

**BENGKEL METAL PLUS
PROYEK KEWIRAUSAHAAN**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

Renanda Iwang Wirayudha

2120 31242

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI

YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA

YOGYAKARTA

TAHUN 2024

HALAMAN PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

BENGKEL METAL PLUS PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Dipersiapkan dan disusun oleh:

RENANDA IWANG WIRAYUDHA

Nomor Induk Mahasiswa: 212031242

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Rabu tanggal 26 Juni 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)



Pembimbing

Bambang Setia Wibowo, SE., MM.

Penguji

Shita Lusi Wardhani, Dra., M.Si.

Yogyakarta, 26 Juni 2024
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan kewirausahaan ini menjelaskan mengenai sebuah usaha di bidang otomotif, khususnya pada bidang modifikasi sepeda motor (bengkel sepeda motor). Dalam anstrak ini, saya akan menjelaskan alasan mengapa saya memilih menjalankan usaha ini dan inovasi apa yang saya lakukan sebagai pembeda dan daya Tarik konsumen dibanding bengkel yang lain. Hal yang perlu diperhatikan dalam menjalankan usaha di bidang otomotif yaitu kualitas, baik dari kualitas jasa yang diberikan maupun kualitas produk dari sparepart yang digunakan agar tidak mengecewakan pelanggan. Seperti yang kita ketahui bahwa bengkel sepeda motor harian sudah banyak ada dimana-mana, sehingga saya harus membuat bengkel yang berbeda dari bengkel bengkel pada umumnya. Karena dari latar belakang saya yang sering mengikuti kejuaraan balap motor trail maka saya melihat adanya peluang bisnis yang masih sangat terbuka di bidang bengkel khususnya motor trail, mulai dari bengkel modifikasi yang belum sebanyak bengkel motor harian, serta harga yang masih relatif tinggi terutama untuk pembuatan rangka modifikasi dari motor harian menjadi motor trail, atau memodifikasi dari motor trail *standart* menjadi motor trail untuk keperluan balap motor. Maka dari itu, saya membuat bengkel sepeda motor Khususnya untuk modifikasi motor Trail dan pembuatan *frame* atau rangka motor trail untuk kepentingan balapan maupun *adventure*, dengan harga yang relatif terjangkau serta kualitas produk yang lebih baik dibanding kebanyakan pesaing diluar sana. Contohnya kami menggunakan las yang berkualitas karena menggunakan las tipe *MIG welding* (*Metal Inert Gas*) yang telah menggunakan kawat las *fluxcore* dengan injeksi gas CO_2 sehingga menghasilkan las yang lebih matang sempurna dibanding las yang digunakan bengkel pada umumnya

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

yaitu las *MMA*(*Manual Metal Arc*). Serta harga yang lebih murah dibanding pesaing yang sama-sama menggunakan las tipe *MIG*. Sehingga Bengkel kami dapat tetap sesuai dengan kemauan konsumen, serta memiliki daya tarik pelanggan, dan bersaing dengan kompetitor pada pasar dinamis.

Kata kunci: Bngkel Motor, Balap Motor, Las, Metal Plus



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

This entrepreneurship report explains a business in the automotive sector, especially in the field of motorbike modification (motorcycle repair shop). In this abstract, I will explain the reasons why I chose to run this business and what innovations I made to differentiate and attract consumers compared to other workshops. The thing that needs to be considered when running a business in the automotive sector is quality, both the quality of the services provided and the product quality of the spare parts used, so as not to disappoint customers. As we know, there are many daily motorbike repair shops everywhere, so I had to make a repair shop that was different from the general repair shops. Because from my background, which often takes part in trail motorbike racing championships, I see that there are still very open business opportunities in the repair sector, especially trail motorbikes, starting from modification workshops which are not as numerous as daily motorbike workshops, and prices are still relatively high, especially for making frames. modifying a daily motorbike into a trail motorbike, or modifying a standard trail motorbike into a trail motorbike for motorbike racing purposes. Therefore, I created a motorbike repair shop specifically for modifying trail motorbikes and making trail motorbike frames for racing and adventure purposes, with relatively affordable prices and better product quality than most competitors out there. For example, we use quality welding because we use MIG welding(Metal Inert Gas), which uses fluxcore welding wire with CO2 gas injection, resulting in a weld that is more perfectly mature than the welding used by workshops in general, namely MMA welding(Manual Metal Arc). And the price is cheaper than competitors who

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

both use MIG welding. So that our workshops can remain relevant, attract customer interest and maintain a competitive position in a dynamic market.

Keywords: Motorcycle Repair Shop, motorbike racing championships, Welding, Metal Plus



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.1 Latar Belakang

Perkembangan Industri balap motor trail di Indonesia semakin besar setiap tahunnya, maka hal ini menyebabkan terciptanya peluang bisnis pada sektor industri balap motor *grasstrack*, diantaranya meningkatnya kebutuhan perlengkapan balap, seperti perlengkapan pakaian balap, aksesoris balap, serta sepeda motor balap. Maka dari itu melihat adanya peluang yang terbuka lebar untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut. Saya ingin ikut berkompetisi dalam dunia industri balap sepeda motor terutama pada bidang balap motor trail atau yang biasa disebut *Grasstrack* di Indonesia. Dari peluang tersebut saya berkesempatan untuk membuka usaha saya dalam sektor Bengkel sepeda motor yang bernama Metal Plus dengan tujuan dapat memenuhi kebutuhan pasar serta memperoleh keuntungan dari peluang yang masih sangat terbuka tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Perumusan masalah pada laporan kewirausahaan ini yaitu, sebagai berikut:

- 1) Inovasi apa yang dilakukan Bengkel Metal Plus untuk dapat bersaing dengan bengkel lainnya?
- 2) Promosi apa yang dilakukan agar mampu bersaing pada pasar yang kompetitif?
- 3) Model Bisnis seperti apa yang dijalankan agar perusahaan tetap beroperasi?

1.3 Tujuan Proyek Kewirausahaan Bengkel Metal Plus

Tujuan yang dilakukan terhadap dilakukannya aktivitas kewirausahaan tersebut yaitu, sebagai berikut:

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- 1) Mengembangkan usaha bisnis Bengkel Metal Plus supaya semakin berkembang
- 2) Memperdalam ilmu dan pengalaman di dunia bisnis otomotif
- 3) Menerapkan implementasi pengetahuan yang didapat di semasa menjalani perkuliahan di STIE YKPN Yogyakarta guna memulai dan mengembangkan bisnis
- 4) Melengkapi syarat kelulusan S1 Prodi manajemen STIE YKPN Yogyakarta

1.4 Kontribusi Kewirausahaan Bengkel Metal Plus

Proyek Kewirausahaan Metal Plus memiliki kontribusi pada lingkungan masyarakat sekitar, diantaranya:

1. Kemampuan perusahaan memberikan pelayanan pembuatan sepeda motor balap, khususnya sepeda motor balap *Grasstrack*
2. Terciptanya kesempatan peluang tenaga kerja bagi sumber daya manusia di sekitar lokasi perusahaan yang memiliki keahlian dan keterampilan khusus yang memenuhi kebutuhan dan syarat untuk bekerja di perusahaan kami.

2.1 Produk

2.1.1 Pembuatan Rangka (*Frame*) Motor Trail

Kerangka sepeda motor merupakan alat penopang utama sepeda motor yang menjadi hal yang paling krusial pada sebuah sepeda motor. Maka dari itu kami ingin menciptakan kerangka modifikasi dari sepeda motor pada umumnya menjadi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

kerangka sepeda motor trail, yang digunakan untuk keperluan balap motor sesuai dengan regulasi yang berlaku, serta memenuhi kebutuhan modifikasi sepeda motor yang lebih hemat dibanding dengan membeli sepeda motor trail pabrikan.

2.1.2 Paket sepeda motor trail (*Rolling Chassis/Ready to use*)

Kami tidak hanya menyediakan kerangka sepeda motor trail saja, tetapi kami juga menyediakan Paket sepeda motor trail utuh ataupun tanpa mesin. Konsumen dapat menyesuaikan *sparepart* yang digunakan sesuai dengan kemauan dan kemampuan konsumen, sehingga tetap dapat disesuaikan dengan *budget* konsumen.

2.1.3 Modifikasi dan jasa Perbaikan (*Wellding*)

Selain memproduksi *frame* dan sepeda motor baru, kami juga melayani perbaikan serta modifikasi sepeda motor yang sudah jadi. Baik sepeda motor trail maupun sepeda motor harian lainnya, terlebih modifikasi yang berhubungan dengan besi, las, serta pemotongan suatu bagian sepeda motor.

2.2 Analisis SWOT Bengkel Metal Plus



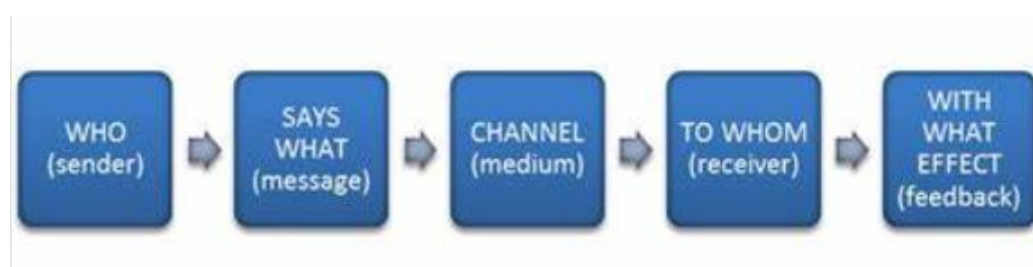
3.1 Pengembangan Kreativitas

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berdasarkan observasi yang telah kami jalani, kami dapat menyimpulkan bahwa usaha bengkel sebenarnya memiliki tujuan yang sama yaitu mendapatkan keuntungan dari jasa perbaikan maupun produksi barang otomotif. Tetapi setiap bengkel memiliki bidangnya masing-masing. Maka dari itu kami memilih bengkel dengan spesifikasi yang sedikit mengerucut kearah modifikasi sepeda motor trail, agar berbeda dari bengkel bengkel yang sudah banyak berdiri sebelumnya. Namun tidak menutup kemungkinan juga untuk kami melakukan modifikasi terhadap sepeda motor jenis lain, selama masih dalam batas kemampuan kami.

3.2 Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran merupakan sebuah proses manajerial yang membuat seseorang atau kelompok yang ingin mendapatkan apa yang mereka inginkan atau butuhkan, yaitu dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang memiliki nilai terhadap pihak lain (Arianto, 2023). Dalam melakukan pemasaran kita melakukan komunikasi terhadap pelanggan baik secara verbal maupun non verbal, tetapi dalam proses komunikasi berjalan tidak hanya dari produsen ke konsumen saja, tetapi komunikasi yang terjadi seperti pada gambar berikut:



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Sumber

Kegiatan komunikasi memerlukan adanya sumber awal informasi, yang dapat berasal dari perorangan, organisasi, maupun lembaga. Komunikator juga dapat disebut sumber(*source*, *sender*, atau *encoder*)

- Pesan

Pesan merupakan suatu metode pengiriman dari pengirim kepada penerima baik secara langsung maupun melalui media komunikasi yang dapat berupa pengetahuan, hiburan, informasi, propaganda, maupun nasehat.

- Saluran dan Media Komunikasi

Saluran dan media komunikasi merupakan instrumen dalam komunikasi, saluran terdiri atas komunikasi lisan, tulisan, maupun elektronik. Media komunikasi baik media masa maupun media sosial ialah metode yang digunakan dalam penyampaian informasi, yang dapat disampaikan melalui *handphone*, telepon, email, media elektronik, dan alat komunikasi lainnya.

- Penerima

Penerima merupakan unsur utama yang menjadi target penyampaian pesan.

Penerima disebut juga komunikan, audiens, sasaran, atau *receiver*.

- Umpan Balik

Unsur ini merupakan reaksi atau tanggapan dari penerima. Unsur ini biasanya berbentuk data, pendapat, kritik, sara, maupun komentar.

- Efek

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Efek merupakan pengaruh yang ditimbulkan dari pesan tersebut, yang terdapat perbedaan dari sebelum dan sesudah menerima pesan yang dapat dilihat, dirasakan, dipikirkan, dan dilakukan.

- Lingkungan

Lingkungan merupakan unsur penting dalam komunikasi yang mempunyai ketergantungan dalam membangun proses komunikasi, baik lingkungan fisik seperti letak, wilayah, geografis, dan lingkungan sosial, maupun lingkungan psikologis seperti kejiwaan, dan lingkungan dimensi waktu.(Patel & Goyena, 2019)

3.3 Manajemen Operasi Perusahaan

Manajemen operasi atau operasional adalah sebuah kegiatan atau ilmu yang digunakan untuk menghasilkan produk yang berupa barang maupun jasa, yang mana dalam kegiatan produksinya mengutamakan efektif dan efisien dengan berbagai konsep, peralatan serta berbagai cara mengelola operasinya(Adam, 2018)

Dari pengertian manajemen operasi di atas maka dapat disimpulkan bahwa manajemen operasional merupakan salah satu kunci penting dalam melakukan kegiatan usaha agar mencapai keberhasilan. Dimana kita harus memajemen operasi perusahaan agar efisien dan berjalan secara optimal dan efektif, yang akan berdampak pada kepuasan pelanggan dan daya saing di pasar yang kompetitif sehingga dapat mencapai keberhasilan.

3.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen sumber daya manusia adalah seorang individu produktif yang bekerja sebagai penggerak suatu kelompok atau organisasi, baik itu didalam institusi maupun di dalam suatu perusahaan yang berfungsi sebagai aset, sehingga harus di kelola kemampuannya(Erin, 2019).

Dari definisi di atas maka perusahaan kami harus memiliki individu sebagai penggerak bagi karyawan atau kelompok lain yang berada pada dibawah struktur ketenagakerjaannya. Perusahaan harus mengelola sumber daya manusia di dalamnya terutama bagi pekerja. Maka dari itu perusahaan kami melakukan perencanaan kebutuhan pekerja, seleksi pekerja, perekrutan, serta melakukan pelatihan ketika sudah diterima guna meningkatkan kemampuan agar menciptakan produk yang semakin berkualitas tentunya. Selain itu perusahaan kami juga harus mengelola hubungan antar sesama pekerja, maupun antara pekerja dengan perusahaan. Cara mengelola hubungan yang baik antara perusahaan dengan pekerja dapat dilakukan dengan mengelola pemberian kompensasi dan tunjangan, pemenuhan kebutuhan, dan lain-lain. Jika perusahaan mampu mengelola sumber daya manusia dengan baik maka akan memberikan kontribusi yang positif terhadap kemajuan perusahaan.

3.5 Manajemen Keuangan Perusahaan

Menurut Liefman “Manajemen keuangan adalah suatu aktivitas usaha atau untuk menyediakan dan menggunakan uang untuk mendapatkan atau memperoleh laba”(Mulyanti, 2017)

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berdasarkan definisi tersebut kita dapat mengetahui bahwa manajemen keuangan merupakan suatu kegiatan pengelolaan keuangan dalam perusahaan dengan tujuan untuk mendapatkan aktiva. Perusahaan harus mampu mengelola keuangan dengan efisien dan efektif agar mendapatkan keuntungan yang maksimal. Perusahaan dapat melakukan penentuan struktur modal, pengelolaan aset, pengelolaan arus kas, investasi, perencanaan keuangan jangka pendek maupun jangka panjang, pelaporan keuangan yang baik, serta pertimbangan resiko (manajemen resiko). Dengan demikian perusahaan dapat menggunakan sumber daya keuangan perusahaan dengan optimal, meningkatkan profitabilitas, meminimalisir risiko, dan dapat membuat keputusan investasi. Manajemen keuangan perusahaan yang optimal menjadi faktor penting terhadap keberhasilan perusahaan dalam lingkungan bisnis yang semakin berkembang.

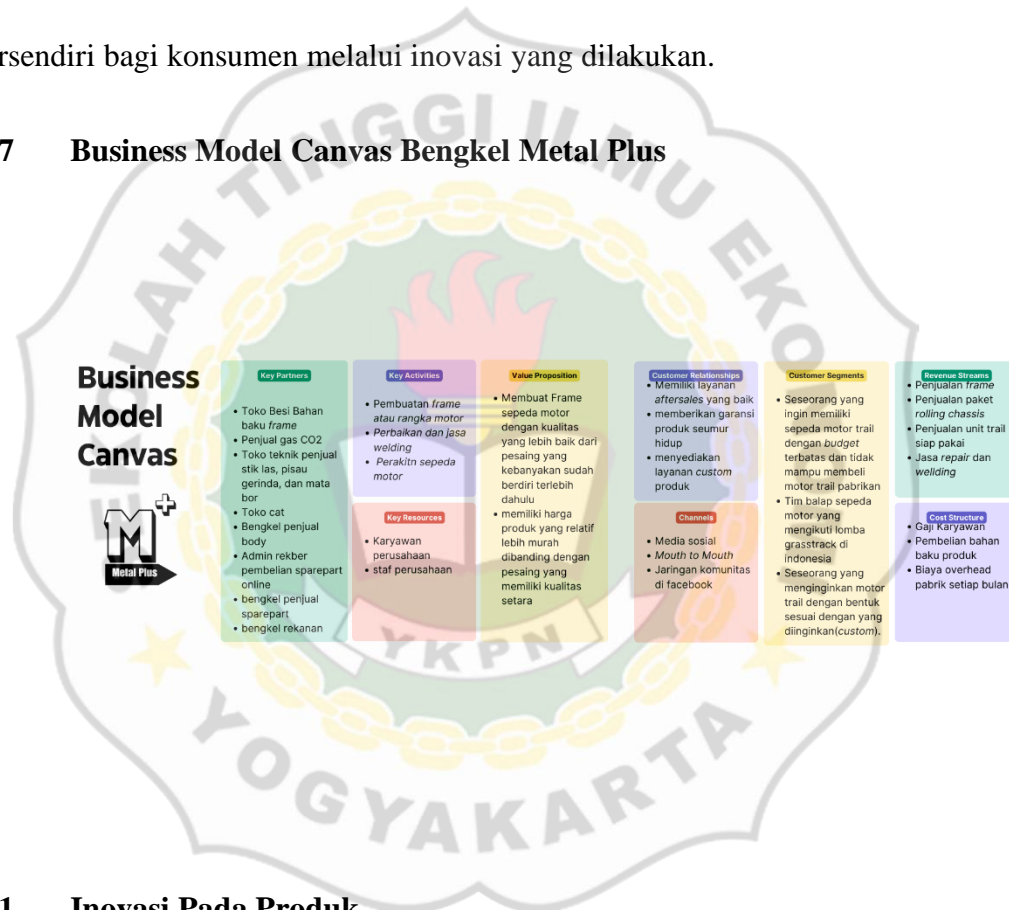
3.6 Manajemen Perubahan dan Inovasi Produk

Manajemen perubahan dan inovasi dari produk merupakan aktivitas yang dilakukan perusahaan guna mengelola perubahan yang dibutuhkan pada perusahaan agar mendapatkan produk yang lebih baik dan mendukung adanya inovasi. Melalui metode manajemen inovasi perusahaan akan mengalami pertumbuhan dan perkembangan serta perubahan sesuai dengan permintaan pasar yang semakin berkembang. Hal ini dilakukan dengan seiring perkembangan jaman yang dinamis sehingga memunculkan banyak perubahan yang terjadi di sekitarnya. Manajemen perubahan diperlukan untuk mewujudkan perubahan yang efektif pada tim, individu maupun sistem yang lebih luas. Menggunakan metode manajemen inovasi diharapkan mampu mengembangkan ide-ide baru yang mendorong terjadinya

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

proses inovasi, kreativitas, serta dapat mengimplementasi inovasi secara efektif. Dengan perusahaan menerapkan sebuah manajemen perubahan dan inovasi yang sesuai, diharapkan organisasi mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan, serta dapat menghadapi tantangan yang ada dalam pasar, serta menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen melalui inovasi yang dilakukan.

3.7 Business Model Canvas Bengkel Metal Plus



4.1 Inovasi Pada Produk

Bengkel Metal Plus bergerak pada sektor otomotif di Indonesia yang memiliki banyak kompetitor pada bidang usaha yang sejenis. Perusahaan kami mengamati jenis usaha sejenis yang sudah berjalan, membuat kami memiliki ide untuk melakukan inovasi pada sektor usaha bengkel sepeda motor, seperti hasil las yang kurang memuaskan, serta model sepeda motor yang cenderung monoton. Setelah melakukan analisis terhadap usaha sejenis yang sudah berjalan lebih dahulu,

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perusahaan kami memutuskan untuk melakukan inovasi agar menjadi nilai tambah dan daya tarik konsumen, diantaranya:

4.1.1 Menggunakan Tipe las *MIG Welding*

Metal Plus hadir dengan solusi untuk keluh kesah para konsumen di Indonesia. kami menggunakan las yang berkualitas karena menggunakan las tipe *MIG welding* (*Metal Inert Gas*) yang telah menggunakan kawat las *fluxcore* dengan injeksi gas CO₂ sehingga menghasilkan las yang lebih matang sempurna dibanding las yang digunakan bengkel pada umumnya yaitu las *MMA* (*Manual Metal Arc*) sehingga menghasilkan las yang lebih maksimal, sehingga memberikan rasa puas kepada pemilik sepeda motor. Seiring berkembangnya zaman, semakin banyak populasi sepeda motor balap dan bengkel sepeda motor balap di Indonesia, maka dari itu kami harus melakukan inovasi dan perubahan gaya bentuk sepeda motor sebagai daya tarik minat konsumen.

4.1.2 Custom by request

Perusahaan kami melakukan inovasi pemesanan produk dengan sistem *pre-order* sehingga produk yang dipesan dapat disesuaikan dengan kemampuan konsumen. Sehingga kami dapat menerima pengerjaan sepeda motor secara *custom* sehingga dapat menghasilkan produk yang berbeda dari produk buatan perusahaan lain. Hal ini dapat menjadi daya tarik konsumen yang ingin tampil berbeda dari yang lain sehingga membuat sepeda motor di perusahaan kami.

4.1.3 Suspensi Belakang ATV

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kami melakukan inovasi dan perubahan bentuk pada produk kami sebagai pembeda dan nilai tambah bagi para konsumen Metal Plus, yaitu adanya sistem *custom by request* sehingga dapat sesuai dengan yang diinginkan konsumen. Kami memiliki inovasi penggunaan suspensi belakang dengan ukuran yang panjang, berbeda dengan suspensi pada umumnya, kami melakukan inovasi tersebut agar sepeda motor nampak lebih kekar sekaligus meningkatkan kenyamanan karena travel suspension yang lebih panjang.

4.1.4 Air Box Filter yang Menyerupai Tengki

Pada sepeda motor balap untuk mengikuti kejuaraan di kelas bebek standart kita harus mengikuti regulasi IMI yang berlaku, dimana posisi tengki bahan bakar harus berada di bawah jok pengemudi, sehingga *body* sepeda motor bagian depan nampak kurus, tetapi menurut regulasi air box filter dapat dibuat menyerupai tengki, sehingga kami melakukan inovasi pembuatan air box filter dengan bentuk menyerupai tengki, bahkan kami mengembangkan air box filter yang dilapisi dengan body sayap tengki, sehingga makin menyerupai tengki bahan bakar sepeda motor pabrikan. Hal ini menjadi nilai tambah bagi perusahaan dan menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen Metal Plus sehingga konsumem lebih tertarik membuat sepeda motor balapnya di Bengkel Metal Plus dibanding bengkel lainnya.

4.2 Manajement Pemasaran Perusahaan

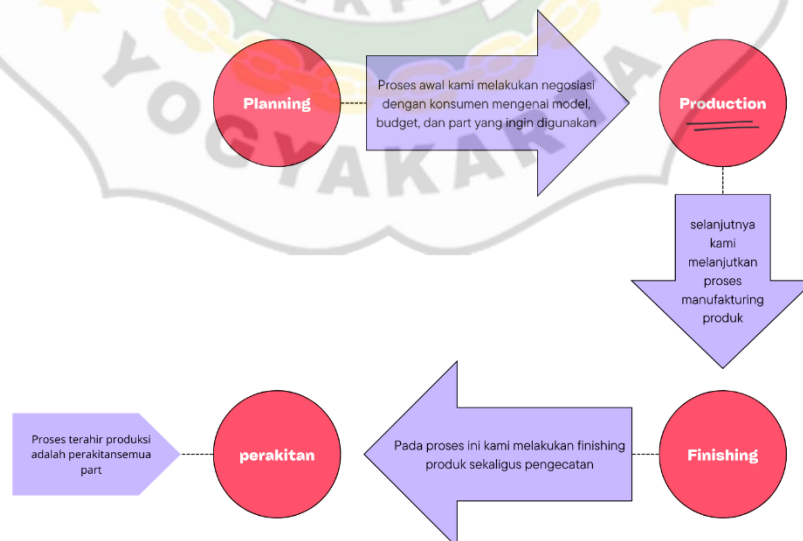
Manajemen pemasaran merupakan suatu usaha yang dilakukan perusahaan untuk mengenalkan dan memasarkan produk yang kami miliki kepada calon konsumen.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kami memilih metode pemasaran produk kami melalui sosial media, seperti instagram, dan *Marketplace* facebook. Alasan kami memilih memasarkan produk kami melalui media sosial agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas pada masa yang kini serba digital, meskipun kami tetap melakukan pemasaran secara lokal dengan memajang hasil produk kami di depan bengkel kami sebagai *display* yang menjadi daya tarik calon konsumen kami.

4.3 Manajemen Produksi Perusahaan

Manajemen produksi merupakan hak krusial dalam menciptakan produk dengan kualitas yang sesuai dengan standarisasi perusahaan. Berikut alur Produksi pembuatan produk rangka sepeda motor buatan Metal Plus:



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4.4 Manajemen Sumber Daya Manusia

Dalam melakukan kegiatan operasional sehari-hari bengkel Metal Plus memiliki karyawan untuk menjalankan bisnisnya. Manajemen sumber daya manusia harus dilakukan oleh perusahaan supaya terciptanya hubungan yang baik antar karyawan perusahaan, karyawan dengan konsumen, karyawan dengan mitra perusahaan sehingga karyawan perusahaan dapat bekerja secara produktif dan efisien. Karyawan perusahaan dilatih untuk kreatif, inisiatif, dan inovatif sesuai dengan bidang dan kemampuannya masing-masing agar dapat berkontribusi dan membesarkan nama perusahaan Metal Plus.

4.5 Manajemen Keuangan Perusahaan

4.5.1 Modal

Untuk menjalankan operasional perusahaan Metal Plus memerlukan adanya modal kerja, yaitu untuk membeli alat dan bahan.

Alat	Uraian	jumlah	satuan	harga	total
1	Mesin las MIG <i>welding</i>	1	pcs	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000
2	<i>Bending pipe machine</i>	1	pcs	Rp 2.500.000	Rp 3.074.500
3	<i>Grinder machine</i>	1	pcs	Rp 350.000	Rp 350.000
4	Bor listrik	1	pcs	Rp 285.000	Rp 285.000
5	Pisau grinda potong	20	pcs	Rp 3.000	Rp 60.000
6	Pisau grinda kasar	1	pcs	Rp 15.000	Rp 15.000
7	Pisau grinda amplas	1	pcs	Rp 15.000	Rp 15.000
8	Mata bor listrik	1	set	Rp 90.000	Rp 90.000
Total					Rp 7.389.500

Bahan	Uraian	jumlah	satuan	harga	total
-------	--------	--------	--------	-------	-------

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1	besi pipa	20	Kg	Rp 23.000	Rp 460.000
2	Besi plat	10	Kg	Rp 20.000	Rp 200.000
3	Besi Holo	10	Kg	Rp 23.000	Rp 230.000
				Total	Rp 890.000

4.5.2 Cash Flow

Cashflow perusahaan Metal Plus hanya dicatat ketika ada sebuah atau sejumlah transaksi yang direkap pada saat setiap satu bulan sekali. Hal tersebut terjadi karena pada saat ini perusahaan tidak mendapatkan transaksi setiap hari.

Arus kas Maret 2024

No	Uraian	Harga Jual	Pengeluaran	Saldo
1	Frame Bebek Standart	Rp -	Rp 400.000	-Rp 400.000
2	Body	Rp -	Rp 400.000	-Rp 400.000
3	Arm	Rp -	Rp 120.000	-Rp 120.000
4	steering	Rp -	Rp 150.000	-Rp 150.000
5	Upside down	Rp -	Rp 800.000	-Rp 800.000
6	Double shock	Rp -	Rp 450.000	-Rp 450.000
			Total	-Rp 2.320.000

Arus kas April 2024

No	Uraian	Harga jual	Pengeluaran	saldo
1	Frame Bebek Standart	Rp 1.800.000	Rp 1.200.000	Rp 600.000
2	Body	Rp 550.000	Rp 350.000	Rp 200.000
3	Tele Klx 150	Rp 2.200.000	Rp 1.800.000	Rp 400.000
4	Double shock 41"	Rp 1.800.000	Rp 1.200.000	Rp 600.000
5	Whellset 16/19	Rp 2.000.000	Rp 1.600.000	Rp 400.000
6	Steering	Rp 350.000	Rp 200.000	Rp 150.000
7	Remset klx 150	Rp 1.200.000	Rp 800.000	Rp 400.000
8	Arm kaze	Rp 250.000	Rp 150.000	Rp 100.000
			Total	Rp 2.850.000

Arus Kas Mei 2024

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

No	Uraian	Harga jual	Pengeluaran	saldo
1	Jasa Rubah <i>Frame</i> klx kompetisi	Rp 1.200.000	Rp 700.000	Rp 500.000
2	<i>Upside down</i> RMZ 250	Rp 7.500.000	Rp 6.500.000	Rp 1.000.000
3	<i>Monoshock</i> KX 85	Rp 2.300.000	Rp 1.600.000	Rp 700.000
4	<i>Arm</i> replika ktm(bekas)	700000	500000	Rp 200.000
			Total	Rp 2.400.000

4.6 Manajemen Perubahan dan Inovasi

Seiring berkembangnya zaman dari waktu ke waktu, Bengkel Metal Plus selalu melakukan inovasi dan perubahan agar menjadi perusahaan yang lebih baik sehingga menghasilkan produk dan pelayanan yang lebih baik lagi kepada pelanggan dan selalu mengikuti perkembangan zaman tren di Indonesia. Berdasarkan analisis sederhana yang sudah dilakukan perusahaan, serta memahami kemauan pasar, untuk kedepannya Bengkel Metal Plus memiliki rencana untuk melakukan sebuah inovasi dan perubahan pada produk sepeda motor bebek trail. Pada awalnya sepeda motor bebek trail menggunakan roda dengan ukuran jari-jari 16 *inch* pada bagian roda belakang, dan ukuran jari-jari 19 *inch* pada bagian roda depan. Kami memiliki rencana untuk melakukan sebuah inovasi dengan mengubah ukuran roda menjadi ukuran jari-jari 18 *inch* pada bagian roda belakang, serta ukuran jari-jari 21 *inch* pada bagian roda depan. Inovasi tersebut ingin kami lakukan bukan karena tanpa alasan, tetapi berdasarkan pengalaman penulis sendiri yang berkarir pada ajang balap sepeda motor *grasstrack* yang merasa kalau ukuran roda sebelumnya masih terlalu kecil, dikarenakan postur tubuh sang penulis yang bongor, sehingga penulis memiliki ide inovasi tersebut.

5.1 Kesimpulan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Penulis melakukan proyek kewirausahaan Bengkel Metal Plus yang merupakan bisnis pada bidang otomotif. Di Indonesia otomotif merupakan bidang olahraga sekaligus hobi yang sangat digemari semua kalangan, baik dari orang dewasa, muda bahkan hingga anak-anak suka dengan cabang olahraga otomotif yaitu balap sepeda motor, contohnya balap motor trail atau yang biasa disebut *Grasstrack* di Indonesia. Dari berkembangnya balap *Grasstrack* di Indonesia, maka terciptalah kebutuhan pasar yang besar untuk kebutuhan bengkel di Indonesia, termasuk Bengkel *frame* untuk memenuhi kebutuhan rangka motor trail di Indonesia. Dari peluang tersebut Metal Plus melihat adanya kesempatan untuk membuka bisnis, sehingga kami membuat bengkel sepeda motor trail guna keperluan mengikuti ajang balap sepeda motor *Grasstrack* di Indonesia. Metal plus hadir untuk meramaikan dunia balap motor *Grasstrack* di Indonesia, dengan menghadirkan produknya yang memiliki kualitas, serta harga jual yang reasonable serta relatif lebih murah jika dibandingkan dengan pesaing yang menjual produk dengan kualitas serupa.

Metal plus hadir dengan menghadirkan produk maupun layanan jasa dari perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pasar, baik untuk balap *Grasstrack*, maupun sekedar untuk trail hobi dan *adventure*. Metal Plus melayani pembuatan *frame* sepeda motor trail dengan sistem preorder yang dapat dilakukan customisasi yang dapat menyesuaikan dengan keinginan konsumen, baik dari segi bentuk, kualitas, kelengkapan, maupun budget dari konsumen itu sendiri. Sehingga kami mengharapkan agar bengkel Metal Plus dapat bersaing dan tetap eksis berkompetisi pada pasar yang semakin kompetitif di Indonesia.

5.2 Saran

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Proyek Kewirausahaan ditujukan kepada mahasiswa yang sedang menempuh Tugas Akhir untuk menyelesaikan studinya. Proyek ini juga menjadi sarana dalam menerapkan teori manajemen yang telah didapat semasa menempuh perkuliahan. Sebelum melanjutkan pada tahap yang lebih serius, proyek kewirausahaan ini juga dapat menjadi acuan membangun sebuah usaha yang lebih besar dan profesional bagi saudara-saudara.

Dalam menjalankan bisnis, seseorang harus mampu menerapkan nilai nilai manajemen dengan baik agar dapat mencapai tujuan dari berwirausaha. Segala aspek manajemen yang berkaitan dengan pemasaran, keuangan, operasional, produksi, sumberdaya manusia, serta inovasi dan perubahan perlu diperhatikan untuk mencapai tujuan dan rencana suatu bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal

Adam, B. (2018). Peranan manajemen strategi dan manajemen operasional dalam meningkatkan mutu pendidikan (Studi kasus di SMPN 13 Depok, Jabar).

Jurnal Tahdzibi, 3(2), 57–66. <https://doi.org/10.24853/tahdzibi.3.2.57-66>

Erin, S. (2019). MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA Eri Susan 1.

Jurnal Manajemen Pendidikan, 9(2), 952–962. <file:///C:/Users/Rizky Fauziah/Downloads/429-1114-1-SM.pdf>

Mulyanti, D. (2017). Manajemen keuangan perusahaan dalam perencanaan pemasukan dan pengeluaran. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 8(1), 62–71.

<https://ejournal.unibba.ac.id/index.php/akurat/issue/view/10>

Buku

Arianto, A. (2023). *Manajemen Pemasaran*.

Patel, & Goyena, R. (2019). Komunikasi Bisnis Ebook. In *Journal of Chemical*

Information and Modeling (Vol. 15, Issue 2).