

RENCANA USAHA 5 TAHUN KEDEPAN

MEMBUKA USAHA BENGKEL MOTOR: PERSIAPAN, STRATEGI, DAN TIPS BISNISNYA



Usaha bengkel motor bisa jadi langkah yang tepat bagi kamu yang ingin memulai usaha di bidang otomotif. Tiap tahunnya, populasi motor di Ogan Ilir terus mengalami pertumbuhan sekitar 12 persen. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah motor di Ogan Ilir mencapai 8.194.590 unit. Jumlah besar ini bisa jadi peluang bagi kamu yang berniat buka usaha bengkel motor. Salah satu yang bisa kamu contek adalah Bengkel Motor yang bermodal Rp3 juta. Kini, bengkel milik lelaki berusia 52 tahun di desa Tanjung Seteko, Ogan Ilir, itu memiliki omzet ratusan juta per bulan.

Memiliki motor tentunya penting untuk memikirkan keaslian onderdil atau *sparepart*, tapi yang tidak kalah penting adalah mengasuransikan kendaraan roda duamu itu. Dengan asuransi motor, kendaraanmu akan terlindungi dari kerusakan ringan hingga berat. Miliki polisnya hanya di Lifepal. Volume servis motor biasanya meningkat hingga 10 persen jelang Hari Raya Idul Fitri dan Tahun Baru. Momentum ini digunakan banyak masyarakat Indonesia untuk servis karena akan menggunakan motornya untuk keluar kota.

Daftar isi

1. Persiapan membuka usaha bengkel motot
2. Modal awal usaha bengkel motot
3. Sumber modal usaha bengkel motor
4. Menghitung angsuran modal usaha bengkel motot
5. Strategi bisnis usaha bengkel motor
6. Tips usaha usaha bengkel motor
7. Proyeksi keuntungan bulanan

PERSIAPAN MEMBUKA USAHA BENGKEL MOTOR

1. Menyiapkan tempat strategis

Tempat merupakan poin penting yang harus diperhatikan sebelum membuka usaha bengkel motor. Saya memilih lokasi yang berada di tempat yang sering dilalui masyarakat. Memang ada pertimbangan biaya sewa. Tetapi bagi pemula, usaha bengkel motor harus berada di lokasi strategis untuk menarik konsumen. Semakin strategis lokasi usaha bengkel motor kamu, semakin banyak masyarakat yang sadar dengan keberadaan jasa ini.

2. Menyiapkan montir yang dapat diandalkan

Apabila saya belum menguasai benar masalah sepeda motor, saya mencari montir yang dapat diandalkan. Dalam membuka usaha bengkel motor, tips untuk menghemat biaya karyawan salah satunya saya bisa merekrut satu orang yang telah berpengalaman sebagai montir dengan dua asisten yang masih pemula.

3. Mencari tahu pemasok suku cadang

Langkah selanjutnya yang saya lakukan dalam mengawali usaha bengkel motor adalah mencari tahu pemasok suku cadang. Mendapatkan pemasok yang cocok sangat penting, mengingat bengkel motor tidak hanya untuk reparasi tetapi juga menjual suku cadang. Saya memilih pemasok dengan margin kompetitif dan kualitas yang baik, sehingga kita bisa mendapatkan banyak keuntungan dan tetap dipercaya konsumen. Saya juga menghindari memilih reseller, karena biasanya harga dari reseller lebih tinggi dibandingkan dari pemasok suku cadang tangan pertama.

4. Menyiapkan strategi promosi

Strategi promosi sangat penting agar usaha bengkel motor milikmu lebih dikenal. Promosi yang bias saya lakukan dengan memasang spanduk, menyebar brosur, atau melalui media social, dan juga promosi yang saya lakukan juga dengan memberikan potongan harga. Selain itu, saya juga memanfaatkan ojek online sebagai media promosi. Caranya, beri promo menarik bagi mereka. Niscaya saya akan mendapatkan keuntungan promosi *word of mouth*.

5. Menguasai teknik mekanik

Walaupun sudah memiliki montir yang andal, saya juga perlu belajar secara bertahap seiring berjalannya bisnis. Saat memiliki usaha bengkel motor, saya bisa belajar dari montir, karyawan, atau mengikuti kursus teknik mekanik. Hal ini perlu dikuasai untukantisipasi apabila salah satu montir saya tidak masuk atau mengundurkan diri.

MODAL AWAL USAHA BENGKEL MOTOR

Ada 3 jenis bengkel motor yang saya wajib ketahui. Pertama bengkel motor umum yang melayani servis ringan maupun berat untuk tipe dan merek motor apa saja. Lalu bengkel motor spesialis yang membuka servis untuk tipe dan merek motor tertentu tapi tanpa afiliasi dengan Agen Pemegang Merek (APM). Dan yang terakhir, bengkel motor custom yang melayani modifikasi motor. Namun, perihal buka bengkel motor jelas punya tantangan yang sama, yaitu pelayanan konsumen dan operasional. Dan kali ini kita bakal mengupas hal-hal seputar buka bengkel motor umum.

Buka bengkel motor umum sebenarnya bisa dilakukan di lahan yang sempit sekalipun. Untuk contoh kasus, saya ambil contoh Andi yang merupakan supervisor di Perusahaan X. Dia berniat menyewa lahan atau ruko kurang lebih sebesar 6×10 meter di Indralaya untuk memulai usaha ini. Sebelum kita bahas lebih detail mengenai operasionalnya, saya cari tahu dulu berapa rupiah yang harus Andi siapkan. Berikut ini estimasi modal awal yang saya butuhkan untuk membuka

usaha bengkel motor. Modal awal ini termasuk sewa lahan bagi saya yang gak memiliki lahan untuk buka bengkel di lokasi strategis. Berikut rincian menyusun modal awalnya.

1. Sewa lahan dan renovasi

Berikut ini estimasi sewa lahan dan renovasi untuk membuka usaha bengkel motor sekira Rp40 juta. Anggaran ini digunakan untuk sewa ruko di lokasi strategis dan renovasi.

- Sewa ruko: Rp30 juta per tahun
- Renovasi: Rp10 juta

Apabila saya merasa berat untuk menyewa lahan, coba negosiasikan harganya dengan pemilik lahan dan negosiasikan pula metode bayarnya. Gak jarang kok ada pemilik ruko yang menerapkan sistem cicilan dua kali untuk sewa setahun. Satu hal yang harus saya ingat ketika memilih ruko adalah lokasinya. Lokasi ruko yang akan kamu jadikan bengkel harus strategis alias sering dilalui pengendara motor dan di dekat perumahan.

Saya juga memperhatikan juga pesaing. Jika sudah ada bengkel motor umum yang sudah berdiri dalam jangka waktu lama di wilayah tersebut, pikir dua kali untuk mendirikan usaha yang sama. Pelanggan tentunya lebih memilih bengkel yang sudah lama dan terpercaya ketimbang yang baru berdiri. Setelah ruko disewa, saya juga melakukan renovasi dan atur tata letak showcase dan tempat servis. Aya juga memikirkan juga di mana saya akan menempatkan stok spareparts, kardus oli, dan lainnya.

2. Biaya peralatan

Ada dua jenis peralatan yang harus saya pahami saat membuka usaha bengkel motor, yaitu peralatan umum seperti kunci, tang, palu, dan lainnya, serta peralatan khusus seperti gerinda, bor, dan kompresor. Berikut rincian harganya.

Peralatan umum:

- 1 set kunci T: Rp200 ribu
- 1 set kunci Y cabang 3: Rp60 ribu
- 1 set kunci pas ring: Rp550 ribu
- 1 set kunci ring: Rp200 ribu
- 1 set kunci pas: Rp450 ribu
- Kunci bintang: Rp50 ribu
- Kunci dan tangkai shok: Rp200 ribu
- 1 set kunci L: Rp185 ribu
- Kunci Inggris 45mm: Rp150 ribu
- Kunci busi motor bebek 3 jenis: Rp100 ribu
- 1 set obeng minus dan plus: Rp120 ribu
- Obeng ketok: Rp150 ribu
- Tang jepit, potong, buaya, sklip buka dan sklip tutup: Rp200 ribu
- Tang steel: Rp120 ribu
- Palu besi dan karet: Rp150 ribu
- Pahat: Rp25 ribu
- Gergaji besi: Rp75 ribu
- Ragum: Rp500 ribu

Dari peralatan umum bengkel yang kamu perlukan, maka totalnya adalah: Rp3.485.000

Peralatan khusus:

- Gerinda tangan: Rp500 ribu
- Gerinda duduk: Rp200 ribu
- Bor tangan: Rp400 ribu

- Kompresor udara: Rp1,5 juta

Dengan peralatan khusus di atas, maka total biaya yang harus dikeluarkan untuk peralatan ini sebesar: Rp2.600.000

Jadi, total biaya peralatan untuk membuka bengkel motor adalah:

$$3.485.000 + 2.600.000 = \text{Rp}6.085.000$$

3. Parts dan Pelumas

Selanjutnya saya juga menganggarkan biaya belanja sparepart kecil, seperti paking karburator, paking knalpot, paking blok mesin, saklar, panel-panel, baut mesin, kampas, dan busi. Mengapa barang-barang itu harus tersedia di bengkelmu? Karena sifatnya fast moving atau perputarannya cepat. Dalam membeli pelumas atau oli, belilah dua merek pelumas keluaran APM sebanyak empat karton. Selain itu, saya pun butuh cairan-cairan seperti carburator cleaner, injector cleaner, fork oil, minyak rem, dan lainnya. Berikut rincian biayanya:

- Pelumas dan cairan-cairan lain: Rp3.500.000
- Spareparts: Rp3.000.0000

Total untuk parts dan pelumas berkisar: Rp6.500.000

Pada awal bengkel dibuka, ada baiknya saya untuk menjaga ketersediaan barang-barang ini setidaknya untuk tiga bulan. Dan saya tidak pernah tergoda jika ditawarkan sistem konsinyasi (titip jual) oleh para sales sparepart atau oli. Hal itu justru menimbulkan risiko kehilangan barang. Saya juga memanfaatkan promo yang ditawarkan sales untuk pembelian pelumas atau sparepart. Setiap brand pasti punya promo seperti beli 1 karton gratis 1, atau diskon untuk masa tertentu. Sebagian brand juga punya sistem point reward untuk setiap barang yang saya order dalam jumlah besar.

4. Biaya operasional

Berikut ini daftar biaya operasional yang saya harus ketahui untuk membuka usaha bengkel motor.

- Upah dua orang karyawan untuk mekanik dan admin: Rp480 ribu x 2 = Rp960 ribu per bulan (1 mekanik dengan upah Rp20 ribu perhari)
- Biaya listrik dan telepon: Rp500 ribu
- Biaya lain-lain: Rp1 juta

Berarti, biaya operasional yang harus kamu keluarkan untuk sebulan estimasinya adalah Rp2.460.000

Supaya aman, siapkan biaya operasional untuk tiga bulan pertama. Jadi Rp2.460.000 x 3 = Rp7.380.000

Total biaya awal usaha bengkel motor

- Biaya sewa lahan/ ruko dan renovasi = Rp40.000.000
- Biaya peralatan = Rp6.085.000
- Biaya parts dan pelumas = Rp6.500.000
- Biaya operasional (3 bulan) = Rp7.380.000

Total modal awal = Rp59.965.000

Kalau dibuletin, ya jadikanlah modal awal yang dibutuhkan sebesar Rp60 juta.

SUMBER MODAL USAHA BENGKEL MOTOR

Sebagai salah satu alternatif, Andi bisa mengajukan kredit tanpa agunan (KTA) untuk menutupi sisa modal yang dibutuhkan. Kenapa mengajukan pinjaman KITA? Meminjam KTA berarti kamu tidak harus menjaminkan aset. Proses pencairan cepat, peluangmu pun besar untuk mendapat persetujuan dari bank karena kamu adalah seorang karyawan berpenghasilan tetap.

Selama kalkulasi akan prospek bisnismu jelas, gak perlu takut untuk ambil kredit ini demi membuka usaha.

SIMULASI PINJAMAN KTA UNTUK USAHA BENGKEL MOTOR

Saya ambil contoh KTA dari Standard Chartered Bank. Pinjaman ini menawarkan plafon hingga Rp200 juta dengan bunga mulai dari 0,98 persen per bulan. Pembayaran bisa diangsur sampai 60 bulan lho.

Meminjam sebesar Rp40 juta dengan tenor 48 bulan, maka begini penghitungan cicilannya:

- Pinjaman: Rp40.000.000
- Bunga: 19,08% per tahun
- Tenor: 48 bulan

Cicilan per bulan: [pinjaman + (pokok bunga)] : 48
= [40.000.000 + (40.000.000 x 19,08% x 4)] : 48
= Rp1.469.333

Dengan adanya pinjaman dana KTA, maka biaya operasional bulanan bengkel saya juga akan bertambah jadi Rp3.929.333. Oleh karenanya, penting untuk melakukan proyeksi laba bersih sebelum memulai usaha ini. Jangan sampai laba bersih gak bisa menutup biaya operasional. Apabila kenyataannya seperti itu, maka saya terancam gulung tikar.

MENGHITUNG ANGSURAN MODAL USAHA BENGKEL MOTOR

Pinjaman KTA untuk buka usaha bengkel motor atau usaha lainnya memang alternatif paling mudah. Tapi, ada risiko bunga yang lebih tinggi.

Nah, sebelum kamu mengajukan pinjaman, saya bisa memprediksi cicilan pengembalian KTA kamu dengan Kalkulator Angsuran Kredit Flat dari Lifepal. Dengan begitu, saya punya estimasi cicilan.

Kalkulator Angsuran Kredit Flat

Menghitung angsuran bulanan untuk cicilan kredit bunga flat

Jumlah Pokok Hutang*

Rp300.000.000

Jumlah Bulan Cicilan

60 Bulan

Persentase Bunga Tahunan (%)*

10%

Angsuran Setiap Bulan (Rp)

7.500.000

Total Yang Dibayarkan (Rp)

450.000.000

STRATEGI BISNIS BENGKEL MOTOR

Lokasi strategis adalah salah satu strategi yang berpengaruh besar dalam usaha bengkel motor saya. Tapi, ada banyak strategi lain yang saya bisa lakukan jika lokasi bengkel saya gak menguntungkan. Adapun strategi-strategi jitu saya untuk usaha bengkel motor berikut ini.

1. Punya konsep bengkel yang jelas

Konsep ini membuat usaha bengkel saya terlihat lebih profesional. Misalnya saya fokus pada motor matic, motor sport, atau bengkel khusus custom. Dengan punya konsep dan segmentasi

pasar yang jelas, saya akan mudah dikenal pelanggan. Untuk menentukan konsep ini, saya bicarakan dengan mekanik saya karena konsep ini juga membutuhkan keahlian mekanik.

2. Lakukan promosi

Promosi yang kamu berikan sebaiknya tepat sasaran. Misalnya saya memberikan cuci motor gratis dengan jumlah transaksi tertentu.

Promosi lainnya berupa pengecekan rem dan oli gratis. Dan saya tidak lupa pasang spanduk agar orang yang melewati bengkel saya untuk mengetahui promo tersebut.

3. Mekanik profesional

Pelayanan mekanik profesional menjadi salah satu keunggulan saya dalam usaha bengkel motor. Jangan sampai pelanggan saya merasa tertipu karena mekanik mengarahkan untuk mengganti suku cadang, padahal belum saatnya diganti. Peran mekanik ini cukup krusial bagi saya yang membuka usaha bengkel motor. Dengan kejujuran dan profesionalitasnya, pelanggan bakal datang lagi ke bengkel saya buat servis.

4. Jangan lupakan after service

After service yang baik akan membuat pelanggan saya nyaman untuk balik lagi ke bengkel saya. Itu sebabnya, saya perlu nih punya pelayanan yang maksimal. Misalnya, minta data dan kontak pelanggan. Saya bisa menggunakan data ini untuk menanyakan kondisi motor pelanggan setelah 3 hari servis. Dengan begitu, pelanggan saya akan puas karena merasa usaha bengkel motor saya memberikan kepedulian tinggi.

5. Manfaatkan komunitas

Komunitas motor bisa jadi incaran saya untuk menjadikannya pelanggan tetap usaha bengkel motor saya. Saya bisa aktif di komunitas motor tertentu. Dengan begitu, saya bisa “jemput bola” untuk mendatangkan pelanggan.

TIPS USAHA BENGKEL MOTOR

Usaha bengkel motor punya tantangan tersendiri seperti jenis usaha lain. Ada kemungkinan saya bakal mengalami penurunan pelanggan hingga karyawan yang datang dan pergi. Berikut ini beberapa tips agar usaha bengkel saya terjaga perkembangannya.

1. Jaga relasi dengan karyawan

Punya mekanik handal dan admin jujur bakal memudahkan saya menjalani bisnis. Gak akan rugi jika kamu menjaga relasi dengan karyawan lewat beberapa hal. Misalnya sebulan sekali traktir makan, berikan proteksi BPJS Kesehatan, atau berikan proteksi all risk untuk motor mereka. Dengan fasilitas plus yang saya kasih, mereka akan mempertimbangkan kembali jika ingin meninggalkan kamu.

2. Pisah pengelolaan keuangan pribadi dan bengkel

Hal ini harus benar-benar saya lakukan agar tidak membuat saya pusing. Meski usaha saya sendiri, sebaiknya tidak menggabung rekening bengkel dan pribadi. Dengan pemisahan ini, saya bisa mengetahui secara pasti omzet dan pengeluaran untuk bengkel saya.

3. Ketahui urusan bengkel

Walau saya pemodal usaha bengkel motor, bukan berarti saya gak tahu soal motor. Suatu hari, bisa saja mekanik saya mengundurkan diri. Ketika belum menemukan penggantinya, setidaknya saya mengetahui beberapa hal mendasar terkait bengkel seperti ganti oli motor.

4. Manfaatkan media sosial dan teknologi

Bengkel saya bisa semakin dilirik orang dengan memiliki akun di media sosial seperti Instagram. Dengan begitu, potensi pelanggan bertambah semakin besar. Sedikit trik, pajang foto-foto dan testimoni positif dari pelanggan. saya juga bisa mengandalkan media sosial untuk

melakukan servis di rumah pelanggan jika memungkinkan. Mereka bisa booking melalui Instagram atau Whatsapp.

PROYEKSI KEUNTUNGAN BULANAN

Sebelum fix membuka usaha bengkel motor, ada baiknya saya punya proyeksi profit setiap bulannya. Dengan begitu, kamu bisa memperkirakan harga dan biaya yang perlu saya tutupi jika bengkel sedang sepi.

Apa saja yang dihitung untuk proyeksi keuntungan? Simak yang berikut ini.

1. Harga jasa servis

Ada macam-macam servis yang bisa saya tawarkan ke pelanggan. Servis ringan seperti pembersihan dan penyetelan karburator, pembersihan saringan udara, penggantian oli, pembersihan busi, penyetelan dan pelumasan rantai roda, penyetelan rem depan dan belakang, pemeriksaan dan penambahan air aki, serta pemeriksaan lampu dan klakson. Sementara itu servis berat di antaranya turun mesin, ganti paking mesin, ring piston, dan lainnya. Biasanya ini dilakukan untuk motor yang sudah menempuh jarak 25 km.

Harga servisnya jelas beda, begitu pula dengan jenis motornya. Gak mungkin motor bebek 110 cc harga servisnya sama dengan moge 250 cc. Berikut rincian harga jasa yang bisa ditawarkan ke pelanggan.

Type Motor	Biaya Servis Ringan	Biaya Servis Berat
Motor bebek	Rp40 ribu	Rp150 ribu
Motor matic di bawah 250 cc	Rp60 ribu	Rp170 ribu
Motor 250 cc	Rp100 ribu	Rp210 ribu
Motor di atas 250 cc	Rp150 ribu	Rp260 ribu

Dengan ilustrasi ini, kamu bisa menetapkan harga yang sesuai. Tentukan bahwa harga yang tertera untuk servis saja, belum termasuk ganti oli dan lain-lain.

2. Perkiraan keuntungan bengkel motor

Ramainya pelanggan sangat ditentukan oleh lokasi bengkel, serta keberadaan pesaing usaha. Dengan lokasi yang pas dan strategis, gak sulit pastinya untuk mendapat lima sampai delapan pelanggan sehari. Dan menjelang Idul Fitri, beberapa bengkel mengklaim kebanjiran order karena menerima lebih dari 13 pelanggan dalam satu hari. Beberapa di antaranya melakukan servis besar yang pengerjaannya memakan waktu empat hari. Bahkan, di musim hujan bengkel motor bakal didatangi pelanggan. Tentunya mereka ingin melakukan servis karena motornya terendam banjir.

Kira-kira berapa sih untung yang bisa didapat dalam sehari? Mari kita buat perhitungannya jika bengkel saya kedatangan enam pelanggan yang ingin melakukan servis ringan.

- 4 pelanggan servis ringan motor bebek: $Rp40.000 \times 4 = Rp160.000$
- 2 pelanggan servis ringan motor non-bebek: $Rp60.000 \times 2 = Rp120.000$
- Keuntungan penjualan sparepart dan pelumas dalam sehari = $Rp150.000$
- Total pendapatan kotor bengkel Andi dalam sehari = $Rp430.000$
- Omzet Andi dalam 24 hari kerja = $Rp430.000 \times 24 = Rp10.320.000$
- Laba bersih sebulan = Omzet – Biaya operasional = $Rp10.320.000 - Rp3.929.333 = Rp6.390.000$

Maka dalam setahun, profit saya adalah: $Rp6.390.000 \times 12 = Rp76.680.000$

Enam pelanggan dalam sehari tentu jumlah wajar dan belum dikatakan “banyak”. Pendapatan bersih sekitar Rp6,3 jutaan per bulan bukan jumlah yang sedikit bukan? Dalam waktu 10 bulan pun bisa dikatakan sudah balik modal.

Bayangkan saja kalau menjelang Hari Raya Idul Fitri volume servis di bengkel saya naik 10 persen dengan permintaan servis serupa. Omzet Andi bakal naik sekitar Rp12 juta per bulan. Dan kalau banyak servis berat, gak menutup omzet bisa meroket hingga Rp20 jutaan per bulan. Itu dia modal, tips, dan strategi membuka usaha bengkel motor. Tahapannya memang panjang dan dibutuhkan kesabaran. Tetapi kalau usaha bengkel motor saya sudah ramai, keuntungan akan lebih mudah didapatkan. Semoga beruntung membuka usaha ini!

BIODATA

Nama : Fahrul

Tempat, tanggal lahir : Talang Aur, 08 Nopember 1990

Alamat : Dusun 1 Desa Tunas Aur. Kec. Indralaya. Kab. Ogan Ilir

HP : 082281015752