

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Profil Bengkel Hanif Jaya Motor

Bengkel Hanif Jaya Motor merupakan usaha jenis wirausaha kecil dan menengah yang bergerak dalam bidang jasa yaitu pelayanan perbaikan kendaraan bermotor. Selain memberikan pelayanan perbaikan, bengkel Hanif Jaya Motor juga menyediakan penjualan spare part motor guna memfasilitasi perbaikan kendaraan bermotor di bengkel ini.

Bengkel Hanif Jaya Motor berdiri sejak Agustus 2006 di Jalan Stasiun no 90, Jatibarang Kabupaten Indramayu. Jatuh bangun sudah dirasakan oleh pemilik bengkel Hanif Jaya Motor yaitu Rochman Hakim. Tuntutan dalam kemajuan industri otomotif mengharuskan usaha ini untuk terus dapat beradaptasi dengan perkembangan zaman.

Jasa ini termasuk ke dalam karakteristik *Inseparability* (tidak dapat dipisahkan) karena pada umumnya kegiatan produksi dan konsumsi ada di saat yang bersamaan, interaksi penyedia jasa dan konsumen terlibat secara pribadi atau tidak pribadi juga tidak dapat dipisahkan karena keduanya mempengaruhi hasil atau *outcome* jasa tersebut. Banyaknya pesaing usaha bengkel yang ada di daerah Jatibarang, loyalitas pelanggan digunakan sebagai acuan untuk mencapai keunggulan suatu layanan dan eksistensi dari bengkel Hanif Jaya Motor.



Gambar 1.1
Tempat Usaha Bengkel Hanif Jaya Motor

Sumber: Pemilik Usaha

1.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

VISI

Menjadi pusat reparasi kendaraan motor hingga mobil di tahun 2025 dengan teknologi canggih dan media pemasaran yang dapat menjangkau target pasar yang lebih luas.

MISI

- 1) Memberikan pelayanan terbaik
- 2) Menyediakan suku cadang spare-part berkualitas tinggi
- 3) Memberikan solusi terbaik untuk reparasi kendaraan bermotor
- 4) Terus belajar dan mengikuti perkembangan tren

1.1.3 Logo dan Makna Logo



Gambar 1.2
Logo Usaha Hanif Jaya Motor

Sumber: Pemilik Usaha

Makna

- 1) Lambang Ban: Memiliki makna bahwa bengkel ini akan terus berputar dan berjalan mengikuti perkembangan zaman.
- 2) Lambang Garis Lurus: Memiliki makna bahwa bengkel ini akan selalu memiliki kekuatan yang sama.
- 3) Lambang Bintang: Memiliki makna bahwa bengkel ini memiliki kualitas terbaik.
- 4) Warna Biru Dongker: Memiliki makna rasa percaya diri dan usaha yang kokoh

- 5) Warna Hitam: Melambangkan kekuatan.
- 6) Warna kuning: Memiliki makna yang akan selalu memberikan rasa optimis untuk terus membangun usaha bengkel ini.

1.1.4 Produk atau Layanan

Usaha bengkel ini memberikan pelayanan berupa produk dan layanan yaitu jasa. Produk yang disediakan adalah produk yang dapat menunjang keberlangsungan bengkel seperti spare part kendaraan. Sedangkan layanan yang disediakan bengkel Hanif Jaya Motor adalah:

- 1) Servis

Servis motor adalah pengecekan kondisi kendaraan bermotor secara rutin, hal ini dilakukan apabila motor sudah mencapai suatu jarak tempuh tertentu yang bertujuan untuk meningkatkan performa kendaraan dan ketahanan motor.

- 2) Ganti Oli

Oli berfungsi sebagai pelumas, pendingin dan pelindung mesin. Maka, sudah seharusnya kendaraan bermotor rutin melakukan ganti oli sesuai dengan jarak tempuh yang tercapai agar dapat menjaga performa kendaraan bermotor

- 3) Ganti Ban

Ganti ban adalah suatu proses pemeliharaan kendaraan yang harus dilakukan. Hal ini penting dilakukan untuk menjaga keselamatan berkendara. Ban dalam kondisi tidak baik dapat menurunkan performa kendaraan yang akan membahayakan keamaan berkendara.

- 4) Tambal Ban

Tambal ban adalah kegiatan layanan perbaikan ban secara tidak menyeluruh. Proses tambal ban dilakukan dengan pemasangan suatu tambalan pada lubang atau bagian retak di permukaan ban.

- 5) Spare Part

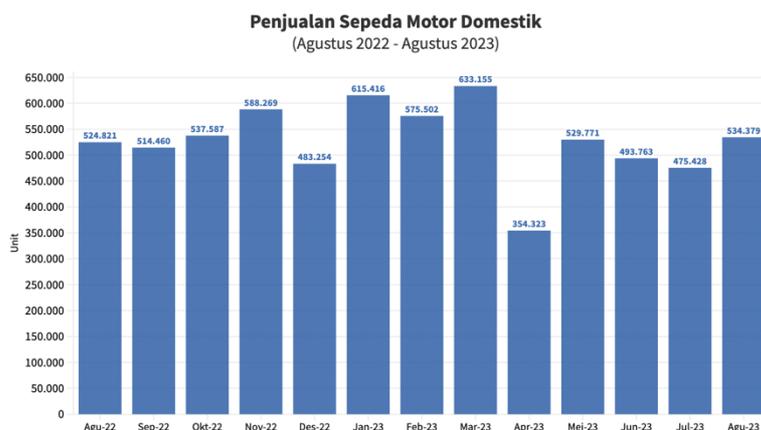
Sparepart motor atau onderdill adalah komponen-komponen penting yang dapat menggerakkan suatu kendaraan sehingga motor dapat berfungsi sebagaimana mestinya.

1.2 Latar Belakang

Industri otomotif adalah sektor andalan yang memberikan kontribusi cukup besar terhadap perekonomian di Indonesia. Menurut Menteri Perindustrian, Agus Gumiwang, sektor ini telah menyumbangkan nilai investasi sebesar Rp.99,16 triliun dengan kapasitas produksi mencapai 2,35 juta unit per tahun dan menyerap tenaga kerja langsung sebanyak 38,39 ribu orang. (Menperin: Industri Otomotif Jadi Sektor Andalan Ekonomi Nasional, 2023)

Potensi industri kendaraan bermotor roda dua dan tiga memiliki nilai investasi yang tinggi dengan kapasitas produksi mencapai 9,53 juta unit pertahun, sehingga industri otomotif dinilai memiliki peran yang penting dalam pengembangan implementasi industri 4.0. Kendaraan bermotor merupakan suatu sarana transportasi yang digunakan oleh masyarakat. Sebagian besar orang lebih memilih berpergian menggunakan motor dibandingkan dengan kendaraan lain, seperti mobil atau angkutan umum. Selain karena efisiensi waktu, mengendarai motor dianggap lebih hemat, dengan 1 liter bensin bisa menempuh jarak yang lumayan jauh jika dibandingkan dengan mobil. Harga belinya pun jauh lebih murah. Apalagi sekarang sudah banyak motor yang dilengkapi dengan bagasi besar yang mendukung pembawaan barang lebih banyak, terutama untuk perempuan atau keluarga yang berpergian. (BizzInsight, 2023)

Berdasarkan laporan statistik Indonesia yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Jumlah motor di Indonesia meningkat sebesar 64% atau sekitar 48,9 juta unit selama periode 2021-2022 dan menurut Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI) memberikan data penjualan motor di pasar domestik meningkat 12,40% dari 475.428-unit menjadi 534.379-unit pada bulan Agustus 2023.



Gambar 1.3
Penjualan Motor Domestik

Sumber: Asosiasi Industri Motor Indonesia,2023

Penggunaan sepeda motor yang digunakan untuk beraktifitas sehari-hari, membuat penurunan fungsi pada sejumlah komponen di dalamnya. Sejumlah komponen mesin juga akan merasakan dampaknya yang dapat mengganggu kinerja pada mesin. Melakukan servis motor secara berkala, dapat melihat kondisi motor dari luar maupun dari dalam mesin untuk menjaga kinerja mesin sehingga performanya bisa kembali normal dan bertenaga. Dengan banyaknya jumlah pemilik motor di Indonesia menjadikan bengkel menjadi suatu peluang usaha yang memiliki prospek bisnis menjanjikan dan dapat menjadi salah satu investasi usaha jangka panjang. Saat ini bisnis jasa berkembang sangat pesat. (Peluang Usaha Bengkel Sepeda Motor, 2023)

Bengkel adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang jasa dengan memberikan pelayanan perbaikan motor atau mobil. Menurut Yoga dalam Marwan (2019) bengkel adalah suatu usaha jenis wirausaha kecil dan menengah yang bergerak dalam bidang jasa pelayanan, perbaikan, baik itu sepeda motor atau mobil. Sektor bengkel otomotif UMKM memiliki peran yang penting dalam rantai industri di bidang otomotif nasional. Dengan adanya UMKM bengkel ini dapat membuka lapangan kerja sehingga dapat mengurangi angka pengangguran.

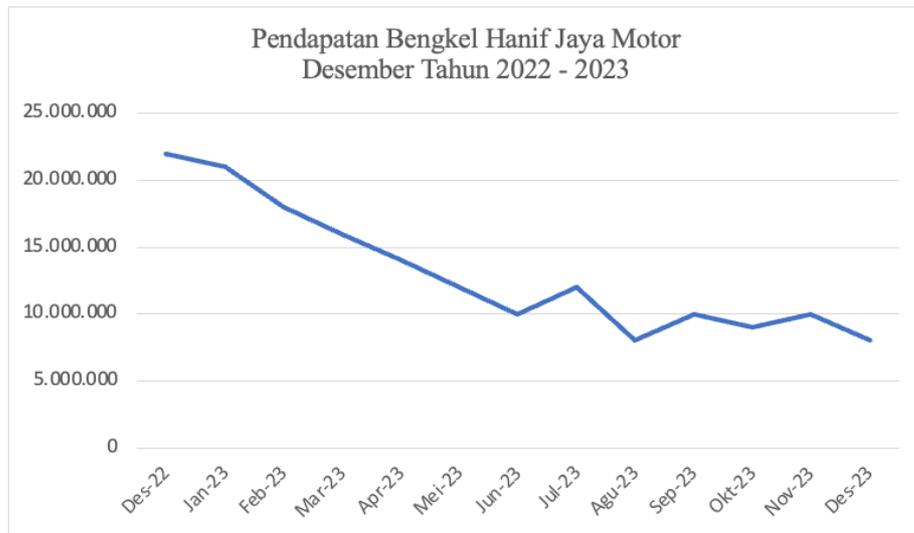
Hal ini guna memenuhi tuntutan PP No. 44 Tahun 1993 tentang kendaraan dan pengemudi pasal 126, 127, 128, dan 129 menyatakan bahwa setiap kendaraan bermotor harus memenuhi persyaratan teknis dan kelayakan kendaraan bermotor.

Menurut Persatuan Bengkel Otomotif Indonesia (PBOIN) saat ini tidak kurang dari 400.000 usaha bengkel otomotif yang tersebar luas di tanah air Indonesia dengan 95% berskala UMKM, adanya permintaan semakin banyak maka usaha bengkel motor dituntut dapat beroperasi secara lebih baik dan efektif dalam menghadapi era globalisasi.

Memahami bagaimana konsumen sampai pada persepsi terhadap harga merupakan prioritas pemasaran yang penting. Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk dapat ditukarkan dengan manfaat yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar menawar atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli. Penetapan harga dan persaingan harga telah dinilai sebagai masalah utama yang dihadapi oleh suatu perusahaan. (Priansa D. J., 2021).

Bengkel Hanif Jaya Motor adalah bengkel motor umum yang berada di Jatibarang, Kabupaten Indramayu. Keputusan pembelian yang didasarkan oleh bagaimana konsumen memandang harga menjadi salah satu tantangan dalam memperoleh calon konsumen dan mempertahankan konsumen yang sudah ada. Persaingan usaha dilakukan untuk merebut hati konsumen. Para pelaku usaha berusaha untuk menawarkan produk dan jasa yang menarik baik dari segi kualitas, pelayanan, hingga segi harga. (Moedasir, 2022).

Berdasarkan data yang diperoleh, saat ini konsumen bengkel Hanif Jaya Motor mengalami penurunan dari desember tahun 2022 hingga 2023. Banyaknya usaha bengkel yang ada Jatibarang membuat persaingan yang begitu ketat terlebih dalam persaingan harga untuk mempertahankan konsumen.



Gambar 1.4
Data Pendapatan Bengkel Hanif Jaya Motor Desember Tahun 2022-2023

Tabel 1.1
Data Pendapatan Bengkel Hanif Jaya Motor Desember Tahun 2022-2023

No.	Durasi	Rata-Rata Pendatan per Bulan	Rata-Rata Pendatapan Perhari
1.	Desember-2022	22.000.000	730.000
2.	Januari-2023	21.000.000	700.000
3.	Februari-2023	18.000.000	600.000
4.	Maret-2023	16.000.000	500.000
5.	April-2023	14.000.000	450.000
6.	Mei-2023	12.000.000	400.000
7.	Juni-2023	10.000.000	300.000
8.	Juli-2023	12.000.000	400.000
9.	Agustus-2023	8.000.000	260.000
10.	September-2023	10.000.000	330.000
11.	Oktober-2023	9.000.000	300.000
12.	November-2023	10.000.000	330.000
13.	Desember-2023	8.000.000	260.000

Sumber: Pemilik dan diolah oleh penulis, 2024

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “**Strategi Penetapan Harga *Cost-Plus Pricing* pada Bengkel Hanif Jaya Motor Tahun 2024**”.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka masalah pokok penelitian yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi penetapan harga yang dilakukan oleh bengkel Hanif Jaya Motor tahun 2023?
2. Bagaimana menentukan harga dengan metode *cost plus pricing* pada bengkel Hanif Jaya Motor?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penetapan harga yang dilakukan oleh bengkel Hanif Jaya Motor tahun 2023.
2. Untuk mengetahui harga jual produk dengan metode *cost plus pricing* pada bengkel Hanif Jaya Motor tahun 2023.

1.5 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

1. Untuk Peneliti
Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi program Diploma-III Manajemen Pemasaran di Telkom University dan sebagai praktik dari ilmu yang diperoleh selama perkuliahan berlangsung.
2. Bagi Perusahaan
Memberikan bahan pertimbangan kepada perusahaan sebagai bahan masukan dalam menetapkan harga untuk meningkatkan kepuasan pelanggan sehingga dapat menciptakan loyalitas pelanggan
3. Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Sebagai pengetahuan dan kajian teori dalam dunia bisnis mengenai besarnya pengaruh penetapan harga terhadap loyalitas pelanggan. Dan diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan menjadi referensi bagi penelitian lebih lanjut yang dapat memecahkan permasalahan mengenai harga dan loyalitas pelanggan.

1.6 Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi dengan beberapa hal yang akan menjadi pembahasan. Hal ini ditujukan agar pembahasan dalam penelitian ini menjadi terarah. Adapun batasan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Lokasi Geografis dalam penelitian ini hanya mencakup wilayah Jatibarang, Indramayu.
2. Penelitian ini akan mempertimbangkan data yang dikumpulkan dari desember tahun 2022 hingga desember tahun 2023.
3. Objek Penelitian adalah Bengkel Hanif Jaya Motor.

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Proyek Akhir

Berisi tentang sistematika dan penjelasan ringkas Laporan Proyek Akhir (PA):

1. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan penjelasan secara umum, ringkas, dan padat yang menggambarkan dengan tepat mengenai gambaran umum objek penelitian, latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, batasan penelitian dan sistematika penulisan laporan proyek akhir.

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini mengemukakan dengan jelas, ringkas, dan padat tentang hasil kajian kepustakaan yang terkait dengan topik dan variabel penelitian untuk dijadikan dasar bagi penyusunan kerangka pemikiran dan perumusan hipotesis (bila ada).

3. BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menegaskan pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat menjawab atau menjelaskan masalah penelitian.

4. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dan pembahasannya harus diuraikan secara kronologis dan sistematis sesuai dengan perumusan masalah serta tujuan penelitian. Sistematika pembahasan ini akan lebih tampak jelas luas cakupan, batas dan benang merahnya apabila disajikan dalam sub-judul tersendiri.

5. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan merupakan jawaban dari pertanyaan penelitian, kemudian menjadi saran yang berkaitan dengan manfaat penelitian.