

CLEAN and SHINE AUTO DETAILING (Perencanaan Pendirian Usaha Baru Salon Mobil)

Anthony Ricardo (anthonycruzent@gmail.com)

Yulizar Kasih (yulizar.mdp@gmail.com)

Jurusan Manajemen

STIE MDP

Ringkasan Eksekutif: *Clean and Shine Auto Detailing* atau dapat disingkat seterusnya menjadi (**CSAD**) optimis dengan membuat masyarakat mulai peduli dengan kendaraanya dan tidak harus mengorbankan waktu serta meninggalkan pekerjaan karena **CSAD** akan membantu dan mempermudah mereka dengan membuka usaha salon mobil yang berkualitas dan cepat memahami kebutuhan konsumennya. Dari segi pemasaran, **CSAD** akan menggunakan berbagai media untuk mengenalkan **CSAD** kepada masyarakat-masyarakat Palembang seperti dengan memberikan brosur-brosur ke tempat *showroom* mobil, bengkel-bengkel dan *mall-mall*. **CSAD** juga akan mengikuti pameran berbagai acara misalnya *event-event contest* mobil serta pameran otomotif. Promosi yang dilakukan yaitu dengan promosi personal dengan memanfaatkan *social media* seperti *twitter*, *facebook*, atau aplikasi *messenger* lain seperti *Blackberry Messenger* yang dirasa cukup efektif untuk mempromosikan usaha ini dan juga penggunaan internet dan media-media sosialnya sangat meluas di masyarakat sehingga memudahkan dalam mempromosikan usaha **CSAD**.

Kata Kunci : *CSAD*, Jasa Salon Mobil

Executive Summary: Clean and Shine Auto Detailing or can be abbreviated onwards (Cсад) optimistic start to make people care about their vehicles and do not have to sacrifice time and left the job because Cсад will assist and facilitate them to open a salon-quality car and quickly understand the needs of its customers. In terms of marketing, Cсад will use a variety of media to introduce Cсад to Palembang societies such as by providing brochures to the car showroom, workshops and shopping malls. Cсад exhibition will also follow events eg car contest events and auto shows. Promotion is done is by personal promotion by utilizing social media such as twitter, facebook, or other messenger applications such as Blackberry Messenger which was quite effective in promoting this effort and also the use of the internet and social media so pervasive in society that facilitate in promoting business CSAD .

Keyword : *CSAD, Car Salon Services*

1. PENDAHULUAN

1.1 Sejarah Berdirinya Usaha

Clean and Shine Auto Detailing atau dapat disingkat seterusnya menjadi (**CSAD**) optimis dengan membuat masyarakat mulai peduli dengan kendaraanya dan tidak harus mengorbankan waktu serta meninggalkan pekerjaan karena **CSAD** akan membantu dan mempermudah mereka dengan membuka usaha salon mobil yang berkualitas dan cepat memahami kebutuhan konsumennya tidak hanya itu berdasarkan fenomena-fenomena yang ada seperti banyaknya komunitas-komunitas mobil di Palembang sehingga **CSAD** yakin dengan bisnis salon mobil.

1.2 Visi, Misi dan Tujuan

Visi Perusahaan :

Menjadikan Clean and Shine Auto Detailing dikenali sebagai usaha salon mobil yang tempat pengerjaannya yang fleksibel dan disukai semua konsumen, sehingga konsumen dapat selalu merasakan kendaraannya selalu nyaman dipakai dan selalu kinclong seperti baru di kota Palembang.

Misi Perusahaan :

Memberi kepuasan kepada konsumen atas jasa Salon Mobil yang sudah menjamin atas kualitasnya. Selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen baik dari segi kualitas dan memahami semua kebutuhan konsumen, Mengutamakan nama baik Usaha untuk jaminan kualitasnya, Membuat konsumen tidak berpaling ke Jasa lain karena kualitas yang kita berikan sangatlah terjamin dan sangat memuaskan pelanggan, Memberikan varian harga yang mudah dijangkau konsumen, dan Menstabilkan kecanggihan teknologi yang terus berkembang, dengan selalu menggunakan bahan-bahan dan alat-alat yang sesuai dengan kecanggihan teknologi.

Tujuan perusahaan adalah Memberikan kenyamanan lebih kepada konsumen sesuai keunggulan dari Jasa perusahaan, dengan keunggulan serta jaminan kualitas dari jasa ini, maka secara langsung membuat konsumen merasa puas saat menggunakan jasa Salon Mobil.

2. GAMBARAN USAHA

Clean and Shine Auto Detailing adalah sebuah bisnis usaha yang bergerak pada bidang salon mobil yaitu perawatan mobil yang terfokus terhadap kenyamanan, kebersihan dan lebih mementingkan tampilan mobil agar selalu kinclong dan selalu kelihatan mulus seperti baru. Proses bisnis Clean and Shine auto detailing adalah sebuah bisnis yang bergerak dalam bisnis jasa yang menyediakan jasa perawatan mobil kepada masyarakat kota Palembang. Salon mobil *CSAD* memiliki keunggulan-keunggulan seperti pelayanan antar ketempat maupun teknisi *CSAD* yang datang ke tempat yang sudah konsumen tentukan serta *CSAD* memberikan garansi selama satu minggu apabila mobil yang kami kerjakan mengalami jamur atau kusam kami akan membenarkannya secara gratis, serta tempat pengerjaannya yang fleksibel.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmen Pasar, Target Pasar, dan *Positioning*

1. Segmen Pasar

Segmen yang dibidik adalah pelanggan bisnis maupun pelanggan akhir menengah atas. Berdasarkan pengalaman dan pengamatan menjual jasa salon mobil hampir semua rata-rata target dari pesaing adalah kelas menengah ke atas dan seperti orang-orang yang mempunyai pendapatan besar. Sementara itu dari segi Psikografi bisnis ini membidik masyarakat yang peduli dan hobi merawat mobilnya terutama pada tampilan dan kebersihan mobil serta konsumen yang suka terhadap produk atau jasa yang dipasarkan oleh *CSAD* baik dari segi kualitas maupun pelayanan.

2. Target Pasar

Target pasar *CSAD* adalah komunitas-komunitas mobil, selain itu tidak semua jenis kendaraan tetapi juga mempunyai ketentuan yaitu dari tahun 2008-2014 dan juga hanya melayani mobil *mpv*, *big mpv* dan sedan saja.

3. Positioning

Mengingat di kota Palembang masih sedikit yang membuka usaha salon mobil CSAD mempunyai keunggulan dan keunikan yang berbeda dengan pesaing lain.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

Dari data jumlah penjualan mobil dari tahun 2009–2012 terus mengalami peningkatan, dengan meningkatnya penjualan mobil otomatis rasa peduli terhadap pemeliharaan mobil akan timbul.

Perkiraan permintaan CSAD memutuskan untuk mengambil **5%** dari sisa peluang yang masih ada, karena usaha *CSAD* merupakan usaha baru. Dari jumlah penjualan kendaraan **490.117** unit dikurang dengan jumlah penjualan jasa salon mobil dari 3 pesaing pertahunnya sebesar **864** mobil sehingga dari pada itu jumlah penjualan jasa salon mobil yang belum terpenuhi sebesar **489.253** unit.

Berdasarkan perkiraan harga jasa yang kami tawarkan nanti cukup bersaing dan berbeda dengan dua pesaing yang sudah lebih dahulu memulai bisnis salon dan perawatan mobil. Sedangkan dari segi tingkat pengerjaan *CSAD* memperkirakan pengerjaannya bisa memakan setengah hari penuh dalam satu mobil tergantung kondisi mobil tetapi bisa diusahakan maksimal dua mobil dengan menambah tenaga kerja agar target yang diinginkan bisa tercapai.

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

1. Rencana Penjualan

Rencana penjualan untuk *Clean and Shine Auto Detailing* ditargetkan akan mampu melayani sebanyak 20 mobil per bulannya dengan berbagai paket-paket yang ada. Pada tahun-tahun berikutnya maka diharapkan akan terjadi kenaikan omzet sebesar 20% dari omzet yang ada, sehingga *CSAD* dapat melayani pengguna mobil untuk jasa salon mobil sebanyak 25 mobil per bulannya.

2. Pangsa Pasar

Kenaikan permintaan pasar tiap tahunnya diasumsikan akan naik sebesar 5%. Penawaran rencana penjualan usaha *CSAD* diasumsikan akan naik sebesar 10% tiap tahunnya.

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

Strategi pemasaran perusahaan dilakukan berdasarkan analisa 7P dengan alat analisis SWOT menurut Kotler:

3.4.1 Product

Produk yang dimaksud dalam *CSAD* adalah jasa salon mobil yang menggunakan kombinasi alat-alat dan obat-obat untuk salon mobil yang terpenting yaitu *Pad* Untuk proses *compound*, digunakan dengan 3M 5717 *Hookit Backup Pad* 7 in. isi: 2 *pads / bag*. *Pad* ini di gunakan untuk alat bantu saat poles mobil. *Compound* cair dengan daya potong *medium*, hasil sangat baik. Pemakaian dengan menggunakan 3M 5723 *Foam Compounding Pad* 8 in. *Compound* ini juga bisa di aplikasikan sebagai alat poles mobil. *Body Repair* dengan kekuatan perputaran yang sangat bagus, hasil sangat baik. *Body repair* ini bisa diaplikasikan dengan obat-obat *compound* dan *rubbing compound*.

3.4.2 Price

Tabel 2 : Daftar Harga Paket Jasa Salon Mobil

Daftar Produk	Daftar Harga per Piece
Mobil Besar	Rp.950.000,- -
Mobil Kecil	Rp.750.000,- -
Interior	Rp.450.000,- -
Eksterior	Rp.350.000,- -

Harga yang ditawarkan sudah termasuk harga sumber bahan dan jasa produksi.

3.4.3 Promotion

CSAD akan menggunakan berbagai media untuk mengenalkan CSAD kepada masyarakat-masyarakat Palembang seperti dengan memberikan brosur-brosur ke tempat *showroom* mobil, bengkel-bengkel dan *mall-mall*. CSAD juga akan mengikuti pameran berbagai acara misalnya *event-event contest* mobil serta pameran otomotif. Promosi yang dilakukan yaitu dengan promosi personal dengan memanfaatkan *social media* seperti *twitter*, *facebook*, atau aplikasi *messenger* lain seperti *Blackberry Messenger* yang dirasa cukup efektif untuk mempromosikan usaha ini dan juga penggunaan internet dan media-media sosialnya sangat meluas di masyarakat sehingga memudahkan dalam mempromosikan usaha CSAD.

3.4.4 Placement

Pemilihan lokasi *Clean and Shine auto detailing* akan membuka usaha nya Ruko yang beralamat di Jalan Mayor Salim Batubara , Palembang.

3.4.5 People

Pada bagian *people* (untuk jasa) dalam aspek pemasaran yang perlu diperhatikan tentunya kualitas sumber daya manusianya dengan memperhatikan masalah seperti menetapkan jumlah, kualitas, dan penempatan tenaga kerja yang efektif sesuai dengan kebutuhan perusahaan berdasarkan deskripsi pekerjaan, persyaratan pekerjaan, dan evaluasi pekerjaan. Sehingga Sumber Daya Manusia yang diandalkan untuk pekerjaan jasa salon mobil adalah Sumber Daya Manusia yang berpengalaman dalam urusan salon mobil.

3.4.6 Process

Usaha yang didirikan ini akan memberikan pelayanan yang profesional dan memuaskan bagi konsumen CSAD mempunyai keunggulan yang berbeda dengan yang lain perbedaan itu terletak pada tempat pengerjaan yang *fleksibel* pelayanan antar ke tempat yang dimaksud adalah konsumen tidak perlu bersusah payah untuk mengambil mobilnya lagi ke CSAD bahkan akan mengantarnya ke tempat yang konsumen tentukan sendiri dan juga bisa melalui *via telepon* dan teknisi segera akan mengambil mobil untuk CSAD kerjakan, kemudian juga CSAD menyediakan pelayanan ke tempat yang konsumen tentukan atas kesepakatan bersama sebagai contoh misalnya konsumen sibuk dengan aktivitasnya tetapi di satu sisi konsumen juga ingin mobil dikendarainya

tetap kelihatan kinclong dan nyaman dipakai tetapi tidak ada waktu, CSAD siap mengirimkan teknisi untuk mengerjakan mobil tersebut. Satu keunggulan tambahan CSAD memberikan pembayaran dengan sistem tenggang waktu hanya untuk pelanggan karena dasar kepercayaan loyalitas terhadap pelanggan sehingga memudahkan bagi pelanggan yang sibuk keluar kota dan ingin merawat mobilnya tapi tidak ada waktu sehingga bisa menghubungi CSAD segera akan mengerjakannya.

3.4.7 Physical Evidence

Situasi yang dimaksud adalah situasi dan kondisi geografi dan lingkungan institusi, dekorasi, ruangan, suara, aroma, cahaya, cuaca, pelatikan dan layout yang nampak atau lingkungan yang penting sebagai obyek stimuli. Jadi, lingkungan fisik adalah suatu keadaan yang terdapat disekitar kita, yang akan mempengaruhi kita baik secara langsung maupun tidak langsung.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Dikarenakan usaha yang akan didirikan ini masih baru dan termasuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), maka penggunaan karyawan masih dibatasi, dengan tujuan untuk menghemat biaya pengeluaran usaha.

4.2 Perizinan

Namun dari aspek perizinan ini, maka CSAD tidak memiliki kesulitan karena usaha CSAD berada di kawasan tengah kota sehingga perizinan yang perlu diurus adalah perizinan yang berkaitan dengan peraturan daerah (PERDA) kota Palembang saja.

4.3 Kegiatan Pra Operasional dan Jadwal Pelaksanaan

CSAD membuat jadwal kerja selama 2 bulan. Terdiri dari 10 kegiatan, mulai dari *survey* pasar sampai promosi.

4.4 Inventaris dan Supply Kantor

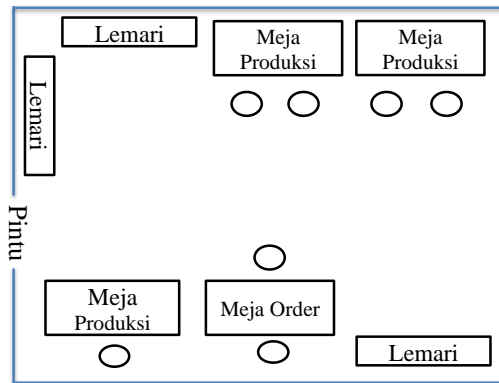
CSAD membutuhkan meja, kursi, lemari, lampu, promosi banner, jam dinding, *hookit backpad*, *compound*, *vacum cleaner*, kain, *foam polishing*, *kanebo*, dan *supperbuff*

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi usaha CSAD akan dipilih di area tengah kota yang beralamat di Jalan Mayor Salim Batu Bara no.2698. Dipilihnya lokasi area tengah kota ini sebagai tempat berdirinya usaha dikarenakan lokasi tersebut cukup strategis.

5.2 Rencana Tata Letak (Layout)



Gambar 1 : Desain Layout

Dapat dilihat pada gambar di atas, perencanaan tata letak CSAD seperti kantor, dikarenakan produk yang dihasilkan sesuai permintaan konsumen.

5.3 Proses Produksi

Konsumen datang ke CSAD untuk menggunakan layanan jasa salon mobil CSAD atau melalui via telepon sesuai dengan kesepakatan bersama. Karyawan CSAD langsung memberikan pelayanan jasa salon mobil melalui 3 tahap yaitu *washing, polishing, dan blowing*.

5.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Compounding Pad : Pad Untuk proses compound, digunakan dengan 3M 5717 Hookit Backup Pad 7 in. isi: 2 pads / bag. Pad ini di gunakan untuk alat bantu saat poles mobil anda, Rubbing Compound : Alat ini digunakan untuk goresan yang tidak terlalu dalam. Sebuah goresan dapat dihilangkan dengan *clear coat* dan *rubbing compound*, Body Repair : Kekuatan perputaran yang sangat bagus, hasil sangat baik. *Body repair* ini bisa diaplikasikan dengan obat-obat *compound* dan *rubbing compound*, Polish : Membuang cat yang telah 'mati' dan digunakan untuk mengangkat atau membersihkan kotoran diatas permukaan cat

5.5 Tenaga Produksi

Dalam mencari calon tenaga kerja CSAD kualifikasi tiap calon tenaga kerja dari berbagai aspek. Menurut Schiffman dan Kanuk dalam Sumarwan(2003), sikap terdiri dari tiga komponenyaitu *kognitif,afektif*, dan *konatif*.Kualifikasi dilakukan agar setiapkaryawan yang bekerja di CSAD mampu bekerja secara maksimal danbertanggung jawab pada setiap hasil kerjanya.

5.6 Mesin dan Peralatannya

Dalam proses pembuatan produk,CSAD tidak menggunakan mesinyang spesifik dalam pembuatannya.Semua produk dikerjakan secara handmade oleh tenaga-tenaga kerja. CSAD menggunakan peralatantambahan seperti *body repair*, *backpad*, *vacum cleaner*, dan sebagainya untuk membantuproses pengerjaan agar lebih cepat dan lebih sempurna dalam pengerjaannya.

5.7 Tanah, Gedung danPerlengkapannya

Perencanaan tempat usaha akan dilakukan menggunakan tempat sendiri. Daerah yang kami pilih sebagai tempat membuka usaha adalah daerah Mayor Salim Batu Bara no. 2698 Palembang yang kami *survey* sangat strategis untuk memulai usaha CSAD.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Pendanaan

Modal adalah dana awal yang digunakan untuk membiayai pengadaan aktiva dan operasi suatu usaha. Dalam menjalankan sebuah usaha, modal merupakan salah satu faktor penting. Sumber permodalan CSAD bersumber dari orang tua dan pribadi yaitu sebesar Rp. 104.339.000

6.2 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

Modal investasi CSAD adalah sebesar 19.3% atau sebesar Rp 16.520.000 dari total modal Rp. 85.612.000 setelah diuraikan dengan berbagai macam pembiayaan yang diperlukan seperti, biaya mesin dan peralatan, biaya *outlet* usaha, biaya peralatan kantor, biaya infrastruktur, dan biaya pra operasional

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Modal kerja yang diperlukan CSAD per 4 bulan adalah sebesar Rp. 29.273.000

6.4 Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk mengukur nilai uang atau tingkat pengembalian dari investasi yang ditanamkan dalam usaha CSAD pada masa yang akan datang. Untuk mengukur layak atau tidaknya usaha CSAD dijalankan, maka digunakanlah metode *Payback Period*, *Net Present Value* dan IRR.

6.4.1 *Payback Period*

Payback period atau juga disebut sebagai periode pembayaran kembali adalah rentang waktu yang dibutuhkan oleh pendapatan bersih suatu investasi untuk menutupi biayanya (Brigham dan Houston 2009, h.518). Untuk menghitung periode pembayaran kembali, dibutuhkan laporan arus kas selama 3 tahun berjalan. Berdasarkan perhitungan maka didapatkan *Payback Period* (PBP) dalam waktu 2 tahun 1 bulan 21 hari.

6.4.2 *Net Present Value* (NPV)

NPV adalah perhitungan nilai sekarang dari setiap arus kas masuk dan arus kas keluar (Brigham dan Houston, 2009). Jika NPV memiliki nilai positif usaha CSAD dikatakan layak, jika NPV bernilai negatif maka usaha CSAD dikatakan tidak layak. CSAD mendapatkan nilai NPV sebesar Rp. 8.230.566,-. Maka usulan investasi CSAD layak untuk dijalankan.

6.4.3 IRR (*Internal Rate Of Return*)

IRR dinyatakan sebagai tingkat diskonto yang menyamakan nilai sekarang dari ekspektasi arus kas masuk suatu proyek ke nilai sekarang dari biaya proyek. IRR berguna sebagai perhitungan

untuk mendapatkan YTM (*yield to maturity*) atau imbal hasil saat jatuh tempo dari uang yang telah diinvestasikan. Besar IRR CSAD adalah 12,7% lebih besar dari BI rate dan bunga investasi lainnya.

6.5 Laporan Keuangan

Laporan keuangan menurut Amin Widjaja (2000, h.102) adalah laporan yang berisi kondisi keuangan suatu perusahaan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi dan laporan perubahan modal. Laporan keuangan dalam suatu usaha sangat diperlukan, karena pihak yang berkepentingan seperti pemilik, manajer atau kreditor dapat mengetahui perkembangan dari kondisi keuangan suatu usaha tersebut. Berikut hasil perhitungan laporan keuangan CSAD tahun 2014. Mendapatkan laba rugi sebesar Rp.48.005.000,-. Modal akhir 2014 sebesar Rp.152.334.000,- dan hasil perhitungan neraca sebesar Rp.104.339.000,-

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anonim 2012, Data BI Rate, Diakses Tanggal 20 November 2013, dari www.bi.go.id
- [2] Anonim 2012, *Jenis Ijin dan Persyaratan*, Diakses Tanggal 4 Desember 2013, dari www.kppt- bps.go.id
- [3] Anonim 2012, *Pengertian Salon Mobil*, Diakses Tanggal 19 Februari 2014, dari www.bengkelcats.weebly.com
- [4] A. Shimp, Terrence 2011, *Periklanan Promosi*, Erlangga, Jakarta.
- [5] Dr.Suliyanto 2010, *Studi Kelayakan Bisnis*, Andi, Yogyakarta.
- [6] Kotler, Philip 2009, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, Prenhalindo, Jakarta.
- [7] Mulyadi 2001, *Akuntansi Manajemen*, Salemba Empat, Jakarta.
- [8] Kotler, Philip 2009, *Manajemen Pemasaran Jilid 2*, Erlangga, Jakarta.