakit, *polishing*, dan *finishing*

c) Promosi

d) Lain-lain

- 3) Sumber daya manusia/SDM
    - a) Karyawan produksi meliputi: tukang las/ketok, tukang dempul dan *epoxy*, tukang oplos, tukang pengecatan, tukang rakit, poles dan *finishing*
    - b) Staff meliputi: kasir, admin, dan marketing.
  - 4) Proyeksi aliran khas
  - 5) Perencanaan laba rugi
  - 6) *Break event point*
2. Hasil pengujian pembuatan rancangan usaha bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

Pada saat melakukan pengujian hasil penilaian didapat bahwa nilai terendah adalah pada butir nilai pada aspek hukum, ekonomi sosial dan politik yaitu dengan nilai 78 yang dikarenakan hasil rancangan analisisnya kurang detail dan butuh perbaikan, sedangkan nilai tertinggi yaitu pada butir aspek pasar dan pemasaran dengan nilai 95. Dan hasil rata-rata pada tabel penilaian yaitu dengan nilai rata-rata 87.

Kesimpulan yang didapat dari nilai yang diberikan bahwa rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang telah dibuat adalah layak untuk mengembangkan usaha bengkel dan nantinya yang akan menjadi acuan dalam pembuatan bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **D. Simpulan**

Berdasarkan hasil yang telah dicapai dari proses pembuatan, dan pengujian rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* maka dapat disimpulkan:

1. Proses pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* dimulai dari tahap identifikasi masalah permasalahan yang ada di bengkel Djokdja Dab, kemudian dilanjutkan diskusi hasil identifikasi masalah dengan *owner* bengkel dan dosen pembimbing, kemudian dilanjutkan dengan pengambilan data lapangan, kemudian dilanjutkan dengan pembuatan rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*, setelah proses pembuatan rancangan usaha jasa bengkel selesai dikonsultasikan dengan pemilik bengkel dan dosen pembimbing agar hasil rancangan tersebut sesuai dengan apa yang dibutuhkan. Proses pengujian rancangan usaha jasa bengkel tersebut dengan melakukan penilaian yang meliputi aspek-aspek kelayakan usaha tersebut.
2. Hasil rancangan usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*, pengujian hasil penilaian didapat bahwa nilai terendah adalah pada butir nilai pada aspek hukum, ekonomi sosial dan politik yaitu dengan nilai 78 yang dikarenakan hasil rancangan analisisnya kurang detail dan butuh perbaikan, sedangkan nilai tertinggi yaitu pada butir aspek pasar dan pemasaran dengan nilai 95. Dan hasil rata-rata penilaiannya yaitu dengan nilai rata-rata 87. Dari nilai yang diberikan oleh *owner* bengkel dapat disimpulkan bahwa rancangan

usaha jasa bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting* yang telah dibuat dinyatakan layak sebagai pengembangan usaha bengkel dan nantinya yang akan menjadi acuan dalam pembuatan bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.

#### **E. Saran**

Setelah semua selesai maka perlu saran dalam membuat Proyek Akhir ini, saran tersebut dijelaskan sebagai berikut :

1. Sebaiknya pemilik bengkel Djokdja Dab melakukan pengembangan usahanya. Hal ini dikarenakan adanya antusias peningkatan jumlah *customer* pribadi/umum.
2. Sebaiknya rancangan usaha jasa bengkel ini dijadikan acuan dalam pembuatan bengkel Lor Ndeso *autobody repair and painting*.
3. Sebaiknya rancangan usaha jasa bengkel ini dijadikan sebuah alat untuk menganalisis sebuah usaha jasa bengkel bodi dan pengecatan kendaraan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, S. (2001). *Manajemen Sumber Daya Manusia, Strategi Keunggulan Kompetitif*. Yogyakarta: BPFE UGM
- Daft, R.L. (2007). *Management*. Jakarta: Salemba Empat.
- Djakman, C. (2001). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi Ketujuh, Jakarta: Salemba Empat.
- Dewanti, R. (2008). *Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Griffin, R.W. & Ronal, J.E. (2007). *Bisnis*. Edisi 8. Jakarta: Erlangga.
- Handoko, T.H. (1984). *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta: BPFE – Yogyakarta.
- Husein, U. (2005). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir & Jakfar. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Bogor: Kencana.
- Kotler, A. (2001). *Prinsip-prinsip pemasaran*. Edisi keduabelas, Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Profil Industri. (2017). *Bengkel Djokdja dab autobody repair and painting*. Yogyakarta. Djodja Dab.
- Rangkuti, F. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis & Investasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Riyanto, B. (2001). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Subagyo, A. (2007). *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Subana, S. (2011). *Dasar- Dasar Penelitian Ilmiah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Solihin, I. (2012). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: CV. Alfabeta.

Stoner, J.A.F. (1992). *Manajemen*. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.

Stoner, J.A.F. (1996). *Manajemen*. Jakarta: Prenhallindo.

Tim Tugas Akhir. (2016). *Pedoman Tugas Akhir Mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta*. Universitas Negeri Yogyakarta.

Tripomo, T. & Udan. (2005). *Manajemen Strategi*. Bandung: Rekayasa Sains.

# LAMPIRAN



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
**FAKULTAS TEKNIK**

Alamat : Kampus Karangmalang, Yogyakarta, 55281  
Telp. (0274) 586168 psw. 276,289,292 (0274) 586734 Fax. (0274) 586734  
website : <http://ft.uny.ac.id> e-mail: [ft@uny.ac.id](mailto:ft@uny.ac.id) ; [teknik@uny.ac.id](mailto:teknik@uny.ac.id)

**PERMOHONAN PEMBIMBING PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR D3**

29 Januari 2018

Kepada Yth : Bapak Drs. Kir Haryana, M.Pd  
Pembimbing Proyek Akhir/Tugas Akhir D3

Sehubungan dengan rencana Proyek Akhir/Tugas Akhir D3 Mahasiswa (terlampir) mohon dengan hormat untuk memberikan masukan dan menjadi pembimbing Proyek Akhir/Tugas Akhir D3 mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : M. Faishol Rochman  
NIM : 15509134019  
Kelas : B  
Jurusan : Teknik Otomotif  
No. Telp/HP. : 085740032592  
Judul PA/TAS : Rancangan Usaha Jasa Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting*

Yogyakarta, 29 Januari 2018.

Yang Membuat,  
Kaprodi Teknik Otomotif

Moch. Solikin, M.Kes.

NIP. 19680404 199303 1 003

Buat Rangkap 3 :

1. Untuk Mahasiswa
2. Arsip Prodi D3 Teknik Otomotif
3. Untuk Dosen Pembimbing



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

**FAKULTAS TEKNIK**

Alamat : Kampus Karangmalang, Yogyakarta, 55281  
Telp. (0274) 586168 psw. 276,289,292 (0274) 586734 Fax. (0274) 586734  
website : <http://ft.uny.ac.id> e-mail: [ft@uny.ac.id](mailto:ft@uny.ac.id) ; [teknik@uny.ac.id](mailto:teknik@uny.ac.id)

**KARTU BIMBINGAN PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR D3**

Nama Mahasiswa : Muhammad Faishol Rochman  
No. Mahasiswa : 15509134019  
Judul PA/TAS : Rancangan Usaha Jasa Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting*  
Dosen Pembimbing : Drs. Kir Haryana, M.Pd.

Bimb. Ke	Hari/Tanggal Bimbingan	Materi Bimbingan	Catatan Dosen Pembimbing	Tanda tangan Dosen Pemb.
1	Jumat, 1/6/18	Pra Proposal		
2	Senin, 25/6/18	BAB I		
3	Selasa, 17/7/18	BAB II		
4	Senin, 23/7/18	BAB III		
5	Jumat, 3/8/18	BAB IV & V		
6	Senin, 20/8/18	Revisi Akhir.		
7				
8				
9				
10				

**Keterangan :**

1. Mahasiswa wajib bimbingan minimal 6 kali  
Bila lebih dari 6 kali. Kartu ini boleh dicopy.
2. Kartu ini wajib dilampirkan pada laporan PA/TAS

Sampul Poposal Usaha Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair and Painting*.



### LEMBAR PENILAIAN PROYEK AKHIR

Dengan ini menyatakan bahwa :

Nama : Muhammad Faishol Rochman

NIM : 15509134019

Jurusan : Teknik Otomotif

Judul : Pembuatan Rancangan Usaha Jasa bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair And Painting*

Dimohon responden berkenan menilai dengan cara memberikan nilai berupa angka pada kolom penilaian yang sesuai. Penilaian meliputi studi kelayakan bisnis yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen, aspek sumber daya manusia, aspek hukum, ekonomi, sosial dan politik, sampai dengan aspek lingkungan industri. Adapun tabel penilaannya yaitu sebagai berikut :

No.	Kriteria/aspek penilaian	Penilaian			
		SB	B	CB	TB
1.	Aspek pasar dan pemasaran	✓			
2.	Aspek keuangan	✓			
3.	Aspek teknis dan teknologi		✓		
4.	Aspek manajemen	✓			
5.	Aspek sumber daya manusia	✓			
6.	Aspek hukum, ekonomi, sosial dan politik		✓		
7.	Aspek lingkungan industri				

Keterangan : SB (Sangat Baik) = 86-100, B (Baik) = 71-85, CB (Cukup Baik) = 51-70, TB (Tidak Baik) = 0-50.

Yogyakarta, Juli 2018



(Musthofa, S.Pd.)



**LEMBAR UJI RANCANGAN USAHA JASA BENGKEL LOR NDESO**  
**AUTOBODY REPAIR AND PAINTING**

Dengan ini menyatakan bahwa:

Nama : Muhammad Faishol Rochman  
NIM : 15509134019  
Jurusan : Teknik Otomotif  
Judul : Pembuatan Rancangan Usaha Jasa Bengkel Lor Ndeso *Autobody Repair And Painting.*

Dimohon responden berkenan menilai dengan cara memberikan tanda silang pada kolom penilaian yang sesuai. Penilaian meliputi studi kelayakan bisnis yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial ekonomi dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi sampai dengan aspek manajemen dan keuangannya. Rancangan usaha jasa tersebut dinyatakan :

- ☒ Layak  
☐ Kurang Layak  
☐ Diperbaiki

Disamping itu, juga memberikan saran-saran/masukan sebagai berikut :

1. ....  
.....
2. ....  
.....

Yogyakarta, Agustus 2018



(Musthofa, S.Pd.)





KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

**FAKULTAS TEKNIK**

Alamat : Kampus Karangmalang, Yogyakarta, 55281  
Telp. (0274) 586168 psw. 276,289,292 (0274) 586734 Fax. (0274) 586734  
website : <http://ft.uny.ac.id> e-mail: [ft@uny.ac.id](mailto:ft@uny.ac.id) ; [teknik@uny.ac.id](mailto:teknik@uny.ac.id)

**BUKTI SELESAI REVISI PROYEK AKHIR D3/S1**

Nama Mahasiswa : Muhammad Faishol Rochman  
No. Mahasiswa : 15509134019  
Judul PA D3/S1 : RANCANGAN USAHA JASA BENGKEL LOR  
NDESO *AUTOBODY REPAIR AND PAINTING*

Dosen Pembimbing : Drs. Kir Haryana, M.Pd.

Dengan ini saya menyatakan Mahasiswa tersebut telah selesai revisi.

No	Nama	Jabatan	Paraf	Tanggal
1	Drs. Kir Haryana, M.Pd.	Ketua Penguji		20-8-2008
2	Martubi, M.Pd., M.T.	Sekretaris Penguji		20-8-2008
3	Prof. Dr. Herminanto Sofyan, M.Pd.	Penguji Utama		20-8-2008

Keterangan :

1. Arsip Jurusan
2. Kartu wajib dilampirkan dalam laporan Proyek Akhir D3/S1