

## ABSTRAK

Bandung merupakan kota dengan tingkat angka kemacetan lalu-lintas yang tinggi sehingga pengguna kendaraan lebih memilih menggunakan sepeda motor daripada menggunakan mobil dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Hal ini mengakibatkan jumlah kendaraan roda dua di kota ini meningkat setiap tahunnya. Hal demikian merupakan bisnis yang menjanjikan dilihat dari tren populasi sepeda motor di kota Bandung. Bengkel J.W Motor merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang pelayanan jasa perbaikan sepeda motor. Fasilitas pelayanan ruang tunggu yang relatif lengkap dan nyaman, adanya penyediaan fasilitas cuci motor gratis, fasilitas tambal ban dalam/ *tubeless*, pelayanan *home service*, dan pelayanan purna jual, serta garansi perbaikan merupakan berbagai keunggulan yang ditawarkan oleh bengkel ini selain pelayanan umum lainnya yang ditawarkan oleh kebanyakan bengkel motor. Target bengkel J.W Motor adalah ojek online (Grab dan Gojek) dan komunitas motor CBR Club Indonesia, serta para pemilik motor di sekitar Jl. Jendral Sudirman, Bandung Barat dan daerah Cimahi. Penggunaan media sosial dan *word of mouth* merupakan sarana yang cukup dapat diandalkan dalam mempromosikan bisnis ini. Penilaian kelayakan investasi Bengkel J.W Motor dilakukan dengan melakukan perhitungan *Net Present Value*, *Payback Period* dan *Profitability Index*. Hasil perhitungan *Net Present Value* dengan *discount factor* 20% sebesar Rp219.853.330. Oleh karena nilai *Net Present Value* sebesar Rp219.853.330, *Payback Period* selama 1 tahun 8 bulan dan *Profitability Index* sebesar 1.55, yang berarti usaha ini layak dijalankan.

**Kata kunci:** bengkel sepeda motor, *home service*

## **ABSTRACT**

*Bandung is a city with a high level of traffic congestion so that vehicle users prefer to use motorbikes rather than using cars in their daily activities. This has resulted in an increase in the number of two-wheeled vehicles in the city every year. This is a promising business seen from the trend of motorcycle population in the Bandung. J.W Motor Workshop is one of the businesses engaged in motorcycle repair services. Relatively complete and comfortable waiting room service facilities, providing free motorbike washing facilities, tubeless/ common tire repair facilities, home services, and after-sales services, as well as warranty repairs are various advantages offered by this workshop in addition to other public services offered by most motorcycle workshops. The target of the J.W Motor workshop is the online motorcycle services (Grab and Gojek) and the CBR Club Indonesia motorcycle community, as well as motorbike owners around Jl. Jendral Sudirman, West Bandung and Cimahi area. The use of social media and word of mouth is a reliable tool in promoting this business. Assessment of investment feasibility of J.W Motor Workshop is done by calculating the Net Present Value, Payback Period and Profitability Index. The results of calculating the Net Present Value with a discount factor of 20% amounting to Rp219.853.330. Because the value of the Net Present Value is Rp219.853.330, the Payback Period for 1 year 8 months and the Profitability Index of 1.55, this business is feasible to run.*

**Keywords:** *motorcycle workshop, home service*

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL (Bahasa Indonesia) .....	i
HALAMAN JUDUL (Bahasa Inggris) .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR .....	iv
PERNYATAAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
ABSTRAK .....	vii
<i>ABSTRACT</i> .....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xii
BAB I RINGKASAN EKSEKUTIF .....	1
1.1 Deskripsi Konsep Bisnis .....	1
1.2 Deskripsi Bisnis .....	10
BAB II ANALISIS PELUANG BISNIS DAN IDE PRODUK .....	13
2.1 Analisis Peluang .....	13
2.2 Analisis Ide Produk dan Pasar .....	23
BAB III ASPEK PEMASARAN .....	27
3.1 Strategi Pemasaran .....	32
3.2 Bauran Pemasaran .....	36
3.3 Perkiraan Penjualan .....	40
BAB IV ASPEK OPERASIONAL .....	43
4.1 Peralatan dan Kapasitas Produksi/ Operasi .....	43
4.2 Proses Produksi.....	55
4.3 Lokasi dan Tata Letak ( <i>Layout</i> ) .....	58
BAB V ASPEK SUMBER DAYA INSANI DAN MANAJEMEN .....	60
5.1 Struktur Organisasi .....	60
5.2 Waktu Kerja dan Kompensasi .....	65
5.3 <i>Standard Operating Procedure</i> (SOP) .....	66
BAB VI ASPEK KEUANGAN .....	68
6.1 Kebutuhan Dana .....	68
6.2 Sumber Dana .....	70
6.3 Proyeksi Neraca .....	71
6.4 Proyeksi Laba-Rugi .....	71
6.5 Penilaian Kelayakan Investasi .....	72
6.5.1 <i>Net Present Value</i> (NPV) .....	72
6.5.2 <i>Payback Period</i> .....	73
6.5.3 <i>Profitability Index</i> .....	74

DAFTAR PUSTAKA .....	76
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS ( <i>CURRICULUM VITAE</i> ) .....	77



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 <i>Home Service</i> .....	8
Gambar 1.2 Logo J.W Motor .....	10
Gambar 1.3 Lokasi Bengkel .....	12
Gambar 3.1 Strategi Pemasaran J.W Motor .....	33
Gambar 3.2 Jasa <i>Home Service</i> .....	38
Gambar 4.1 <i>Blueprint</i> Bengkel J.W Motor .....	57
Gambar 4.2 Lokasi Bengkel .....	58
Gambar 4.3 Tata Letak (Layout) <i>Bengkel</i> J.W Motor .....	59
Gambar 5.1 Bagan Struktur Organisasi J.W Motor .....	60



## DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 1.1	Data Alamat dan Status Bengkel .....	2
Tabel 1.2	Data Jumlah Bengkel .....	4
Tabel 1.3	Kekuatan Kelemahan Bengkel Pesaing .....	5
Tabel 1.4	Harga Servis .....	6
Tabel 1.5	Daftar <i>Spare Part</i> .....	6
Tabel 1.6	Daftar Merk Ban .....	7
Tabel 1.7	Daftar Tambal Ban .....	7
Tabel 1.8	Fasilitas Ruang Tunggu .....	8
Tabel 2.1	Area Ketertarikan .....	14
Tabel 2.2	<i>Decision Matrix Analysis</i> (DMA) .....	16
Tabel 2.3	Analisis Perbandingan Berpasangan dan Skor Akhir (PCA) .....	18
Tabel 2.4	Skor Akhir ( <i>Final Score</i> ) .....	19
Tabel 2.5	Jumlah Sepeda Motor (dalam juta unit) .....	23
Tabel 2.6	Data Alamat dan Status Bengkel .....	23
Tabel 2.7	Jumlah <i>Driver</i> Ojek Online (dalam juta orang) .....	24
Tabel 2.8	Jumlah Anggota Komunitas Motor Bandung .....	24
Tabel 2.9	Data Jumlah Motor (dalam juta unit) .....	25
Tabel 3.1	Data <i>Spare Part</i> .....	37
Tabel 3.2	Data Ban Motor .....	37
Tabel 3.3	Fasilitas Ruang Tunggu .....	39
Tabel 3.4	Data Jumlah <i>Driver</i> (dalam juta orang) .....	41
Tabel 3.5	Perkiraan Penjualan .....	42
Tabel 4.1	Biaya Peralatan Produksi .....	44
Tabel 4.2	Perlengkapan Produksi .....	50
Tabel 5.1	Deskripsi dan Spesifikasi Pekerjaan .....	61
Tabel 5.2	Kompensasi Karyawan .....	65
Tabel 5.3	SOP Divisi Operasional .....	66
Tabel 5.4	SOP Divisi Pemasaran .....	66
Tabel 5.5	SOP Divisi Keuangan .....	67
Tabel 5.6	SOP Mekanik .....	67
Tabel 5.7	SOP Divisi Cuci Motor .....	67
Tabel 6.1	Kebutuhan Dana .....	68
Tabel 6.2	Proyeksi Neraca .....	71
Tabel 6.3	Proyeksi Laba Rugi .....	71
Tabel 6.4	<i>Net Present Value</i> .....	72
Tabel 6.5	<i>PayBack Period</i> .....	73