

Business plan pendirian bengkel bubut DM

Hinne, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20440464&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Sebagai perluasan usaha dari Toko Dewi Motor yang menjual berbagai jenis suku cadang, aksesoris dan reparasi mobil, Bengkel Bubut DM menyediakan berbagai jasa pembubutan mesin (terutama mobil) dan pembuatan produk-produk yang membutuhkan proses pembubutan mesin. Pemilik perusahaan perorangan ini adalah Amansyah Gunoyadi yang memiliki experience dan expertise di bidang otomotif selama ± 35 tahun, akan mendampingi Hinne anak kandungnya sebagai penasihat, dalam mengelola dan memimpin Bengkel Bubut DM. Brand name, brand awareness dan customer loyalty yang tinggi, serta experience dan expertise di bidang otomotif yang dimiliki oleh Toko Dewi Motor selama 15 tahun akan berdampak pada timbulnya customer preference terhadap Bengkel Bubut DM. Bengkel Bubut DM akan berada di lokasi yang sama dengan Toko Dewi Motor, yaitu di Jl. Jend. Sudirman No. 14 Bekasi.

Agar dapat mendesain rencana pemasaran yang efisien dan efektif, Hinne melakukan riset pasar yang terdiri dari analisa industri (untuk mengetahui seberapa besar market opportunity) dan analisa segmenting-targeting-positioning (agar dapat menentukan bagaimana cara menjangkau konsumennya, mengetahui produk apa yang dibutuhkan, berapa harga yang layak dibebankan, serta bagaimana mempertahankan pasar tersebut dari serangan para pesaing dengan menggunakan kuesioner sebagai tools, pada 50 orang responden berdomisili di ibukota Kabupaten Bekasi yang pernah menggunakan jasa bengkel bubut di wilayah ibukota Kabupaten Bekasi. Strategi niche pada satu wilayah geografi yaitu ibukota Kabupaten Bekasi akan membidik seluruh pelanggan Toko Dewi Motor terutama PN dan PS dengan mobil pribadi maupun dinas, wirausahawan/wati, dan para teknisi mobil di berbagai bengkel mobil; yang diperkirakan akan memberi kontribusi sebesar 75% dan total revenue.

Saat ini terdapat 4 buah bengkel bubut di ibukota Kabupaten Bekasi yang menyediakan jasa dan produk seperti Bengkel Bubut DM. Tiga diantaranya berskala besar (Bengkel Bubut: Bambu Kuning, Bekasi Jaya dan Mari) lebih berorientasi pada industri sebagai target market-nya, sehingga jasa pembubutan mesin (mobil) hanya sebagai pelengkap saja. Dengan demikian Bengkel Bubut DM hanya menghadapi pesaing utama, yaitu Bengkel Bubut Karya Baru.

Hal-hal yang membedakan Bengkel Bubut DM dan para pesaingnya yang

merupakan strategi bersaing dan Bengkel Bubut DM yaitu:

1. Nilai Iebih (value added). Selain dapat melakukan oné stop shopping, melalui konsultasi di bidang otomotif Bengkel Bubut DM dapat membantu konsumen menemukan solusi terbaik bagi permasalahan yang dihadapi path kendaraan bermotor (mobd) yang mereka miliki.

2. Pemberitahuan waktu penyelesaian ?pesanan? kepada pelanggan via telepon atau pun fax bahwa ?pesanan? mereka sudah selesai lebih awal, mengalami keterlambatan, dan waktu penyelesaiannya.

3. Lokasi strategis yang dirilikj dimana Bengkel Bubut DM terletak di jalan utama sehingga mudah dicapai dan tidak rawan kemacetan.

4, Waktu penyelesaian ?pesanan? konsumen dapat relatif Iebih cepat dan bengkel bubut lain karena apabila ada suku cadang yang perlu diganti dalam penyelesaian ?pesanan? konsumen tersebut, maka suku cadang tersebut dapat langsung diperoleh dan Toko Dewi Motor

TYPE OF BUSINESS

Bengkel Bubut DM merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pembubutan mesin (mesin) dan pembuatan produk-produk yang membutuhkan proses pembubutan mesin.

COMPANY/BUSINESS SUMMARY

Bengkel Bubut DM yang merupakan perusahaan perorangan akan didinikan, dikelola dan dipimpin oleh Hinne. Bengkel Bubut DM akan menyediakan berbagai jasa pembubutan mesin (terutama mobil) dan pembuatan produk yang membutuhkan proses pembubutan mesin.

FINANCIAL OBJECTIVES

Financial plan dan analysis dan business plan ini menjabarkan proyeksi dari hasil operasi perusahaan, posisi finansial, cash budgets, penilaian investasi dan break even point.

MANAGEMENT OVERVIEW

Lulus dari Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Tarumanagara tahun 1998 dengan predikat ?sangat memuaskan?, Hinne melanjutkan studinya pada program Magister Manajemen Universitas Indonesia dengan konsentrasi Manajemen

internasional sebagai bekal untuk mengelola bisnis keluarganya.

SERVICE OFFERING

Bengkel Bubut DM memberikan berbagai jasa pembubutan mesin (mobil) yang disesuaikan dengan spesifikasi yang diinginkan oleh para pelanggannya.

FUNDS REQUESTED

Dana yang dibutuhkan untuk start-up capital adalah sebesar Rp. 760.000.000,- yang berasal dari Amansyah Gunoyadi, pemilik Toko Dewi Motor dan Bengkel Bubut DM.

USE OF PROCEEDS

Start-up capital tersebut sebagian besar digunakan untuk pembelian mesin mesiri (59.21%) dan one-time costs lainnya. Selain itu dapat menutup monthly expenses selama 3 bulan pertama beroperasinya Bengkel Bubut DM.