

**BISNIS PLAN USAHA BENGKEL MOTOR  
DEDIK JAYA MOTOR**

**UNTUK MEMENUHI TUGAS MATAKULIAH  
Kerwirausahaan  
yang dibina oleh Bapak Suharmanto**

oleh  
Dedik Hariyanto  
110511427022



**UNIVERSITAS NEGERI MALANG  
FAKULTAS TEKNIK  
JURUSAN TEKNIK MESIN  
Nopember 2013**

## **BAGIAN I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Teknologi transportasi sudah semakin berkembang seiring perkembangan zaman. Alat transportasi yang dituntut maksimal untuk melakukan dan membantu kehidupan manusia dalam mobilitasnya, maka diperlukan perlakuan dan perawatan yang baik dalam pemakaian. Alat transportasi merupakan kebutuhan primer yang mana di kehidupan manusia sudah tidak bisa dilepaskan. Mobilitas tinggi menuntut individu memiliki alat transportasi yang memiliki efisiensi, manfaat, dan fungsi yang sempurna.

Semakin bertambahnya pengguna yang memakai alat transportasi roda dua maka sebanding lurus dengan resiko penggunaan motor. Resiko pengguna motor adalah masa perawatan motor yang berkala, baik service, pergantian oli, dan suku cadang. Banyaknya pengguna motor berarti kesempatan untuk mendapatkan peluang sebagai pengembang jasa perawatan motor semakin besar.

Usaha sebagai jasa perawatan motor merupakan usaha yang mengedepankan pada pelayanan dan kompetensi yang memadai. Kedepannya usaha ini merupakan usaha dalam bidang jasa yang mendepankan kualitas yang akan diiringi kuantitas yang sesuai target. Sistem pelayanan jasa yang ramah dan berkompeten merupakan cita-cita bisnis ini, yang mana kedua unsur itu merupakan cara untuk mendapatkan keuntungan dalam usaha.

#### **A. NAMA BENGKEL**

Nama bengkel ini adalah DEDIK JAYA MOTOR, diambil dari nama depan pemiliknya yang bernama Dedik Hariyanto. Dengan nama tersebut diharapkan bengkel ini akan terus jaya, semakin maju dan mempunyai banyak pelanggan.

#### **B. TEMPAT USAHA**

Bengkel DEDIK JAYA MOTOR terletak di jalan Raya Pasirian Desa Lempeni Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang. Terletak di pinggir jalan raya utama, dan berada di keramaian rumah penduduk Desa Lempeni yang

jumlah warga laki – laki 2876 orang dan perempuan 3043 orang, jadi total keseluruhan 5919 jiwa. (Sumber : Bapak Guluk sebagai Kepala Dusun Kebonan).

### **C. TARGET PASAR**

Banyak sekali segment pasar untuk bengkel ini, yaitu:

#### **1. Pelajar**

Dari segment ini yang suka memodifikasi motor kami siap dikarenakan modal pengetahuan utama para mekanik kami selain untuk servis tapi juga menguasai dalam bidang modif. Kami merekrut mekanik tidak hanya dilihat dari sisi penguasaan mesin motor, tetapi harus bisa modif dan melayani pelanggan dengan baik, ramah, dan sopan.

#### **2. Pekerja Pabrik**

Desa Lempeni ini warganya tidak hanya bekerja di bidang pertanian, tetapi juga di Perusahaan / Pabrik yang ada di dekat desa. Misalnya Pabrik kayu, pasir besi, dll. Kebanyakan warga ini membawa motor sendiri untuk kerja. Dari aktivitas warga ini dapat menjadi peluang usaha bengkel kami, karena mereka akan servis / ganti oli motor mereka dengan rutin supaya mesinnya tahan lama.

#### **3. Pedagang Motor Bekas**

Desa ini ada 3 tim yang bekerja sebagai pedagang motor bekas (Sumber Bapak Rasuki warga desa). Dengan demikian bengkel kami akan dikunjungi oleh para pedagang ini untuk servis, ganti oli, ganti onderdil, dll supaya motor dagangannya diminati pembeli.

#### **4. Komunitas Motor**

Ada 3 tim balap motor dari Desa Lempeni ini yaitu Harapan Jaya Racing Speed, Conk's Kepot Gas Pol dan Surya Indah Racing. Komunitas ini memang memiliki mekanik sendiri untuk tiap – tiap tim, tetapi mereka membeli onderdilnya di bengkel kami misalnya oli, ban, baut mur, dll. Jadi peluang ini sangat baik untuk kemajuan bengkel kami.

#### 5. Tukang Ojek

Ada beberapa warga yang berprofesi sebagai tukang ojek, mereka beropersi di perempatan kecamatan Tempeh. Motor mereka pekerja keras dan harus dirawat supaya kinerja tetap stabil. Dengan demikian para tukang ojek ini akan servis dan ganti oli di bengkel kami.

#### 6. Warga

Poin ini perannya lebih besar dari ke-5 poin di atas, karena berdasarkan survei penduduk Desa Lempeni jumlah warganya 5919 jiwa (Sumber : Bapak Guluk sebagai Kepala Dusun Kebonan). Peluang ini sungguh besar, karena di setiap rumah ada 1 motor bahkan ada 2 – 3 motor (Survei di Dusun Kebonan Lempeni).

### **D. JENIS USAHA**

Usaha ini berhubungan erat dengan otomotif di bidang kendaraan bermotor roda dua. Seperti:

1. *Service* rutin kendaraan bermotor roda dua.
2. *Service* Besar kendaraan bermotor roda dua.
3. Modifikasi mesin, *body* dan *chassis*.
4. Pengajaran (bisa termasuk dalam hal promosi)
5. *Spare part*

### **A. Tujuan**

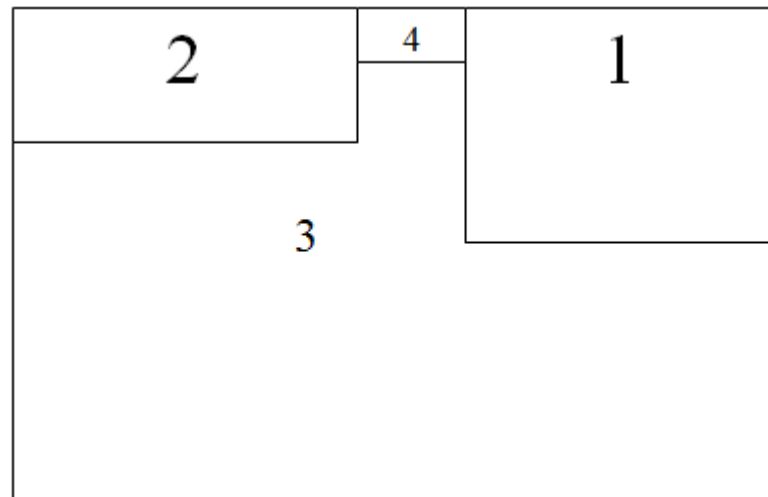
- 1) Mengembangkan Sarana dan Prasarana
- 2) Mengembangkan kerja sama dalam kemitraan berbisnis
- 3) Reputasi usaha dikenal baik oleh kalangan masyarakat.
- 4) Dapat memberikan training karyawan atas perkembangan segala jenis produk yang umum digunakan masyarakat.
- 5) Memberi peluang kepada para pencari kerja dan mengurangi angka pengangguran.
- 6) Menampung para siswa PSG dari SMK / institut dalam mencari pengalaman kerja.

## B. Sarana dan prasarana

Sarana dan prasarananya cukup memadai.

Luas Tanah : 750 m<sup>2</sup>

Layout Usaha



Keterangan:

- 1) Tempat alat, spare part dan tempat pembayaran
- 2) Ruang tunggu
- 3) Tempat service mobil
- 4) Kamar mandi

## C. Pendanaan

Setiap usaha selalu memiliki anggaran dasar dan Anggaran rumah tangga yang tidak dapat diganggu gugat dalam pelaksanaan oprasionalnya. Dana ini dianggap sebagai modal awal usaha. Nominalnya adalah berapapun sesuai kemampuan awal dana yang dimiliki sesuai pengusaha. Sumber Dana diperoleh dari pinjaman modal, diri sendiri, dan lain-lainnya.

## **BAGIAN II**

### **PERENCANAAN PEMASARAN**

#### **A. Keterangan Produk**

Mutu	: Pelayanan perawatan, perbaikan, dan penjualan spare part kendaraan yang ditawarkan adalah penawaran dengan kualitas terbaik dan memuaskan.
Karakteristik	: Untuk pengguna kendaraan mobil harian maupun kerja.
Ukuran	: Bervariasi
Harga Produk	: Bervariasi
Syarat pembayaran	: Cash/Tunai

#### **B. Sistem Pelayanan**

Dengan adanya jasa yang kami tawarkan di atas, maka kami menggunakan 2 sistem pelayanan yang kami terapkan yaitu:

1. Pelayanan perawatan dan perbaikan langsung.

Kami akan melakukan perawatan dan perbaikan secara langsung di Bengkel dengan sistem pembagian waktu operasional bengkel yang dimulai dari pukul 07.30 WIB s.d. 16.30 WIB. Pembayaran yang digunakan adalah pembayaran cash/tunai.

2. Pelayanan konsultasi via internet maupun secara langsung.

Kami akan menawarkan produk kami yang berupa konsultasi melalui internet dengan situs jejaring sosial facebook, twitter, yahoo messenger dan konsumen bisa langsung konsultasi ke bengkel akan keluhan mobilnya.

#### **C. Sistem Promosi**

Sistem promosi yang kami gunakan adalah:

1. Media Cetak

Dengan penyebaran brosur dan leaflet serta pemasangan banner dan baliho di tempat-tempat strategis.

2. Media Internet

Memasang iklan di Internet

3. Media Langsung

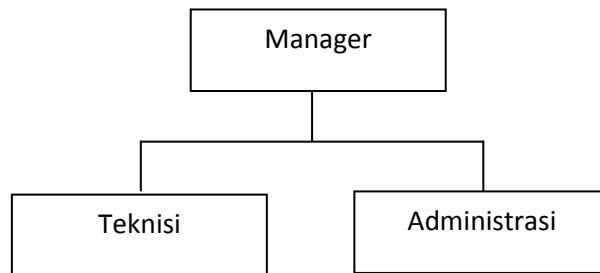
Memberikan informasi dan penawaran produk akan pelayanan bengkel kami dari mulut ke mulut.

### BAGIAN III

### ORGANISASI TATA KERJA

#### A. Organisasi dan Administrasi

Perusahaan ini mempunyai struktur organisasi yang sesuai dengan yang dibutuhkan.



Keterangan:

Manager : Dedik Hariyanto

Teknisi : 5 orang

Administrasi : 2 orang

#### B. Dana Pengeluaran Dalam Menggaji Karyawan

Jabatan	Gaji perorang	Jumlah karyawan	Gaji (Rp)	
			Per Bulan	Tahun
Manager	Rp 6.000.000	1	Rp 6.000.000	Rp 72.000.000
Teknisi	Rp 1.500.000	5	Rp 7.500.000	Rp 90.000.000
Administrasi	Rp 1.250.000	2	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
<b>Total</b>			<b>Rp 16.000.000</b>	<b>Rp 192.000.000</b>



## BAGIAN IV KEUANGAN

### A. Tempat dan perizinan usaha

a) Tempat Usaha	Rp -
b) Perizinan Usaha	<u>Rp 200.000 +</u> Rp 200.000

### B. Peralatan (*tools*)

No.	Nama	Satuan	Harga Satuan	Jumlah (Rp)
1.	Gerinda tangan	2	400.000	800.000
2.	Kompresor	1	3.000.000	3.000.000
3.	Gergaji besi	3	100.000	300.000
4.	Obeng (satu set)	5	100.000	500.000
5.	Kunci (satu set)	5	350.000	1.750.000
6.	Tang (satu set)	5	100.000	500.000
7.	Palu	3	20.000	100.000
8.	Ragum	2	300.000	600.000
9.	Solder	2	50.000	100.000
10.	Bor tangan	1	350.000	350.000
11.	AVO meter	3	150.000	450.000
12.	Dongkrak hidrolik	2	400.000	800.000
13	Katrol	1	350.000	350.000
	<b>Total</b>			9.600.000

### C. Modal

a) Tempat dan perizinan	Rp 200.000
b) Peralatan	Rp 9.600.000
c) Bahan baku (spare part)	<u>Rp 60.000.000 +</u> Rp 69.800.000

Dana ini rencananya akan diperoleh dengan meminjam ke pihak Bank BRI senilai Rp 80.000.000 dengan angsuran selama 60 bulan, bunga angsuran per bulan 1,25%.

Sehingga cicilan utang per bulannya:

Bunga selama 5 tahun = 60 bulan  $\times$  1,25% = 75%

Total hutang Rp 80.000.000 + Rp 80.000.000  $\times$  75 % = Rp 120.000.000

Cicilan per bulan = 120.000.000 : 60 = **Rp 2.000.000,-**

#### D. Biaya Oprasional Bulanan

##### 1. Biaya oprasional umum

No.	Uraian	Biaya (Rp)
1.	Listrik	Rp 500.000
2.	Gaji karyawan	Rp 16.000.000
3.	Perawatan	Rp 300.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 16.800.000</b>

##### 2. Angsuran

Angsuran hutang kepada Bank BRI Rp 2.000.000,-

#### Jumlah yang harus dikeluarkan per Bulan

Oprasional umum	Rp	16.800.000
Angsuran	Rp	2.000.000 +
<b>Total</b>	<b>Rp</b>	<b>18.800.000,-</b>

#### E. Pemasukan Bulanan

No.	Jenis jasa dan produk	Omset (Rp)	Laba (Rp)
1.	Perwatan Ringan	Rp 10.000.000	Rp 5.0000.000
2.	Perawatan Berat	Rp 20.000.000	Rp 8.000.000
3.	Spare part	Rp 40.000.000	Rp 12.000.000

	<b>Total</b>		<b>Rp 25.000.000</b>
--	--------------	--	----------------------

**F. Total laba pada penjualan produk**

Jumlah Laba pada penjualan Produk Rp. 25.000.000

**G. Total Omset pada penjualan produk**

Jumlah omset pada penjualan Produk Rp. 70.000.000

Total laba pada penjualan produk dan jasa harus lebih besar dari break even point dengan begitu usaha bisa bertahan dan dapat di katakan mencapai titik impas (tidak rugi).

## FOTO OBSERVASI



Karyawan Spare Part



Spare Part



Karyawan dan kasir



Bengkel



Ruang tunggu



Peralatan



Gudang



Papan Nama