

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Seiring dengan berjalannya waktu, semua orang semakin dimudahkan dalam pekerjaan maupun aktivitas sehari-hari dengan adanya teknologi. Salah satunya adalah dunia otomotif yang dengan kehadiran kendaraan bermotor, memudahkan orang melakukan perjalanan. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara, tercatat bahwa jumlah pemakaian mobil per 2018 adalah sebanyak 478.310 unit [1]. Dengan angka pesat tersebut, muncullah ide untuk membuka *showroom* maupun bengkel sebagai tempat perawatan mobil.

Secara garis besar, semua barang pasti memiliki masa pakai yang berbeda. Contohnya pemakaian suku cadang mobil yang tidak mungkin dapat dipakai selamanya. Menurut situs Garda Oto, ada beberapa kerusakan yang sering terjadi pada mobil dan tidak dapat diperbaiki sendiri melainkan perlu dibawa ke bengkel atau *showroom* [2]. Kerusakan pada mobil dapat diakibatkan oleh banyak hal seperti kompresi silinder yang rendah, *choke* bermasalah, injektor kotor, atau saringan udara yang kotor dan tersumbat. Masalah diatas dapat menyebabkan mobil mogok di tengah perjalanan, sehingga perlu bantuan mekanik *showroom* ataupun bengkel. Terkadang, *showroom* atau bengkel terdekat pun belum tentu mampu memperbaiki masalah tersebut. Hal ini dikarenakan suku cadang yang rusak tidak tersedia untuk mobil lama seperti Kijang 97, Kijang 2000, Katana, dan lain-lain. Berdasarkan informasi yang diambil pada tanggal 01 Januari 2019 dari Jonfis Fandy, Direktur Pemasaran dan Layanan Purna Jual PT Honda Prospect Motor sewajarnya suku cadang mobil hanya disediakan hingga 10 tahun [3]. Maka pemilik yang mobilnya diskontinu mencari suku cadang diluar *showroom* dan bahkan lebih memilih ke bengkel. Selain mempermudah pencarian, juga tersedia jasa pemasangan aksesoris mobil seperti kaca film dan sarung jok, serta biaya yang diberikan juga relatif murah.

Selain itu, permasalahan lain yang muncul yaitu ketika bengkel sedang melayani banyak pelanggan, hal tersebut membuat orang menjadi jenuh untuk menunggu dan akibatnya mobil yang diperbaiki menjadi tidak maksimal karena harus diselesaikan secara tergesa-gesa. Hal lain juga muncul ketika mobil yang rusak di tengah jalan dan ingin menghubungi bengkel tetapi terjadi kesulitan komunikasi yang diakibatkan keramaian di bengkel.

Berdasarkan uraian masalah di atas, maka penulis ingin menyediakan solusi dengan memutuskan untuk membuat “**Perencanaan Bisnis untuk *Startup* Layanan Otomotif “Otvice”**” sebagai topik tugas akhir.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, permasalahan yang dihadapi adalah sebagai berikut:

1. Kesulitan pemilik mobil mencari suku cadang untuk kendaraan roda empat yang tahun produksinya berumur diatas 10 tahun.
2. Waktu yang dihabiskan tidak sepadan dengan kerusakan kecil yang dialaminya untuk menunggu di bengkel.
3. Kerusakan mobil ditengah jalan sehingga sulit menghubungi pihak bengkel untuk melakukan perbaikan.

### **1.3. Ruang Lingkup**

Ruang lingkup penulisan tugas akhir ini adalah menghasilkan sebuah rencana bisnis *startup* layanan otomotif yang diberi nama “Otvice”, dimana *startup* ini akan mempunyai fitur-fitur sebagai berikut:

1. Memiliki fitur lelang untuk membeli dan menjual sparepart yang tergolong susah dicari dengan koin sebagai syarat mengikuti *bid* yang dilakukan antara pengguna dengan pengguna.
2. Menyediakan fitur *urgent* untuk membantu pemilik mobil sampai ke bengkel dengan bantuan mobil derek.

3. Dapat melakukan pemesanan terjadwal kepada bengkel sesuai yang dikehendaki pengguna.
4. Menyediakan pencarian produk berupa unggahan gambar yang memudahkan pengguna dengan teknologi *Automatic Object Recognition*
5. Menyediakan fitur *reminder* untuk mengingatkan barang lelang yang dicari jika sudah tersedia.
6. Menyediakan fitur *chat* antara pengguna dengan *vendor* setelah melakukan pemesanan.
7. Memiliki fitur tampilan untuk pengiriman produk ketika produk yang dibeli sudah dibayar dan dikirim oleh penjual.
8. Menyediakan beberapa metode pembayaran yang dapat memudahkan *customer*.
9. Menampilkan kode booking dengan *QR Code*.
10. Menyediakan fitur *tracking* untuk barang lelang yang dibeli dan posisi mobil derek pada fitur *urgent*.
11. *Platform* penjual dan pengguna menggunakan *mobile* sedangkan untuk admin akan menggunakan *website*.

#### 1.4. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penulisan tugas akhir ini adalah untuk membuat perencanaan bisnis untuk *startup* layanan otomotif.

Manfaat dari penulisan tugas akhir ini adalah rencana bisnis yang dibuat dapat dijadikan panduan awal untuk pengembangan *startup* “Otvice”, dimana jika “Otvice” sudah terbentuk, maka:

1. Membantu memudahkan pengguna dalam mencari suku cadang kendaraan roda empat yang tahun produksinya diatas 10 tahun.
2. Tidak menghabiskan waktu tunggu yang lama di bengkel untuk memperbaiki bagian kerusakan pada mobil dengan adanya fitur *booking*.
3. Membantu menyelesaikan masalah kerusakan mobil yang terjadi ditengah jalan.

## 1.5. Metodologi Penelitian

Adapun tahapan-tahapan di dalam pembuatan rencana bisnis di tugas akhir ini meliputi:

### 1. Deskripsi Bisnis

Tahap ini akan menjelaskan layanan Otvice, fitur-fitur yang akan disediakan, latar belakang perusahaan, analisis SWOT perusahaan serta target dan tujuan perusahaan

### 2. Rencana dan Strategi Pemasaran

Tahap ini akan menjelaskan target pasar dan pelanggan, kompetitor dan pangsa pasar, serta rencana pemasaran dan strategi promosi dengan strategi 4S *Web Marketing Mix*.

### 3. Pengerjaan dan Dukungan

Tahap ini akan menjelaskan perincian tentang kualitas layanan yang diberikan, kebutuhan atas teknologi, dan kebutuhan operasional dari Otvice.

### 4. Tim Manajemen

Tahap ini akan menjelaskan pengalaman dan keahlian yang dibutuhkan Otvice dan struktur organisasi.

### 5. Rencana Finansial dan Proyeksi

Tahap ini akan menjelaskan proyeksi pendapatan dan neraca keuangan, arus kas, analisis rasio keuangan, serta kebutuhan dan sumber pendanaan bagi Otvice.

### 6. Resiko dan Kesempatan

Tahap ini akan menjelaskan kemungkinan masalah dan risiko yang terjadi, serta kesempatan yang dapat dimanfaatkan.