

ABSTRAK

Bisnis rental mobil merupakan salah satu kegiatan bisnis yang dapat berkembang, seiring meningkatnya kebutuhan akan kendaraan, terutama roda empat. CV RAJ merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang rental mobil di kota Sukabumi. Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh peneliti, maka dalam kegiatan yang terjadi di CV RAJ, maka peneliti menemukan bahwa pasar yang dimiliki oleh CV. RAJ masih besar, disebabkan karena tingginya permintaan masyarakat akan kendaraan roda empat.

CV. RAJ menawarkan jumlah kendaraan yang lebih banyak, dengan jenis yang lebih beragam dibandingkan dengan rental mobil lain. Pilihan waktu sewa yang lebih beragam (harian, mingguan, ataupun bulanan). Memberikan solusi rental kendaraan untuk para karyawan bagi perusahaan. Penggunaan instrumen GPS untuk menjamin keamanan setiap unit kendaraannya.

Aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh para staff, dalam bentuk WOM (*Word of Mouth*), yang dilakukan dengan cara menginformasikan kepada para calon konsumen mengenai pelayanan yang diberikan. WOM dilakukan oleh para staff dan supir yang ada dalam lingkungan perusahaan.

Bisnis ini layak dijalankan karena memiliki peluang yang besar dan penilaian kelayakan investasi yang baik seperti *profitability index* lebih dari 1, *net present value* lebih dari 0, dan nilai *Profitability Index* > 1 .

Kata-kata kunci: rental mobil, *word of mouth*

ABSTRACT

Car rental business is one business activities can thrive, with increasing demand for vehicles, especially four wheels. RAJ CV is a company that stir in the field of car rental in the city of Sukabumi. Based on an analysis conducted by researchers, then the activities going on in CV RAJ, the researchers found that the market is owned by CV. RAJ still great, due to the high demand for four-wheel vehicles.

CV. RAJ offers a number of vehicles more, the kind that is more diverse than any other car rental. Options are more diverse lease time (daily, weekly, or monthly). Provides vehicle rental solutions for the employees for the company. The use of GPS instrument to ensure the safety of every vehicle unit.

Marketing activities carried out by the staff, in the form of WOM (Word of Mouth), which is done in a way to inform potential customers about the services provided. WOM is done by the staff and drivers who are in a corporate environment.

This business is eligible to run because it has a great opportunity and a good investment appraisal as profitability index is more than 1, the net present value of more than 0, and Profitability Index values > 1.

Keywords: car rental, word of mouth

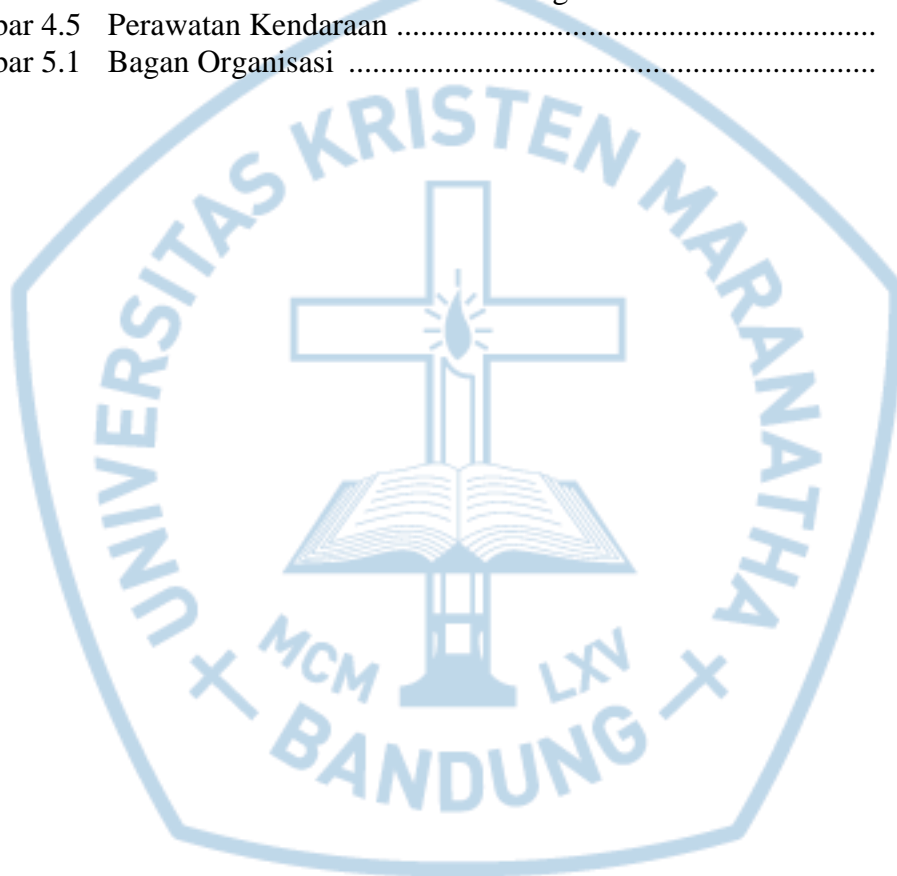


DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR JUDUL	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	iii
PERNYATAAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR.....	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL.....	x
BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF.....	1
1.1. Definsi Konsep Bisnis	1
1.2. Deskripsi Bisnis.....	5
1.3. Profil usaha.....	6
BAB II ANALISIS PELUANG DAN ASPEK PRODUK	7
2.1. Analisis Peluang	7
2.1.1. Analisis SWOT	7
2.1.2. Analisis Matrix BCG (Boston Consulting Group)	16
2.1.3. Analisis Product Life Cycle.....	20
2.1.3. Analisis Marketing Mix Jasa	24
BAB III ASPEK PEMASARAN	57
3.1. Pemasaran.....	57
3.1.1. Definisi Pemasaran	57
3.1.2. Strategi Pemasaran	60
3.2. Segmenting, targetting, dan Positioning.....	61
2.2.1. Segmentasi Pasar	61
3.2.2. Targetting.....	66
3.2.3. Positioning	69
BAB IV ASPEK OPERASIONAL	75
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi / Operasi	75
4.2. SOP Operasional dalam kegiatan kerja.	78
BAB V ASPEK MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA	88
5.1. Manajemen Sumber Daya Manusia.....	88
5.2. Bagan organisasi.....	93
BAB VI ASPEK KEUANGAN	98
6.1. Proyeksi neraca	98
6.2 Proyeksi laba rugi	101
6.3. Proyeksi Arus Kas	102
6.4. Penilaian kelayakan investasi	108
DAFTAR PUSTAKA.....	110

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Logo Perusahaan.....	6
Gambar 2.1 Analisis SWOT	8
Gambar 2.2 Komponen Matrix BCG (Bostonntor Consulting Group)	18
Gambar 2.3 Siklus Hidup Produk	22
Gambar 2.4 Peta Lokasi Kantor CV. RAJ	49
Gambar 3.1 Strategi Pemasaran	60
Gambar 4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi/Operasional.....	75
Gambar 4.2 Rancangan SOP Dalam Kegiatan Sewa.....	82
Gambar 4.3 Sewa Kendaraan Harian Perseorangan dari Luar Kota.....	83
Gambar 4.4 Sewa Kendaraan Harian Perseorangan dari Dalam Kota.....	85
Gambar 4.5 Perawatan Kendaraan	86
Gambar 5.1 Bagan Organisasi	93



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Tabel SWOT	12
Tabel 2.1 Tipe dan Harga Mobil Avanza	41
Tabel 2.2 Tipe dan Harga Mobil Innova	44
Tabel 2.3 Daftar harga Mobil yang disewakan CV. RAJ.....	47
Tabel 2.4 Lokasi penyediaan segala kebutuhan	51
Tabel 4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi/Operasi	75
Tabel 4.2 Peralatan Pendukung	76
Tabel 5.1 AKTIVA	99
Tabel 5.2 PASSIVA	100
Tabel 6.2 Proyeksi Laba-Rugi.....	101
Tabel 6.3 Perhitungan Proyeksi Tahun ke 1	103
Tabel 6.4 Perhitungan Proyeksi Tahun ke 2	104
Tabel 6.5 Perhitungan Proyeksi Tahun ke 3	105
Tabel 6.6 perhitungan Proyeksi Tahun ke 4.....	106
Tabel 6.7 Perhitungan Proyeksi Tahun ke 5	107
Tabel 6.8 Perhitungan NPV(dengan discount factor 20%)	108

