

BAB IV

ANALISIS DATA

4.1 Profil Perusahaan

Nat's Garage merupakan sebuah jasa yang bergerak di bidang otomotif yakni bengkel. Nat's Garage memberikan jasa berupa seperti *service* mobil, penggantian AC, *sparepart*, *tune up*, pengisian nitrogen, *over hool*, dll. Nat's Garage didirikan oleh Nathanael Christian Santoso selaku pemilik. Nat's Garage berlokasi di Jl. Ir. H. Juanda No. 12 Samarinda. Nat's Garage merupakan pendatang baru di bidang bengkel, namun dengan memberikan kinerja yang baik maka Nat's Garage yakin mampu bersaing. Nat's Garage memiliki keinginan untuk memuaskan pelanggan dengan melakukan *service* dengan baik dan pengerjaan yang maksimal oleh mekanik professional sehingga pelanggan merasa aman dan nyaman.



Gambar 4.1 Logo Nat's Garage

Visi dan misi Nat's Garage adalah :

Visi

Menjadi bengkel mobil yang terdepat dan pilihan utama konsumen.

Misi

Memberikan jasa terbaik dan pelayanan yang mengesankan dan memberikan nilai pada pelanggan.

4.2 Karakteristik Subyek

Subyek dalam penelitian ini yaitu pemilik dari usaha Nat's Garage yaitu Nathanael Christian Santoso, pemilik ini berusia 23 tahun dan saat ini sedang menempuh pendidikan di perguruan tinggi. Nat's Garage akan memulai operasi bisnisnya di Kota Samarinda pada tahun 2023.

4.3 Analisis Data

4.3.1 Aspek Pemasaran

Dalam aspek pemasaran, terdapat beberapa kriteria yang perlu dianalisis, antara lain *segmenting*, *targeting*, dan *positioning*.

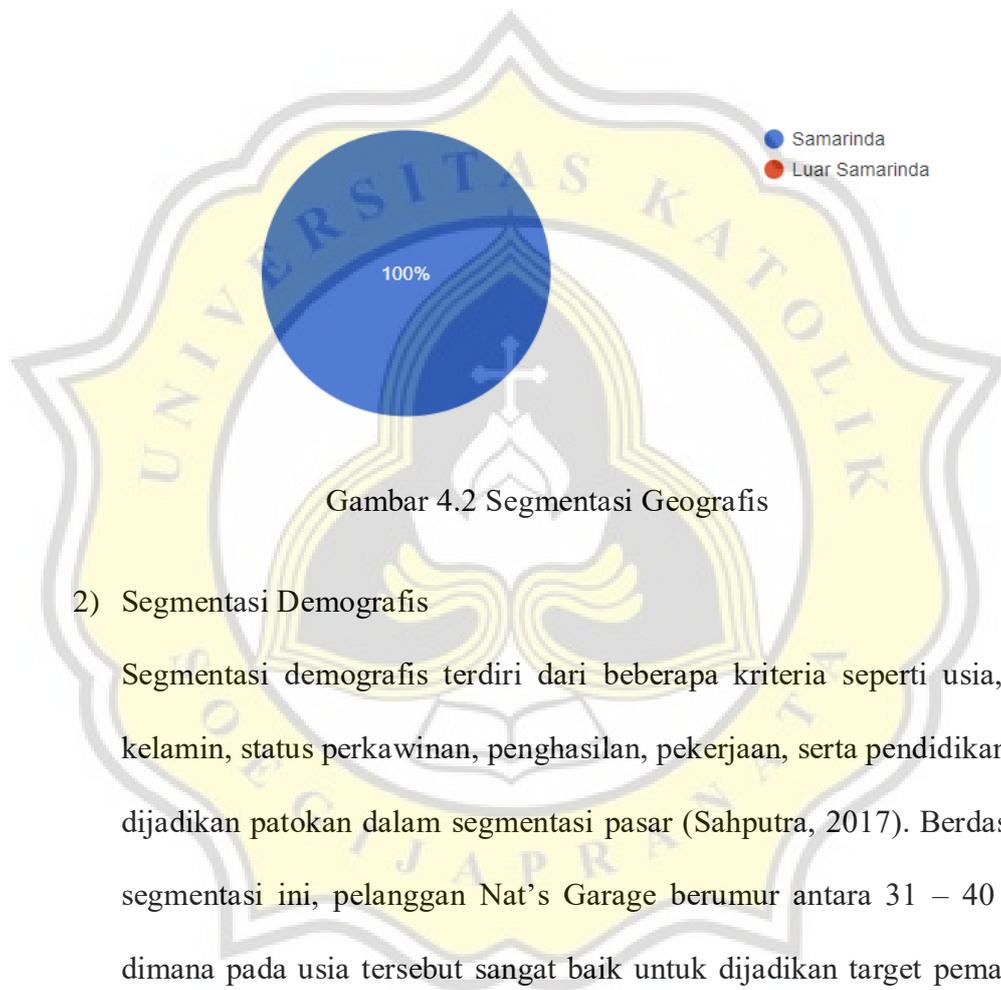
Segmenting

Assauri (dalam Pomantow et al., 2019) mengemukakan bahwa segmentasi pasar ialah cara untuk membagi konsumen menurut kebutuhan, golongan, perilaku serta pembelian produk atau jasa yang bersangkutan.

1) Segmentasi Geografis

Segmentasi geografis adalah pembagian pasar menurut tempat atau lokasinya. Bahwa orang yang tinggal di daerah yang sama mempunyai

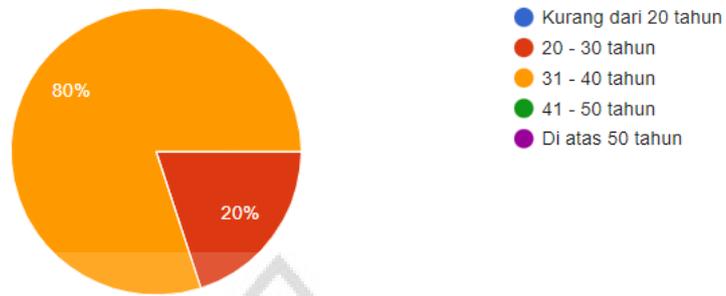
keinginan dan kebutuhan yang sama. Pelanggan dari Nat's Garage nantinya adalah penduduk yang tinggal di Kota Samarinda, hal ini dikarenakan lokasi usaha terletak di Kota Samarinda sehingga akan memudahkan konsumen untuk mencari dan menemukan Nat's Garage.



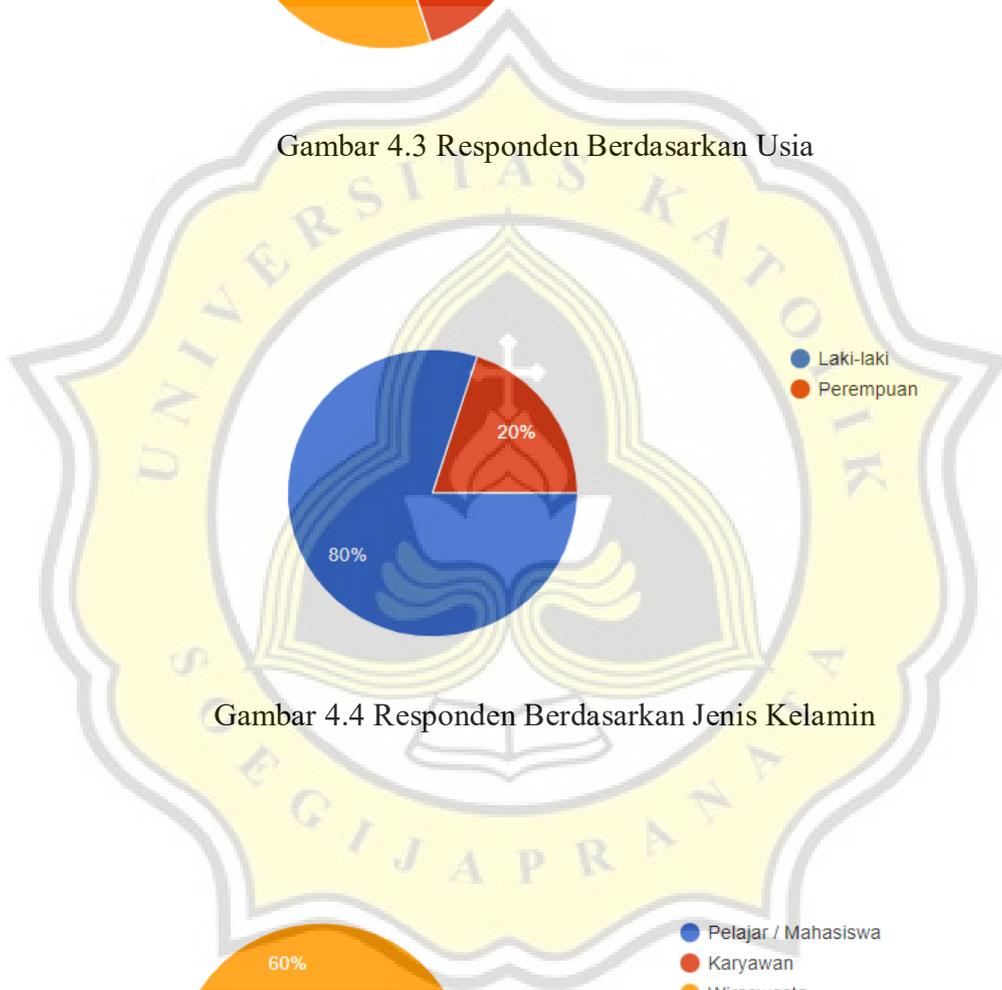
Gambar 4.2 Segmentasi Geografis

2) Segmentasi Demografis

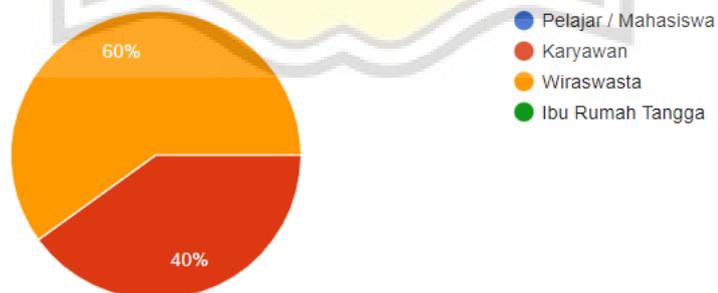
Segmentasi demografis terdiri dari beberapa kriteria seperti usia, jenis kelamin, status perkawinan, penghasilan, pekerjaan, serta pendidikan yang dijadikan patokan dalam segmentasi pasar (Sahputra, 2017). Berdasarkan segmentasi ini, pelanggan Nat's Garage berumur antara 31 – 40 tahun dimana pada usia tersebut sangat baik untuk dijadikan target pemasaran, selain itu ditujukan pada konsumen dengan jenis kelamin laki-laki dimana kebanyakan dari mereka memiliki perhatian yang lebih pada bidang otomotif. Rata-rata responden Nat's Garage bekerja sebagai wirausaha yang dapat dikatakan memiliki penghasilan menengah ke atas.



Gambar 4.3 Responden Berdasarkan Usia



Gambar 4.4 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin



Gambar 4.5 Responden Berdasarkan Pekerjaan

3) Segmentasi Psikografis (Perilaku)

Segmentasi psikografis pada Nat's Garage yaitu minat para pelanggan yang ingin melakukan servis mobil di bengkel ini daripada di bengkel lain. Dalam hal segmentasi psikografis, konsumen sendiri dibagi menjadi beberapa kelompok yang berbeda dengan berdasarkan gaya hidup, kepribadian, serta sikap. Konsumen yang dituju yaitu mereka yang memiliki gaya hidup menengah ke atas dengan kepribadian yang dinamis dan modern serta menyukai bidang otomotif khususnya para pria, selain itu memiliki sikap yang peduli terhadap barang kepunyaan mereka sendiri, yaitu mobil.

Targeting

Targeting adalah proses untuk melakukan evaluasi dari kelebihan masing-masing dari segmen pasar dan melakukan pilihan dari satu atau beberapa segmen untuk dilayani (Mujahidin & Khoirianingrum, 2019). Dalam hal ini, target pasar yang dituju oleh Nat's Garage yaitu warga Kota Samarinda yang berusia antara 31-40 tahun, berjenis kelamin laki-laki, dan memiliki pekerjaan berupa wiraswasta (berpenghasilan menengah ke atas). Hal ini dikarenakan harga yang ditawarkan dapat dijangkau oleh semua kalangan. Nat's Garage termasuk usaha baru sehingga diharapkan bisa menjangkau target konsumen dengan lebih luas lagi. Target yang telah ditetapkan dianggap tepat sasaran, hal ini disesuaikan dengan kebutuhan konsumen dari Nat's Garage nantinya, yaitu menyediakan jasa pelayanan atau *service* mobil bagi konsumen.

Positioning

Positioning adalah membuat perbedaan yang unik di konsumen, sehingga membuat citra yang positif dibandingkan produk merk lain (Mauliansyah, 2018). Dalam hal ini, Nat's Garage merupakan salah satu bentuk usaha berupa bengkel mobil umum yang memiliki standar kerja seperti bengkel resmi, selain itu memiliki kualitas hasil yang sangat baik dengan harga yang lebih terjangkau bagi semua kalangan. Nat's Garage memiliki standar operasional yang baik, hal ini dapat dilihat dari cara pengecekan mobil yang dilakukan secara keseluruhan sehingga detail kerusakan dapat diperbaiki sebaik mungkin. Nat's Garage akan memiliki peralatan yang lengkap dan menggunakan teknologi terbaru demi hasil servis yang maksimal. Selain itu, konsumen juga akan mempunyai *book service record* untuk setiap mobil yang pernah *service* di Nat's Garage. Dengan adanya *book service record* bisa memudahkan pengecekan dan *history* dari buku terkait kendala dan kerusakan yang pernah dialami. Nat's Garage ingin membuat setiap pelanggan yang melakukan *service* puas dimana Nat's Garage mempunyai tenaga kerja mekanik profesional yang mengerjakan dengan baik dan maksimal.

Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran terdiri dari *product*, *price*, *place*, dan *promotion* dimana menurut Kotler & Keller (dalam Rafliatha et al., 2021). Bauran pemasaran adalah kumpulan alat pemasaran taktif terkendali (produk, harga, promosi, dan lokasi) yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkannya di

pasar sasaran (Kotler & Armstrong, 2018, p. 79). Bauran pemasaran terdiri dari segala sesuatu yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk mempengaruhi tingkat permintaan terhadap produknya.

1. Produk berarti kombinasi antara barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada target pasar.
2. Harga merupakan jumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen untuk mendapatkan produk.
3. Promosi mengacu pada aktifitas yang mengkomunikasikan manfaat sebuah produk dan mempengaruhi konsumen untuk membeli produk tersebut.
4. Lokasi menurut merupakan tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa.

Program pemasaran yang efektif mengkombinasikan elemen bauran pemasaran ke dalam program pemasaran yang terintegrasi yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan dengan melibatkan konsumen dan menyampaikan *value* kepada mereka (Kotler & Armstrong, 2018, p. 79).

Product

Produk adalah berbagai hal yang memiliki kegunaan untuk memenuhi kebutuhan dan ditawarkan ke pasar yang meliputi barang dalam bentuk fisik, jasa, pertukaran informasi, serta ide-ide yang dapat dimanfaatkan oleh konsumen (Riyono & Gigih, 2016). Jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak yang lain dan

merupakan barang tidak berwujud atau *intangible* serta tidak berakibat pada kepemilikan akan sesuatu (Luthfi & Widyaningrat, 2014).

Jasa yang ditawarkan oleh Nat's Garage adalah :

a. *Tune Up*

Tune up ialah pelayanan dari *service* mobil dengan cara melakukan pembersihan pada bagian filter udara, busi, *timing belt*, filter bahan bakar, klep, dan karburator. Jika mobilnya kotor maka bagian tersebut bisa diganti. *Tune up* berfungsi untuk mengembalikan tenaga mesin dari mobil saat sudah mulai tidak berfungsi dengan baik, tidak nyaman dipakai hingga boros bahan bakar.

b. Ganti Oli

Oli di mobil mempunyai fungsi sebagai pelumas saat mobil digunakan. Jenis oli mobil antara lain oli mesin yang digunakan pada mesin mobil saat mobil sudah menempuh jarak hingga 5.000 km. Oli transmisi yang digunakan pada mesin mobil saat mobil sudah menempuh jarak hingga 10.000 km, jika pada mobil matic pada jarak 20.000 km. Oli gardan yang diganti bersamaan dengan oli transmisi. Oli rem yang melakukan fungsi sebagai peredam saat dilakukan pengereman. Oli *power steering* yang digunakan pada stir mobil.

c. Servis *Air Conditioner* (AC)

Air Conditioner (AC) berfungsi sebagai fasilitas untuk memberikan kenyamanan bagi pengendara dan penumpang mobil. Misalnya saat AC mobil sudah tidak dingin lagi maka konsumen harus melakukan *service*

AC. Servis AC terdiri dari pembersihan saringan udara, pengisian ulang freon agar dingin kembali

d. Pemasangan Audio Mobil

Audio mobil ialah salah satu fasilitas untuk mendengarkan musik di mobil yang bisa menghibur penumpang saat naik mobil. Pemasangan audio mobil seperti pemasangan TV, DVD, tape mobil. Servis audio mobil meliputi perbaikan audio yang rusak hingga melakukan modifikasi pada audio yang menghasilkan audio lebih jernih.

e. *Service* Berkala

Melakukan servis secara berkala atau rutin pada mobil. *Service* berkala ini adalah *service* yang dilakukan dengan jadwal tertentu di bengkel. Jadwal *service* berkala dilaksanakan dalam waktu yang tidak lama dan harus cocok dengan ketentuan pada buku servis mobil. Mobil yang diberikan saran untuk *service* rutin setiap 10.000 km. Atau dianjurkan setiap 6 bulan sekali dengan asumsi mobil sudah menempuh jarak 10.000 kilometer selama 6 bulan pemakaian dinyalakan. Atau pada kondisi yang mempunyai asap knalpot yang berlebih. *Service* lainnya meliputi pengecekan dan penyetelan klep, pembersihan *throttle body*, kalibrasi *idle*, penggantian filter AC, penggantian busi hingga *balancing* dan *spooring* serta rotasi ban menyilang.

Price

Menurut Swastha (dalam Utami et al., 2019), harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk

mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayannya. Untuk harga dari jasa yang ditawarkan dari Nat's Garage adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1 Harga dari Nat's Garage

No.	Jenis	Harga
1.	Engine Tune Up	150,000
2.	Ganti Oli :	
	Oli Mesin	150,000
	Oli Tranmisi	150,000
	Oli Gardan	150,000
	Oli Rem	150,000
	Oli power steering	150,000
3.	Servis Air Conditioner (AC)	175,000
	Pembersihan saringan udara	150,000
	Pengisian ulang freon single blower	150,000
	Pengisian ulang freon double blower	150,000
4.	Pemasangan Audio Mobil	
	Pemasangan TV	1,750,000
	Pemasangan DVD	1,500,000
	Pemasangan tape mobil	500,000
5.	Service Berkala :	200,000
	Check air accu	150,000
	Check minyak rem	175,000
	Check air radiator	150,000
	Check rem dan roda	150,000
	Lain-lain	150,000

Place

Place adalah cara untuk menyampaikan produk atau jasa dari penjual ke pembeli dimana produk atau jasa tersebut dibutuhkan. Pemilihan lokasi didorong oleh kemampuan perusahaan dalam melakukan pembiayaan pada pilihan tempat atau saluran distribusi yang cocok dengan rantai penawaran atau pengiriman (Sustiyatik & Setiono, 2020). Dalam hal lokasi, pemilik perusahaan menetapkan lokasi di Jl. Ir. H. Juanda No. 12 Samarinda. Hal ini

didorong oleh tempat yang berada di pinggir jalan raya dan termasuk jalan yang sering dilalui oleh masyarakat Samarinda.

Promotion

Menurut Kotler (dalam Sustiyyatik & Setiono, 2020), promosi adalah kegiatan untuk bisa membuat komunikasi antara kegunaan produk atau jasa yang dijual dengan memberikan alasan atau kemajuan yang baik yang bisa membuat pelanggan percaya dengan tujuan agar bisa membeli produk atau jasa organisasi. Promosi dari Nat's Garage dilakukan lewat beberapa media seperti:

a. Iklan

Untuk mempromosikan usaha barunya, Nat's Garage menggunakan media iklan seperti iklan radio, reklame, spanduk di depan tempat usaha yang bertuliskan nama Nat's Garage beserta jenis jasanya serta media sosial seperti Instagram atau Facebook.



Gambar 4.6 Reklame Nat's Garage

b. *Personal Selling*

Menurut Smith (2016), *personal selling* adalah interaksi secara tatap muka dengan satu atau lebih calon konsumen untuk menjawab pertanyaan, memberikan presentasi dan memperoleh *order*. *Personal selling* pada Nat's Garage ialah dengan melakukan interaksi dengan tatap muka pada calon konsumen dengan mendengarkan keluhan pelanggan kemudian memberikan *service* sesuai dengan kerusakan mobil. Kemudian Nat's Garage juga memberikan garansi *service*, jika ada kekurangan atau ada point servis yang terlewat maka yang dilakukan ialah minta maaf, melakukan perbaikan dan *service* ulang hingga memberikan hadiah yang menarik bagi pelanggan. Pemberian garansi *service* pada Nat's Garage jika ada konsumen yang melakukan keluhan karena pelayanan *service* tidak sesuai dengan harapan, maka yang dilakukan adalah melakukan *service* ulang pada mobil.

People

Menurut Zeithaml dan Bitner (dalam Ramadona & Basuki, 2017), *people* adalah pihak yang berperan dalam memberikan jasa hingga bisa mendorong keinginan pembeli. *People* di Nat's Garage terdiri dari *customer service*, kasir, mekanik dan gudang. Karyawan Nat's Garage memberikan pelayanan pada pelanggan dengan ramah dan tanggap. Karyawan Nat's Garage berusaha memberikan yang terbaik untuk konsumen. Karyawan Nat's Garage juga memberikan sapaan kepada konsumen yang datang.

Process

Menurut Kotler dan Amstrong (2014), proses disini adalah mencakup bagaimana cara perusahaan melayani permintaan tiap konsumennya. Proses yang dilakukan oleh Nat's Garage ialah dengan cara memberikan pelayanan pada pelanggan. Untuk pelayanan dalam *service*, maka pelanggan akan ditanyakan keluhannya lalu mobil akan dilakukan pengecekan dan memberitahukan pada konsumen kerusakan apa yang terjadi pada mobilnya beserta biayanya. Jika konsumen menyetujui, maka mobil akan segera dilakukan proses perbaikan.

Physical Evidence

Menurut Tjiptono (dalam Ramadona & Basuki, 2017), *physical evidence* ialah karakter yang tidak terlihat pada jasa yang mendorong pelanggan sebelum mereka menggunakan jasa tersebut.

Karyawan Nat's Garage berpenampilan dengan sopan menggunakan seragam kerja. Nat's Garage mempunyai bentuk bangunan yang cukup luas dan tertata rapi. Letak perusahaan juga cukup strategis berada di dekat jalan raya juga membuat konsumen cepat mengetahuinya. Dengan bangunan yang cukup luas dan berada di lokasi yang strategi merupakan nilai lebih bagi perusahaan

4.3.2 Aspek Operasi

Suatu perencanaan bisnis harus mempertimbangkan aspek operasi yang terdiri dari lokasi usaha, volume operasi, *layout*, peralatan, biaya produksi.

Lokasi Usaha

Lokasi yang akan dijadikan tempat usaha dari Nat's Garage yaitu terletak di Jl. Ir. H. Juanda No. 12 Samarinda. Untuk *service* yang dilakukan kepada konsumen dengan cara konsumen mendatangi lokasi Nat's Garage secara langsung. Selain itu, terdapat media sosial seperti Instagram yang dapat diakses melalui perangkat apapun, di samping itu media sosial yang bersangkutan juga telah mencantumkan *contact person* berupa nomor *Whatsapp* yang dapat digunakan oleh konsumen untuk melakukan jadwal pemesanan secara langsung atau sekedar bertanya mengenai informasi dan jasa yang diberikan Nat's Garage. Pemanfaatan teknologi internet seperti media sosial dapat mempermudah suatu usaha untuk menjangkau konsumen yang berada jauh dari lokasi usaha, hal ini hanya membutuhkan perangkat seperti *gadget* yang tersambung dengan jaringan internet sehingga dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja.

Lokasi usaha dinilai sudah baik dan tepat untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam hal menyediakan jasa pelayanan *service* mobil bagi para konsumen.

Volume Operasi

Volume operasi dalam kaitannya dengan produksi yang dihasilkan oleh Nat's Garage merupakan perkiraan pesanan yang kemungkinan akan diterima oleh usaha pada waktu tertentu. Dalam hal ini, Nat's Garage memperkirakan dapat melayani konsumen sekitar 10 konsumen per hari. Dikarenakan usaha ini baru berdiri dan hanya memiliki pegawai sebanyak 5

orang saja, maka ke depannya akan ada penambahan jumlah karyawan yang diiringi dengan kenaikan pelanggan sehingga melayani jauh lebih banyak daripada sebelumnya.

Layout

Layout merupakan satu keputusan yang menentukan efisiensi sebuah operasi dalam jangka panjang sehingga memberikan dampak strategis. Diantaranya adalah kapasitas, proses, fleksibilitas. Nat's Garage telah membuat gambaran visual tata letak bengkel yang berdiri di atas tanah berukuran 45meter x 25 meter



Peralatan

Peralatan merupakan sarana untuk mempermudah usaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, hal ini berkaitan dengan alat-alat produksi untuk menghasilkan suatu produk. Peralatan bengkel mobil dan peralatan bengkel motor merupakan hal yang wajib di miliki oleh setiap bengkel karena fungsinya yang bisa membantu mempermudah pekerjaan yang berat. Peralatan bengkel biasanya di bagi menjadi 2 bagian yaitu *hand tools* dan *power tools*.

Hand tools merupakan alat yang mengandalkan kekuatan tangan, sedangkan *power tools* merupakan alat yang sumber tenaga mengandalkan dari listrik. Peralatan yang digunakan oleh Nat's Garage dalam melakukan kegiatan operasi antara lain :

Tabel 4.2 Peralatan

No	Nama Alat	Fungsi	Gambar
1.	Dongkrak	Berfungsi untuk mengangkat sebagian sisi dari kendaraan. Misalkan mengangkat bagian belakang saja atau bagian depan saja	
2.	Kunci T	Untuk memasang atau melepas mur/baut dengan waktu yang lebih cepat di posisi mur/baut yang mudah terjangkau.	
3.	Tang	Pada umumnya tang ini berfungsi untuk menjepit benda-benda kerja.	
4.	Palu	Berfungsi untuk memukul logam, membulatkan paku keling dan lain-lain.	
5.	Obeng	Yang berfungsi untuk membuka atau mengencangkan skrup.	

6.	Kunci Inggris	Salah satu kunci yang unik karena bisa menyesuaikan besar kecilnya dari mur ataupun baut.	
7.	Kunci Sock	Berfungsi untuk melepaskan atau mengencangkan baut ataupun mur.	
8.	Kunci Ring Pas	Berfungsi untuk melepaskan atau mengendurkan baut.	
9.	Gerinda	Mengasah/memotong ataupun menggerus benda kerja dengan kebutuhan tertentu.	
10.	Towing Hook	Berfungsi untuk menarik kendaraan yang tidak bisa hidup.	
11.	Battery Charger dan Jumper	Berfungsi untuk mengisi <i>accu</i> dan <i>jumper accu</i> yang tekor.	

12.	<i>Engine Hoist</i>	Berfungsi untuk mengangkat mesin mobil keluar dari rangka.	
13.	<i>Strut Compressor</i>	Berfungsi untuk membuka <i>shockbreaker</i> dan per mobil.	
14.	<i>Press Machine</i>	Berfungsi untuk penggantian <i>bearing</i> roda, <i>bushing</i> , <i>seal</i> , dll (semua komponen yang perlu di <i>press</i>).	
15.	<i>Transmission Jack</i>	Melepas dan memasang transmisi.	
16.	<i>Brake Lathe</i>	Berfungsi untuk pembubutan permukaan <i>brake disc</i> atau <i>brake drum</i> .	

4.3.3 Aspek Sumber Daya Manusia

Aspek SDM adalah aspek yang menggambarkan bagaimana Nat's Garage menentukan jumlah dan kualitas tenaga kerja yang dibutuhkan

Job description

Deskripsi pekerjaan yang diperlukan dalam Nat's Garage :

a. Pemilik

Pemilik Nat's Garage mempunyai deskripsi pekerjaan antara lain :

- i. Meningkatkan sumber daya yang ada.
- ii. Membuat kebijakan tata tertib bengkel.
- iii. Meningkatkan produktivitas kerja karyawan.
- iv. Menegur, memberi arahan, memberi *reward* kepada karyawan.
- v. Mengelola seluruh kegiatan bengkel dengan tujuan meningkatkan mutu serta pelayanan sesuai dengan SOP yang berlaku.
- vi. Menjaga dan meningkatkan mutu pelayanan bengkel.
- vii. Pembinaan dan pengembangan kualitas bengkel.
- viii. Mengevaluasi pelaksanaan sistem dan prosedur bengkel.

b. Kasir

Kasir berkewajiban membuat perencanaan sumber dan penggunaan keuangan secara efektif dan efisien dengan tujuan mengoptimalkan keuntungan, mengatur, mengawasi keuangan perusahaan. Kasir Nat's Garage mempunyai deskripsi pekerjaan antara lain :

- i. Menerima pembayaran hasil dari servis mobil.
- ii. Membuat tagihan atas *service* yang dilakukan konsumen.
- iii. Melakukan penagihan dan penarikan dana yang berupa piutang perusahaan.
- iv. Membuat laporan keuangan.

v. Membuat laporan *register, filling* dan pekerjaan yang sesuai dengan bidang kerjanya.

vi. Memonitor batas waktu pembayaran.

c. Admin

Bagian administrasi mempunyai tugas dan tanggung jawab yaitu :

- i. Melakukan kegiatan administrasi di bengkel.
- ii. Mencatat semua keluhan pelanggan mengenai kondisi kendaraannya.
- iii. Membuat perintah kerja bengkel menjelaskan estimasi biaya dan waktu perbaikan kepada pelanggan.
- iv. Memeriksa dan mengecek perbaikan kendaraan apakah sesuai perintah kerja bengkel.
- v. Menyerahkan kembali kendaraan kepada pelanggan.
- vi. Mengingatkan pelanggan untuk *service* secara berkala.

d. Mekanik

Mekanik mempunyai tugas sebagai berikut :

- i. Mengerjakan perbaikan serta perawatan kendaraan sesuai dengan perintah kerja bengkel sesuai dengan standart pekerjaan yang berlaku.
- ii. Mencatat pekerjaan di perintah kerja bengkel dan mencatat waktu kerja (waktu mulai dan selesai) pada kertas pekerjaan atau *check sheet* untuk menentukan *flare rate*.
- iii. Memeriksa kembali hasil pekerjaannya dan menyerahkan perintah kerja bengkel kepada kepala mekanik untuk dilakukan pengecekan.

iv. Memelihara kebersihan peralatan kerja, menjaga kerapian dan kebersihan tempat kerja.

e. Gudang

Gudang mempunyai tugas sebagai berikut :

- i. Melakukan pemesanan *sparepart*.
- ii. Menerima dan mengecek *part* datang sesuai dengan yang di-*order* dan dalam kondisi yang baik.
- iii. Menjaga kebersihan dan kerapian stok di gudang.
- iv. Melakukan *stock opname* secara berkala.
- v. Memberikan barang dan bahan yang dibutuhkan oleh mekanik sesuai dengan permintaan yang tertulis dalam perintah kerja bengkel.
- vi. Membuat permintaan pembelian bahan dan barang yang dibutuhkan oleh bengkel.
- vii. Memproses order pembelian bahan, surat penerimaan gudang dan bukti pencatatan hutang

Job Specification

Uraian kualifikasi pekerjaan yang diperlukan dalam Nat's Garage

a) Kasir

Spesifikasi pekerjaan :

- 1) Wanita.
- 2) Pendidikan minimal SMA atau SMK jurusan Akuntansi.
- 3) Usia maks. 30 tahun.

- 4) Mampu mengoperasikan komputer serta Ms. Word dan Ms. Excel.
- 5) Mampu membaca, menganalisis, dan membuat keputusan dalam kaitannya dengan laporan keuangan perusahaan.
- 6) Jujur, teliti, dan bertanggung jawab.

b) Admin

Spesifikasi pekerjaan :

- 1) Pria / wanita.
- 2) Pendidikan min. SMA sederajat.
- 3) Usia maks. 30 tahun.
- 4) Terampil, jujur, dan bekerja keras.
- 5) Bisa menggunakan Microsoft Office.
- 6) Mempunyai kemampuan komunikasi yang baik.

c) Mekanik

Spesifikasi pekerjaan :

- i. Pria
- ii. Pendidikan min. S1 teknik mesin
- iii. Usia maks. 35 tahun.
- iv. Terampil, jujur, dan bekerja keras.
- v. Mampu melakukan *service* pada mobil.
- vi. Memahami produk mesin kendaraan dan aksesorisnya.
- vii. Mempunyai minat dan pengetahuan yang tinggi terhadap usaha perbengkelan.

d) Gudang

Spesifikasi pekerjaan :

i. Pria

ii. Pendidikan min. SMA sederajat.

iii. Usia maks. 30 tahun.

iv. Terampil, jujur, dan bekerja keras.

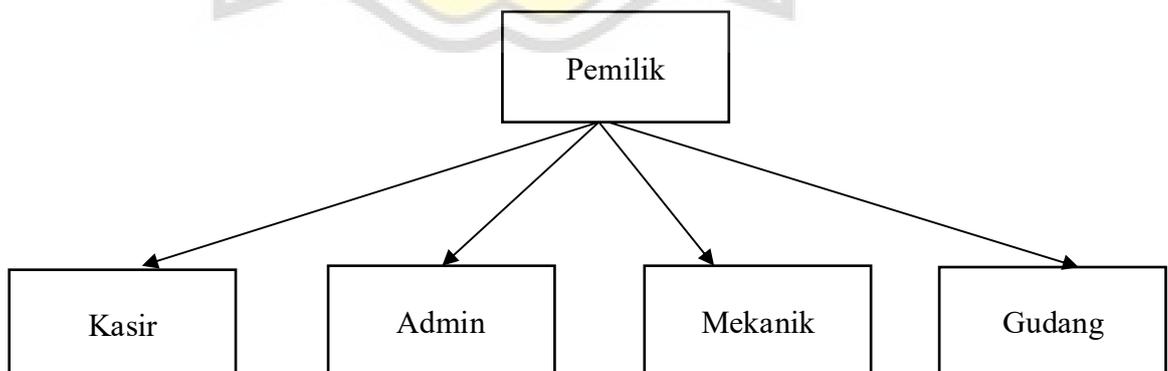
v. Memiliki pengetahuan mesin yang baik, menyukainya dan mampu membedakan tipe dan fungsi *sparepart*.

vi. Memiliki kemampuan negosiasi dengan pemasok / *supplier*.

Struktur Organisasi

Struktur organisasi ialah bentuk dan fungsi dari kegiatan organisasi.

Setiap organisasi pasti memiliki struktur organisasi untuk membuat karyawan efektif lewat program kerja dan kegiatan operasional yang rinci sehingga sukses dalam menggapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi Nat's Garage adalah sebagai berikut



Gambar 4.7 Struktur Organisasi Nat's Garage

Rekrutmen terhadap karyawan akan diiklankan dan diumumkan melalui media sosial karena akan lebih efisien. Bagi para calon pekerja yang berminat maka dapat langsung mengirim CV (*curriculum vitae*) sebagai syarat melamar pekerjaan. Pelamar juga harus turut menyertakan berkas persyaratan yang lengkap. Masa rekrutmen akan dilakukan selama kurang lebih satu minggu agar dapat menyaring beberapa calon karyawan yang berkualitas dan memenuhi syarat. Karyawan yang sudah melamar pekerjaan akan dipanggil melalui telepon dan selanjutnya melakukan proses seleksi karyawan dimana tahap ini sepenuhnya akan dilakukan oleh pemilik usaha.

Seleksi akan dilakukan dengan beberapa calon pekerja yang memenuhi kualifikasi dan persyaratan yang dibutuhkan, rangkaian seleksi antara lain :

1. Seleksi administrasi

Seleksi administrasi dilakukan dengan beberapa penilaian, yaitu :

- a. Mulai dari latar belakang pendidikan.
- b. Pengalaman kerja.
- c. *Skill* yang dimiliki oleh calon karyawan.

Penilaian administrasi tersebut akan dirangkum oleh calon karyawan dalam bentuk surat lamaran dan daftar riwayat hidup. Sehingga calon karyawan harus memahami kualifikasi dalam proses rekrutmen dan seleksi karyawan pada perusahaan.

2. Tes kemampuan

Tes kemampuan digunakan untuk menyaring pelamar dengan dasar

keterampilan dan kemampuan yang berkaitan dengan posisi pekerjaan yang dilamar. Tes kemampuan juga menunjukkan kemampuan individu dalam posisi yang telah diberikan kepadanya dan tugas yang harus dipenuhi.

3. Wawancara dengan pemilik usaha

Tahapan selanjutnya adalah melakukan interview dengan HRD *Recruitment*. Hal ini biasanya akan dilakukan dengan cara memanggil calon kandidat untuk masuk ke ruangan khusus dan melakukan sesi wawancara dengan pemilik usaha.

Kompensasi

Bayaran yang diberikan kepada karyawan dan timbul dari hubungan kerja. Kompensasi diberikan pada tenaga kerja yang melakukan kerja organisasi seperti pembayaran (*pay*) dan insentif (*incentive*). Perusahaan harus mengembangkan dan selalu memperbaiki sistem upah dan gaji. Program insentif seperti pembagian keuntungan dan penghargaan atas produktivitas semakin banyak dilakukan. Dalam hal pembayaran (*pay*), karyawan Nat's Garage dalam menerima gaji dengan sistem bulanan gaji diberikan pada awal bulanan. Gaji pokok bulanan yang telah ditentukan perusahaan. Kemudian karyawan Nat's Garage juga diberikan uang makan dan transportasi, tunjangan kesehatan, tunjangan hari raya dan bonus. Sebagai gambarannya jika perusahaan menerapkan gaji secara UMR maka perusahaan akan memberikan gaji bulanan tetap sekitar 2.500.000, uang makan dan transportasi sebesar 50.000 setiap hari, tunjangan asuransi 125.000 sebulan, tunjangan hari raya sebesar 1 kali gaji sebulan diberikan sesudah hari raya lebaran. Serta bonus tahunan yang besarnya 1% dari omset perusahaan.

Pemutusan Hubungan Kerja

Tenaga kerja bisnis “Nat’s Garage” akan mengalami pemberhentian (pemutusan hubungan kerja) setelah habis masa kontrak kerjanya dan apabila pemberhentian merupakan keinginan dari tenaga kerja sendiri untuk mengundurkan diri, tenaga kerja meninggal dunia, tenaga kerja mengalami masalah dengan kesehatannya yang menyebabkan ia tidak lagi dapat bekerja. Selain itu, pemutusan tenaga kerja juga dapat dilakukan oleh pemilik usaha karena tenaga kerja melakukan kesalahan fatal yang tidak bisa ditoleransi lagi dan apabila bisnis Nat’s Garage ini mengalami masalah keuangan sehingga dalam proses produksinya harus mengurangi jumlah karyawan atau pemilik usaha harus menutup usahanya. Pemutusan hubungan kerja ini menimbulkan kerugian antara kedua belah pihak, yaitu pemilik usaha dan tenaga kerja yang terlibat dalam usaha itu sendiri. Pemilik usaha akan mengalami kerugian akibat biaya rekrutmen, seleksi, serta pelatihan dan pengembangan kerja yang telah dilakukan pada tenaga kerja. Sedangkan, tenaga kerja akan mengalami kerugian akibat kehilangan pekerjaan.

4.3.4 Aspek Keuangan

Aspek terpenting dalam pengembangan bisnis adalah perhitungan keuangan. Perhitungan keuangan diantaranya adalah seluruh dana yang dibutuhkan baik modal untuk investasi maupun modal kerja, biaya produksi, biaya penjualan, biaya administrasi, dan tingkat keuntungan yang akan didapatkan perusahaan atau bahkan kemungkinan kerugian. Tujuan menganalisis aspek keuangan dari pengembangan bisnis adalah untuk menentukan investasi melalui perhitungan

biaya dan manfaat yang diharapkan dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan seperti ketersediaan dana, biaya modal awal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus.

Berikut ini data pembelian dari Nat's Garage :

Tabel 4.3 Data Pembelian

Nama	Jml	Satuan	Harga	Total	UE	Bi Depresiasi
Dongkrak	2	unit	260,000	520,000	5	104,000
Kunci T	5	unit	82,000	410,000	5	82,000
Tang	5	unit	145,000	725,000	5	145,000
Palu	3	unit	37,900	113,700	5	22,740
Obeng	4	Set	85,000	340,000	5	68,000
Kunci Inggris	4	unit	217,000	868,000	5	173,600
Kunci Sock	4	unit	47,500	190,000	5	38,000
Kunci Ring Pas	2	Set	478,000	956,000	5	191,200
Gerinda	2	unit	450,000	900,000	5	180,000
Towing Hook	3	unit	210,000	630,000	10	63,000
Battery Charger Dan Jumper	1	unit	2,500,000	2,500,000	15	166,667
Engine hoist	1	unit	3,250,000	3,250,000	15	216,667
Strut Compressor	1	unit	4,300,000	4,300,000	10	430,000
Press Machine	1	unit	55,000,000	55,000,000	20	2,750,000
Transmission Jack	1	unit	6,000,000	6,000,000	10	600,000
Brake Lathe	1	unit	120,000,000	120,000,000	20	6,000,000
				Rp 196,702,700		Rp 11,230,873

Untuk peralatan disusutkan dengan metode garis lurus dengan umur ekonomis antara 5 hingga 20 tahun.

Perlengkapan

Tabel 4.4 Barang Habis Pakai Nat's Garage

Nama Bahan	Jumlah	Satuan	Harga	Jumlah
WD 40	20	Pcs	47,500	950,000
Kabel Jumper	100	m	10,000	1,000,000
Oli Mesin	10	Liter	150,900	1,509,000
Oli Tranmisi	10	Liter	80,000	800,000
Oli Gardan	10	Liter	45,000	450,000
Oli Rem	10	Liter	23,000	230,000
Oli Power Steering	10	Liter	74,000	740,000
Saringan udara	10	Biji	84,900	849,000
Freon	400	Gram	10,000	4,000,000
Air accu	10	Liter	13,500	135,000
Minyak rem	10	Liter	23,000	230,000
Air radiator	10	Liter	55,000	550,000
Kampas Rem	10	Buah	109,000	1,090,000
Roda	20	Buah	150,000	3,000,000
Sekrup	10	Pcs	58,800	588,000
TV	10	Pcs	1,420,000	14,200,000
DVD	10	Pcs	1,300,000	13,000,000
Tape mobil	10	Pcs	275,000	2,750,000
Total				46,071,000

Pendapatan

Berikut ini adalah perkiraan omset Nat's Garage di bulan pertama. Pendapatan

Nat's Garage adalah sebagai berikut :

No	Jenis	Harga	Frekuensi	Total
1	<i>Engine Tune Up</i>	150,000	15	2,250,000
2	Ganti Oli :			
	Oli Mesin	150,000	20	3,000,000
	Oli Tranmisi	150,000	20	3,000,000
	Oli Gardan	150,000	15	2,250,000
	Oli Rem	150,000	15	2,250,000
	Oli power steering	150,000	20	3,000,000
3	Service <i>Air Conditioner (AC)</i>	175,000	20	3,500,000
	Pembersihan saringan udara	150,000	15	2,250,000
	Pengisian ulang freon single blower	150,000	15	2,250,000
	Pengisian ulang freon double blower	150,000	15	2,250,000
4	Pemasangan Audio Mobil			
	Pemasangan TV	1,750,000	10	17,500,000
	Pemasangan DVD	1,500,000	10	15,000,000
	Pemasangan tape mobil	500,000	10	5,000,000
5	Service Berkala :	200,000		-
	Check air <i>accu</i>	150,000	15	2,250,000
	Check minyak rem	175,000	15	2,625,000
	Check air radiator	150,000	20	3,000,000
	Check rem dan roda	150,000	15	2,250,000
	Lain-lain	150,000	20	3,000,000
Total				76,625,000

Penjualan diasumsikan naik 10% per tahun.

Kenaikan tersebut di pengaruhi beberapa hal, seperti kenaikan harga bahan bakar minyak, dan inflasi. Karakteristik masyarakat Samarinda lebih mementingkan kepuasan sehingga apabila ada kenaikan harga sedikit tidak menjadi masalah selama pelanggan merasa puas.

Tabel 4.5 Penjualan

Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
919,500,000	1,011,450,000	1,112,595,000	1,223,854,500	1,346,239,950

Biaya Operasional per bulan

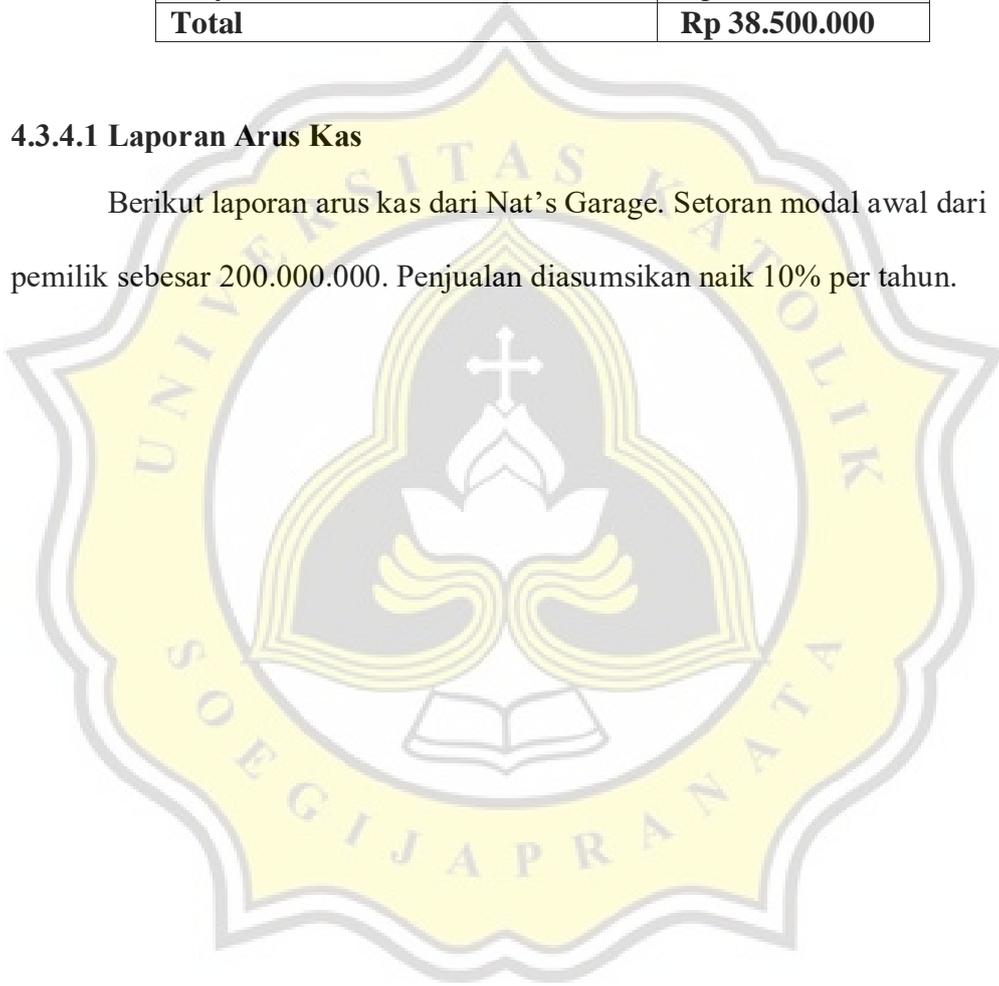
Untuk biaya operasional tiap bulan yang dikeluarkan sebesar meliputi biaya gaji, listrik, air, pulsa, internet dan promosi.

Tabel 4.6 Biaya Operasional

Biaya Gaji	Rp 24,750,000
Prive	Rp 5.000.000
Biaya Listrik	Rp 1.850.000
Biaya Air	Rp 700.000
Biaya Pulsa, Internet	Rp 700.000
Biaya Promosi	Rp 500.000
Biaya Sewa	Rp 5.000.000
Total	Rp 38.500.000

4.3.4.1 Laporan Arus Kas

Berikut laporan arus kas dari Nat's Garage. Setoran modal awal dari pemilik sebesar 200.000.000. Penjualan diasumsikan naik 10% per tahun.



LAPORAN ARUS KAS
NAT'S GARAGE
Periode 1 Januari 2022- 31 Desember 2026

	1	2	3	4	5
	Tahun	Tahun	Tahun	Tahun	Tahun
Kas Masuk					
Setoran Modal	200,000,000	-	-	-	-
Pendapatan	919,500,000	1,011,450,000	1,112,595,000	1,223,854,500	1,346,239,950
Total Kas Masuk	1,119,500,000	1,011,450,000	1,112,595,000	1,223,854,500	1,346,239,950
Kas Keluar					
Peralatan	196,702,700	-	-	-	-
Harga Pokok Pendapatan	552,852,000	608,137,200	668,950,920	735,846,012	809,430,613
Biaya Gaji	297,000,000	297,000,000	297,000,000	297,000,000	297,000,000
Bonus	9,195,000	10,114,500	11,125,950	12,238,545	13,462,400
THR	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Biaya Listrik	22,200,000	22,200,000	22,200,000	22,200,000	22,200,000
Biaya Air	8,400,000	8,400,000	8,400,000	8,400,000	8,400,000
Biaya Pulsa, Internet	8,400,000	8,400,000	8,400,000	8,400,000	8,400,000
Biaya Promosi	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
Prive	60,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000
sewa	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000
Total Kas Keluar	1,225,749,700	1,085,251,700	1,147,076,870	1,215,084,557	1,289,893,013
Arus Kas Bersih per tahun	3,750,300	36,198,300	75,518,130	118,769,943	166,346,937
Saldo Tahun Sebelumnya	-	3,750,300	39,948,600	115,466,730	234,236,673
Sisa Kas Akhir Tahun	3,750,300	39,948,600	115,466,730	234,236,673	400,583,610

4.3.4.2 Laporan Laba Rugi

Berikut laporan laba rugi dari Nat's Garage :

	1	2	3	4	5
	Tahun	Tahun	Tahun	Tahun	Tahun
Pendapatan	919,500,000	1,011,450,000	1,112,595,000	1,223,854,500	1,346,239,950
HPP	(552,852,000)	(608,137,200)	(668,950,920)	(735,846,012)	(809,430,613)
Laba Kotor	366,648,000	403,312,800	443,644,080	488,008,488	536,809,337
Biaya Operasional					
:					
Biaya Gaji	297,000,000	297,000,000	297,000,000	297,000,000	297,000,000
Biaya Listrik	22,200,000	22,200,000	22,200,000	22,200,000	22,200,000
Biaya Air	8,400,000	8,400,000	8,400,000	8,400,000	8,400,000
Biaya Pulsa, Internet	8,400,000	8,400,000	8,400,000	8,400,000	8,400,000
Biaya Promosi	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
Biaya Depresiasi	11,230,873	11,230,873	11,230,873	11,230,873	11,230,873
Total Biaya	353,230,873	353,230,873	353,230,873	353,230,873	353,230,873
Laba (Rugi) Bersih	13,417,127	50,081,927	90,413,207	134,777,615	183,578,463

Kemudian setelah memproyeksikan laporan keuangan langkah selanjutnya adalah Menganalisis sumber permodalan dan penganggaran dana untuk mengembangkan bisnis Nat's Garage dengan menganalisis dengan parameter keuangan seperti *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)* dan *Internal Rate Return (IRR)*.

4.3.4.3 Payback Period

Metode perhitungan investasi yang menghitung waktu yang dibutuhkan oleh arus kas dari investasi, dimana arus kas yang ada sudah didiskontokan dengan biaya modal dari proyek. Hasil yang didapat dengan menggunakan payback period ini adalah satuan waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan nilai investasi awal atau modal dari investasi.

Metode Payback Period

Periode	Kas masuk	
Nilai Investasi	(200,000,000)	
Kas masuk bersih tahun 1	3,750,300	(196,249,700)
Kas masuk bersih tahun 2	36,198,300	(160,051,400)
Kas masuk bersih tahun 3	75,518,130	(84,533,270)
Kas masuk bersih tahun 4	118,769,943	34,236,673
Kas masuk bersih tahun 5	166,346,937	200,583,610
	3 +	0,71
	3 +	8,5
	Pada tahun ke-3	bulan ke 9

Payback period tahun ketiga pada bulan ke 9.

Karena PP (3 tahun 9 bulan) < umur proyek (5 tahun) maka usulan proyek diterima. Hasil analisis menunjukkan bahwa perencanaan bisnis Nat's Garage membutuhkan waktu selama 3 tahun 9 bulan supaya dana investasi yang masuk ke dalam kegiatan usaha bisa didapatkan kembali secara utuh. Menghitung periode pengembalian berguna untuk menentukan sejumlah keputusan di perusahaan nantinya, dimana hasil yang diperoleh adalah kurang dari 5 tahun yang berarti bahwa perencanaan bisnis Nat's Garage tepat untuk dijalankan.

4.3.4.4 Net Present Value

Metode perhitungan investasi dimana arus kas di masa yang akan datang didiskontokan pada masa sekarang. Kriteria NPV adalah :

- a. Jika NPV positif maka proyek diterima atau dijalankan.
- b. Jika NPV negatif maka proyek ditolak.

Metode Net Present Value

Periode	Arus Kas	Discount Factor 7%	Discounted Cash Flow
Investasi Awal	(200,000,000)		(200,000,000)
Kas masuk bersih tahun 1	3,750,300	1,07	3,504,953
Kas masuk bersih tahun 2	36,198,300	1,145	31,616,997
Kas masuk bersih tahun 3	75,518,130	1,225	61,645,289
Kas masuk bersih tahun 4	118,769,943	1,311	90,609,021
Kas masuk bersih tahun 5	166,346,937	1,403	118,603,067
Total			105,979,328

Karena $NPV > 0$ maka usulan proyek diterima. Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa nilai dari NPV pada usaha perencanaan bisnis Nat's Garage bertanda positif, sehingga dapat dikatakan bahwa investasi yang dilakukan untuk jangka waktu penilaian selama 5 tahun tepat untuk dilakukan. Hasil perhitungan menunjukkan untuk menentukan nilai saat ini dari aliran investasi atau pembayaran di masa yang akan datang terkait dengan hubungan untuk memperkirakan keuangan, menggambarkan penawaran secara umum mengenai keuntungan dari investasi.

4.3.4.4 Internal Rate of Return

Internal rate of return adalah indikator tingkat efisiensi dari sebuah investasi. IRR juga dikenal sebagai metode untuk menghitung tingkat bunga suatu investasi dan menyamakannya dengan nilai investasi saat ini berdasarkan

penghitungan kas bersih di masa mendatang.

Pengambilan keputusan investasi berdasarkan metode IRR menggunakan asumsi sebagai berikut:

- a. Suatu investasi dikatakan layak, jika nilai IRR yang dihasilkan lebih besar dari tingkat bunga yang diterapkan.
- b. Suatu investasi dikatakan tidak layak, jika nilai IRR yang dihasilkan lebih kecil dari tingkat bunga yang diterapkan.

9% didapatkan dari diskonto di atas 7%. Artinya, selisih bunga diskonto sekitar 2 persen

Metode *Internal Rate Return*

Periode	Arus Kas	<i>Discount Factor</i> 9%	<i>Discounted Cash Flow</i>
Investasi Awal	(200,000,000)		(200,000,000)
Kas masuk bersih tahun 1	3,750,300	1,090	3,440,642
Kas masuk bersih tahun 2	36,198,300	1,188	30,467,385
Kas masuk bersih tahun 3	75,518,130	1,295	58,313,852
Kas masuk bersih tahun 4	118,769,943	1,412	84,139,622
Kas masuk bersih tahun 5	166,346,937	1,539	108,114,096
Total			84,475,597

Metode IRR

Perhitungan Interpolasi

Selisih Bunga	Selisih PV	Selisih PV dengan investasi awal
7%	105,979,328	105,979,328
9%	84,475,597	200,000,000
2%	21,503,731	(94,020,672)

$$\text{IRR} = 16,9\%$$

Karena IRR 16,9% > tingkat suku bunga (9%), maka usulan proyek diterima. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa analisis keuangan *internal rate of return* digunakan untuk memperkirakan potensi keuntungan dari investasi, dimana berdasarkan hasil analisis IRR bernilai 16,9% lebih besar dari tingkat bunga (9%) maka dapat dikatakan bahwa perencanaan bisnis Nat's Garage tepat untuk dijalankan dan diterima.

Berdasarkan perhitungan di atas bahwa *payback period* 3 tahun 9 bulan (kurang dari jangka waktu 5 tahun), NPV yang menghasilkan angka positif sebesar Rp 105.979.328, dan IRR lebih besar dari tingkat bunga yang diterapkan. Hasil ini menunjukkan bahwa proyek Nat's Garage tepat untuk dijalankan dan memiliki prospek yang menjanjikan.

