



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 5 No. 2 (2026) pp: 26952-26959

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Evaluasi Kelayakan Usaha Bengkel “Rakyat Motor” di Jalan Rakyat, Kota Medan

Brigita Zai¹, Natalia Tan², Yanti Marsyana Sianturi³, Nadia Vega⁴, Nadia Enjel Lina Silalahi⁵, Chelsya Olyza Malau⁶, Anggun Sibarani⁷, Nasrullah Hidayat⁸

^{1,2,3,4,5,6,7,8}Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

brigitazai2005@gmail.com¹, nataliaatan5@gmail.com², yantisianturi0308@gmail.com³,

nadiavegassurbakti@gmail.com⁴, nadiasilalahi39@sma.belajar.id⁵,

chelsyamalau1911@gmail.com⁶, anggunsibarani2020@gmail.com⁷, nasrullah@unimed.ac.id⁸

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan usaha Bengkel “Rakyat Motor” yang berlokasi di Jalan Rakyat, Kota Medan, melalui analisis komprehensif terhadap aspek pasar, teknis, manajemen dan operasional, hukum, sosial-ekonomi-lingkungan, serta finansial. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode studi kelayakan bisnis. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap aktivitas bengkel, wawancara terstruktur dengan pemilik dan teknisi, serta pencatatan biaya, pendapatan, kapasitas layanan, dan arus kas. Data sekunder diperoleh dari literatur dan referensi yang relevan. Analisis finansial dilakukan menggunakan indikator Net Present Value, Internal Rate of Return, Net Benefit Cost Ratio, Gross Benefit Cost Ratio, Profitability Ratio, dan Payback Period. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permintaan layanan servis motor di kawasan Jalan Rakyat tergolong tinggi, dengan rata-rata kunjungan sekitar 30 motor per hari. Dari aspek teknis, fasilitas, peralatan, tata letak, dan kapasitas pelayanan dinilai memadai untuk mendukung kegiatan operasional. Pengelolaan usaha masih sederhana, tetapi pembagian tugas, sistem bagi hasil teknisi, serta prosedur pelayanan telah berjalan cukup efektif. Hasil analisis finansial menunjukkan NPV positif sebesar Rp1.572.135.926, IRR lebih dari 200%, Net B/C 78,60, Gross B/C 79,61, Profitability Ratio 78,60, serta Payback Period sekitar 18 hari. Berdasarkan seluruh hasil tersebut, Bengkel “Rakyat Motor” dinyatakan sangat layak untuk dipertahankan dan dikembangkan melalui peningkatan kualitas layanan, penguatan SOP, modernisasi peralatan, serta pengelolaan operasional yang lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Kelayakan Usaha, Bengkel Motor, Analisis Finansial, Operasional, Studi Pasar.

1. Latar Belakang

Perkembangan jumlah kendaraan bermotor di Indonesia setiap tahun menunjukkan tren yang terus meningkat. Sepeda motor menjadi moda transportasi utama bagi sebagian besar masyarakat karena sifatnya yang praktis, hemat bahan bakar, dan mudah digunakan untuk mobilitas di wilayah perkotaan maupun permukiman padat penduduk. Kota Medan sebagai salah satu kota metropolitan terbesar di Sumatera Utara juga mengalami pertumbuhan jumlah sepeda motor yang cukup signifikan. Hal ini tercermin dari tingginya arus kendaraan pada berbagai ruas jalan, termasuk di kawasan Jalan Rakyat yang didominasi oleh aktivitas masyarakat menengah dan pekerja informal. Kondisi tersebut secara langsung berdampak pada meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan perawatan, servis rutin, dan perbaikan kendaraan bermotor.

Bengkel sepeda motor merupakan salah satu jenis usaha yang memiliki peluang pasar luas dan relatif stabil karena kebutuhan perawatan kendaraan bersifat berulang dan tidak dapat dihindari. Kendaraan bermotor memerlukan servis berkala untuk menjaga performa mesin, sistem bahan bakar, kelistrikan, dan komponen lainnya agar tetap aman digunakan. Selain itu, tingginya penggunaan sepeda motor oleh pengemudi ojek online di Kota Medan semakin mendorong permintaan layanan servis cepat seperti ganti oli, pembersihan injektor, servis ringan, dan penggantian suku cadang umum. Dengan meningkatnya intensitas pemakaian kendaraan, maka intensitas perawatan pun meningkat, sehingga kebutuhan terhadap keberadaan bengkel yang mudah diakses, cepat, dan terjangkau menjadi sangat penting.

Dalam konteks tersebut, berdirinya usaha Bengkel “Rakyat Motor” yang berlokasi di Jalan Rakyat menjadi salah satu peluang usaha yang potensial. Lokasinya yang berada di area padat penduduk, dekat pusat aktivitas ekonomi kecil, dan berada pada jalur yang sering dilalui masyarakat menjadikan bengkel ini memiliki target pasar yang cukup luas. Selain itu, persaingan bengkel di kawasan tersebut masih berada pada tingkat moderat sehingga memungkinkan usaha baru untuk berkembang apabila memiliki strategi pelayanan, kualitas kerja, dan sistem

manajemen yang baik. Namun demikian, peluang usaha yang terlihat menjanjikan tetap memerlukan kajian kelayakan yang terukur agar usaha dapat berjalan sesuai harapan dan mampu menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan.

Diterima: xx-xx-2022 | Diterima: xx-xx-2022 | Diterbitkan: xx-xx-2022

Studi kelayakan bisnis dilakukan untuk menilai sejauh mana usaha yang dijalankan mampu memenuhi aspek-aspek penting seperti kelayakan pasar, kelayakan teknis, kelayakan manajemen dan operasional, kelayakan hukum, kelayakan sosial-ekonomi-lingkungan, serta kelayakan finansial. Evaluasi dari masing-masing aspek tersebut akan memberikan gambaran komprehensif mengenai kekuatan, peluang, kelemahan, dan risiko yang mungkin dihadapi oleh Bengkel “Rakyat Motor”. Dari sisi pasar, penting untuk memahami tingkat permintaan layanan servis di kawasan Jalan Rakyat, perilaku pelanggan, serta tingkat persaingan antar bengkel. Dari sisi teknis, perlu dipertimbangkan apakah lokasi, layout bengkel, peralatan yang digunakan, dan kapasitas pelayanan sudah memenuhi standar operasional yang efektif. Aspek finansial menjadi bagian paling krusial untuk menentukan apakah usaha layak dijalankan dari segi keuntungan. Melalui analisis NPV, IRR, Net B/C, dan Payback Period, dapat diketahui apakah modal yang ditanamkan akan memberikan manfaat ekonomi yang signifikan dalam jangka panjang. Perhitungan finansial juga membantu pemilik usaha untuk merencanakan strategi pengembangan, mengelola biaya operasional, serta menetapkan target pendapatan yang realistis.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini disusun untuk memberikan evaluasi kelayakan usaha Bengkel “Rakyat Motor” secara menyeluruh melalui analisis berbagai aspek pendukung. Hasil evaluasi ini diharapkan dapat menjadi dasar pertimbangan bagi pemilik dalam mengambil keputusan bisnis, meningkatkan kualitas layanan, serta merancang strategi pengembangan usaha yang lebih berkelanjutan di masa mendatang.

2. Kajian Pustaka

Sektor informal, termasuk usaha jasa bengkel sepeda motor, memiliki peran penting dalam mendorong mobilitas masyarakat di kota. Sektor informal sangat fleksibel dan dapat menyerap tenaga kerja lokal secara cepat, terutama di daerah dengan urbanisasi tinggi (Todaro, 1998). Sebagai pusat ekonomi Sumatera Utara, Medan mengalami peningkatan jumlah kendaraan bermotor, meningkatkan kebutuhan terhadap layanan perawatan dan perbaikan kendaraan. Hal ini sejalan dengan teori Button tentang permintaan jasa transportasi (Button, 1993) yang mengatakan bahwa permintaan jasa pendukung, seperti bengkel, akan meningkat seiring dengan peningkatan jumlah kendaraan. Usaha bengkel seperti “Rakyat Motor” memiliki prospek pasar yang terus berkembang dan perlu dievaluasi secara sistematis karena meningkatnya mobilitas masyarakat.

Menurut teori studi kelayakan bisnis (Gittinger, 1986) prinsip dasar evaluasi kelayakan usaha dapat dilihat dari empat aspek utama yaitu pasar, teknis, manajemen, dan finansial. Aspek pasar menilai keberlanjutan permintaan, aspek teknis menilai proses operasional, aspek manajemen menilai struktur manajemen, dan aspek finansial menilai kemampuan bisnis untuk memenuhi harapan keuntungan dan pengembalian modal. Keempat komponen tersebut berhubungan satu sama lain dalam bisnis bengkel karena kualitas layanan sangat bergantung pada kecepatan layanan, harga, dan kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, evaluasi kelayakan usaha bengkel harus dilakukan dari berbagai sudut pandang, bukan hanya dari sudut pandang finansial.

Teori perilaku konsumen (Kotler & Keller, 2012) sangat penting untuk menilai elemen pasar. Bisnis jasa seperti bengkel biasanya mempertimbangkan harga, aksesibilitas lokasi, pengalaman sebelumnya, dan kualitas layanan. Perbedaan antara persepsi dan harapan konsumen terhadap kualitas layanan akan memengaruhi keputusan mereka untuk kembali menggunakan layanan perusahaan tersebut (Zeithaml, Parasuraman, & Berry, 1990). Ini berlaku untuk “Rakyat Motor”, yang terletak strategis di Jalan Rakyat, karena evaluasi pasar harus mempertimbangkan preferensi konsumen sekitar, tingkat persaingan, dan persepsi kualitas layanan.

Dari sisi teknis, teori manajemen operasi (Heizer & Render, 2014) menekankan bahwa dalam bisnis berbasis jasa teknis seperti bengkel motor, efektivitas alur kerja, ketersediaan peralatan, kualitas SDM, dan pengendalian kualitas sangat penting. Kualitas hasil servis sangat bergantung pada keandalan teknisi dan kelengkapan peralatan. Untuk memastikan bengkel dapat memberikan layanan konsisten, pemeliharaan fasilitas juga harus diperhatikan. Menurut teori produktivitas (ILO, 1996) evaluasi teknis juga mempertimbangkan standar waktu pengerjaan dan efisiensi proses. Struktur proses yang baik meningkatkan produktivitas.

Aspek manajemen usaha merujuk pada teori manajemen klasik oleh (Fayol, 1916) yang menekankan peran perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan dalam menjalankan bisnis. Manajemen pada usaha kecil seperti bengkel seringkali sederhana dan berbasis pengalaman, sehingga evaluasi kelayakan harus menentukan apakah praktik manajemen yang diterapkan dapat membantu bisnis bertahan lama. Selain itu, menurut teori kewirausahaan (Schumpeter, 1934) inovasi adalah kunci keberhasilan usaha kecil. Inovasi dapat dicapai melalui layanan yang lebih baik, produk yang berbeda, atau strategi pemasaran yang lebih efektif.

Salah satu bagian penting dari studi kelayakan usaha adalah penilaian aspek finansial (Giatman, 2011). Penilaian finansial mencakup analisis biaya investasi, biaya operasional, pendapatan, dan indikator kelayakan seperti Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Benefit Cost Ratio (BCR), dan Payback Period (PP). Analisis Net Present Value pertama kali di perkenalkan oleh (Irving Fisher, 1930) yang menekankan bahwa nilai masa depan harus dikonversi ke nilai sekarang. Sementara, Internal Rate of Return (IRR) dikembangkan pada awal tahun 1900-an sebagai teknik untuk menilai pengembalian investasi. Indikator-indikator ini dapat digunakan dalam usaha bengkel untuk menentukan apakah modal yang dikeluarkan akan menghasilkan keuntungan yang memadai.

Teori biaya dan pendapatan (Mankiw, 2012) membantu menjelaskan bagaimana profitabilitas bisnis dipengaruhi oleh perubahan biaya variabel seperti upah tenaga kerja, biaya listrik, dan suku cadang. Perusahaan harus mampu mencapai titik impas, atau break even point, jika mereka ingin tetap beroperasi. Agar margin keuntungan bisnis bengkel tetap, struktur biaya, yang terdiri dari biaya tetap (sewa, listrik dasar) dan biaya variabel (suku cadang, biaya teknisi), harus dikelola dengan baik.

Dari perspektif persaingan pasar, teori Porter's Five Forces (Porter, 1980) dapat digunakan untuk menilai posisi kompetitif "Rakyat Motor" dari sudut pandang persaingan pasar. Ancaman dari pendatang baru, persaingan antar bengkel, kekuatan tawar-menawar pelanggan, kekuatan pemasok, dan ancaman dari produk substitusi adalah lima kekuatan utama. Karena banyaknya bisnis serupa di sekitar permukiman dan jalan raya, persaingan biasanya cukup tinggi di bengkel motor. Oleh karena itu, evaluasi kelayakan harus menentukan apakah bengkel mampu memberikan layanan yang berbeda yang cukup untuk menarik pelanggan.

Lokasi sangat penting untuk keberhasilan bengkel. Teori lokasi usaha (Weber, 1909) menyatakan bahwa faktor-faktor yang harus dipertimbangkan saat memilih lokasi yaitu biaya operasional, aksesibilitas, dan kedekatan dengan pasar. Meskipun demikian, bisnis jasa seperti bengkel harus berada di lokasi dengan arus kendaraan tinggi untuk meningkatkan visibilitas (Brown, 1993). "Rakyat Motor", yang terletak di Jalan Rakyat, yang merupakan jalan yang cukup ramai di Medan, memiliki potensi pasar yang bagus. Namun, masih perlu dievaluasi apakah lokasi tersebut ideal dari segi biaya dan aksesibilitas konsumen. Secara umum, evaluasi kelayakan usaha bengkel harus menggabungkan teori kelayakan, manajemen, dan ekonomi untuk menghasilkan analisis yang menyeluruh.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan studi kelayakan bisnis yang didasarkan pada pengumpulan data numerik untuk dianalisis secara objektif. Data primer diperoleh melalui observasi langsung pada aktivitas operasional Bengkel "Rakyat Motor", pencatatan biaya dan pendapatan, serta wawancara singkat terstruktur dengan pemilik dan teknisi untuk memperoleh data kuantitatif terkait kapasitas layanan, biaya operasional, serta volume pelanggan. Data sekunder diperoleh dari literatur, laporan statistik kendaraan bermotor, serta referensi biaya standar usaha bengkel. Seluruh data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis kelayakan yang meliputi perhitungan Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), dan Payback Period guna menilai tingkat keuntungan dan kelayakan usaha secara finansial, serta ditopang dengan analisis deskriptif kuantitatif pada aspek pasar, teknis, manajemen, hukum, dan sosial-ekonomi-lingkungan.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Analisis Aspek Pasar

Analisis aspek pasar bertujuan untuk mengetahui besarnya permintaan layanan bengkel di wilayah Jalan Rakyat, tingkat persaingan, serta karakteristik dan kebutuhan pelanggan sebagai dasar penentuan kelayakan usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik dan teknisi Bengkel "Rakyat Motor", diketahui bahwa lokasi bengkel dipilih karena berada di rumah pribadi pemilik, sehingga tidak memerlukan biaya renovasi maupun biaya sewa, sekaligus berada di lingkungan yang dekat dengan masyarakat pengguna sepeda motor. Kondisi ini memberi keuntungan tersendiri karena pemilik dapat mengelola usaha secara fleksibel dan menekan biaya operasional. Dari segi permintaan, bengkel ini memiliki jumlah pelanggan yang cukup tinggi, yaitu rata-rata 30 motor per hari. Angka ini menunjukkan bahwa kebutuhan layanan servis motor di kawasan Jalan Rakyat sangat besar, terutama untuk layanan servis ringan dan ganti oli yang menjadi jenis pekerjaan yang paling sering diminta pelanggan. Teknisi juga menyampaikan bahwa lonjakan pelanggan biasanya terjadi pada awal bulan, saat banyak pengguna motor melakukan perawatan rutin setelah menerima penghasilan bulanan.

Dari sisi biaya konsumsi material, pembelian oli dan sparepart mencapai sekitar Rp 100 juta per bulan, angka yang cukup signifikan dan mengindikasikan tingginya volume transaksi suku cadang maupun jasa pelayanan. Harga layanan utama tergolong kompetitif, seperti servis ringan dengan tarif rata-rata Rp 90.000 tergantung jenis motor, serta harga oli yang berkisar Rp 35.000–45.000. Kombinasi harga yang terjangkau dan permintaan yang stabil

menjadikan bengkel ini memiliki pasar yang relatif kuat di daerah tersebut. Hal ini juga dapat didorong oleh tingginya mobilitas masyarakat sekitar serta dominasi pengguna sepeda motor sebagai alat transportasi utama.

Sementara itu, dari sisi pesaing, wilayah Jalan Rakyat memang terdapat beberapa bengkel lain, tetapi tingkat persaingan masih tergolong moderat karena volume kendaraan di wilayah tersebut cukup besar untuk ditangani oleh beberapa penyedia layanan. Bengkel “Rakyat Motor” memiliki kelebihan dalam hal kedekatan dengan pelanggan lokal, akses mudah, dan jumlah pelanggan harian yang stabil. Namun demikian, beberapa kendala pasar masih muncul, terutama terkait keluhan pelanggan mengenai hasil servis yang kurang optimal. Pemilik menyampaikan bahwa bentuk penanganan yang dilakukan adalah memperbaiki kembali bagian yang dikeluhkan pelanggan tanpa dikenakan biaya tambahan. Meski menjadi solusi, hal ini menunjukkan pentingnya peningkatan kualitas layanan untuk mempertahankan loyalitas pelanggan.

Dari keseluruhan analisis, dapat disimpulkan bahwa aspek pasar bagi Bengkel “Rakyat Motor” memiliki peluang yang sangat baik. Permintaan layanan tinggi, kebutuhan masyarakat terhadap servis motor bersifat rutin, serta harga yang kompetitif menjadikan usaha ini memiliki potensi pasar yang kuat dan berkelanjutan. Untuk memaksimalkan peluang tersebut, peningkatan kualitas teknis, peningkatan kecepatan layanan, serta pengelolaan stok sparepart yang lebih baik dapat menjadi strategi yang penting dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar.

4.2 Analisis Aspek Teknis

Analisis aspek teknis bertujuan untuk memastikan bahwa Bengkel “Rakyat Motor” memiliki sarana, prasarana, dan proses operasional yang memadai untuk mendukung kelancaran layanan servis. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, operasi bengkel ini telah berjalan dengan memanfaatkan lokasi rumah pemilik sebagai tempat usaha, sehingga tidak memerlukan biaya renovasi maupun pembangunan ulang. Kondisi ini memberikan keuntungan signifikan dalam menekan biaya awal dan memungkinkan pemanfaatan ruang yang ada secara efisien. Lokasi yang berada langsung di tepi Jalan Rakyat juga memberikan akses mudah bagi pelanggan yang melintas, sehingga mendukung tingginya volume pelanggan harian.

Dari sisi desain dan tata letak (layout), bengkel ditata secara sederhana namun fungsional. Area pelayanan utama ditempatkan di bagian depan rumah agar mudah dijangkau pelanggan. Ruang servis mampu menampung beberapa unit motor secara bersamaan, memungkinkan teknisi bekerja pada lebih dari satu kendaraan dalam satu waktu. Ruang penyimpanan oli dan sparepart ditempatkan terpisah untuk menjaga kerapian dan memudahkan pengambilan barang saat proses servis berlangsung. Sementara itu, area tunggu pelanggan dibuat seadanya namun cukup nyaman, sehingga pelanggan dapat menunggu proses servis ringan, yang rata-rata membutuhkan waktu sekitar 1 jam, sesuai hasil wawancara dengan teknisi.

Peralatan yang digunakan dalam operasional bengkel tergolong dasar namun mencukupi untuk layanan servis rutin. Pemilik menyebutkan bahwa peralatan utama yang dibutuhkan dan dibeli pada awal usaha meliputi kunci-kunci bengkel dan kompresor, yang merupakan peralatan esensial dalam pengerjaan servis ringan hingga sedang. Meskipun belum memiliki banyak peralatan khusus untuk analisis mesin modern atau servis berat, kebutuhan utama pelanggan—yaitu servis ringan dan ganti oli—dapat dipenuhi dengan optimal. Tingginya pembelian oli dan sparepart yang mencapai sekitar Rp 100 juta per bulan juga menunjukkan bahwa bengkel telah menangani volume pekerjaan yang cukup besar.

Dari sisi kapasitas pelayanan, Bengkel “Rakyat Motor” mampu menangani sekitar 30 kendaraan per hari, angka yang cukup tinggi untuk bengkel umum skala kecil. Hal ini menunjukkan bahwa proses servis berjalan cepat, efisien, dan dapat mengakomodasi permintaan pelanggan yang datang sepanjang hari. Selain itu, teknisi menyebutkan bahwa pelanggan cenderung membludak pada awal bulan, sehingga kapasitas bengkel yang mampu menangani banyak unit menjadi keunggulan tersendiri. Dengan jumlah teknisi yang bekerja menggunakan sistem bagi hasil, mekanisme operasional dapat berjalan fleksibel tanpa beban gaji tetap yang besar. Namun demikian, tingginya jumlah pelanggan juga menuntut koordinasi teknis yang baik agar hasil pekerjaan terjaga kualitasnya dan komplain pelanggan dapat diminimalkan.

Pemenuhan aspek teknis secara keseluruhan menunjukkan bahwa Bengkel “Rakyat Motor” telah memiliki fasilitas, peralatan, serta kapasitas pelayanan yang memadai untuk memenuhi permintaan pasar di sekitarnya. Walaupun masih terdapat ruang pengembangan seperti penambahan peralatan diagnostik modern atau peningkatan area kerja, kondisi teknis yang ada saat ini telah cukup mendukung operasional usaha dan memungkinkan kelangsungan kegiatan servis secara efektif dan efisien.

4.3 Analisis Aspek Manajemen & Operasional

Analisis aspek manajemen dan operasional bertujuan untuk menilai bagaimana usaha Bengkel “Rakyat Motor”

dikelola, bagaimana pembagian tugas dilakukan, serta bagaimana proses kerja dijalankan untuk memastikan layanan berlangsung dengan baik. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, bengkel ini masih dikelola secara sederhana dengan struktur organisasi yang tidak terlalu formal. Pemilik usaha sekaligus berperan sebagai penanggung jawab utama, pengambil keputusan, pengawas teknis, serta pengelola keuangan. Sementara itu, teknisi bekerja dengan sistem bagi hasil, bukan gaji tetap, sehingga setiap teknisi memperoleh bagian pendapatan berdasarkan pekerjaan yang mereka selesaikan. Sistem ini cukup umum digunakan di bengkel kecil karena memberikan fleksibilitas dan meningkatkan motivasi teknisi untuk bekerja lebih cepat dan efisien.

Dalam operasional sehari-hari, teknisi menangani pekerjaan berdasarkan urutan kedatangan pelanggan. Layanan yang paling sering dikerjakan adalah servis ringan dan ganti oli, dengan estimasi waktu pengerjaan rata-rata sekitar 1 jam per motor. Dengan jumlah pelanggan yang mencapai 30 motor per hari, teknisi dituntut bekerja cepat namun tetap menjaga hasil pekerjaan agar tidak menimbulkan komplain dari pelanggan. Kendala yang sering muncul menurut pemilik adalah adanya pelanggan yang mengeluh hasil servis kurang memuaskan. Untuk mengatasi hal ini, pemilik selalu menerapkan prinsip pelayanan ulang, yaitu memperbaiki kembali bagian yang dikomplain pelanggan tanpa tambahan biaya. Pendekatan ini menunjukkan bahwa meskipun manajemen bersifat sederhana, komitmen terhadap kepuasan pelanggan tetap menjadi prioritas operasional bengkel.

Jam operasional bengkel disesuaikan dengan kondisi lingkungan dan permintaan pelanggan, umumnya buka sejak pagi hingga sore hari. Volume pelanggan meningkat pada awal bulan, sehingga teknisi mempersiapkan diri untuk menangani beban kerja yang lebih padat pada periode tersebut. Dalam aspek prosedur, bengkel ini masih mengandalkan SOP informal yang dibangun dari pengalaman pemilik, seperti pemeriksaan awal kondisi kendaraan, estimasi biaya, pengerjaan, uji hasil, dan penyelesaian transaksi. Meskipun belum tertulis secara resmi, proses kerja berjalan teratur karena teknisi telah terbiasa dengan alur yang diterapkan. Secara keseluruhan, aspek manajemen dan operasional Bengkel “Rakyat Motor” sudah berjalan cukup baik untuk skala usaha kecil, meskipun peningkatan formalitas SOP dan pembagian peran akan sangat membantu peningkatan kualitas layanan ke depan.

4.4 Analisis Finansial

Analisis finansial pada Bengkel “Rakyat Motor” dilakukan untuk mengetahui sejauh mana usaha ini memberikan keuntungan dan apakah layak dijalankan dalam jangka panjang. Data finansial diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik dan teknisi, kemudian diolah menjadi estimasi pendapatan, biaya operasional, serta proyeksi arus kas lima tahun.

1. Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) digunakan untuk mengetahui besarnya selisih antara nilai sekarang dari manfaat (benefit) dengan nilai sekarang dari seluruh biaya (cost), termasuk investasi awal. Suatu usaha dinyatakan layak apabila nilai NPV lebih besar dari nol ($NPV > 0$), yang berarti usaha memberikan manfaat bersih melebihi biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan data Bengkel “Rakyat Motor”, investasi awal sebesar Rp20.000.000, sedangkan arus kas bersih tahunan yang diperoleh adalah sebesar Rp420.000.000 selama 5 tahun. Tingkat diskonto ditetapkan sebesar 10%.

Tabel 1. Perhitungan NPV Bengkel “Rakyat Motor”

Tahun	Investasi (Rp)	Benefit (Rp)	DF 10%	PV Benefit (Rp)
0	20.000.000	–	1,0000	(20.000.000)
1	–	420.000.000	0,9091	381.818.182
2	–	420.000.000	0,8264	347.086.777
3	–	420.000.000	0,7513	315.552.147
4	–	420.000.000	0,6830	286.865.588
5	–	420.000.000	0,6209	260.813.232
Total PV Benefit				1.592.135.926

Perhitungan NPV:

$$NPV = \sum PV(\text{Benefit}) - \text{Investasi Awal}$$

$$NPV = 1.592.135.926 - 20.000.000$$

$$NPV = \text{Rp}1.572.135.926$$

Nilai NPV sebesar Rp1.572.135.926 (positif dan sangat besar) menunjukkan bahwa manfaat bersih yang diterima Bengkel “Rakyat Motor” jauh melebihi nilai investasi awal yang dikeluarkan. Dengan demikian, usaha bengkel sangat layak secara finansial, memberikan keuntungan tinggi, serta mampu menciptakan nilai tambah

dalam jangka panjang.

2. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) merupakan tingkat pengembalian investasi yang diperoleh dari suatu usaha. Suatu proyek dinyatakan layak apabila nilai IRR lebih besar daripada tingkat bunga atau tingkat diskonto yang digunakan. Dalam analisis ini digunakan tingkat diskonto 10%. Karena arus kas Bengkel “Rakyat Motor” sangat besar dibandingkan investasi awal, maka hasil perhitungan menyebabkan nilai IRR berada pada angka yang sangat tinggi, yaitu lebih dari 200% per tahun.

Tabel 2. Perhitungan IRR

Uraian	Nilai
Investasi awal	Rp 20.000.000
Arus kas tahunan	Rp 420.000.000
Periode	5 tahun
Tingkat diskonto	10%
IRR	> 200%

Nilai IRR yang jauh melampaui tingkat diskonto (10%) membuktikan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh Bengkel “Rakyat Motor” sangat tinggi. Hal ini mengindikasikan bahwa investasi yang ditanamkan menghasilkan pengembalian modal yang sangat cepat dan risiko usaha tergolong rendah. Dengan demikian, dari sisi IRR, usaha ini dinilai sangat layak bagi investor.

3. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Net Benefit Cost Ratio digunakan untuk mengetahui perbandingan antara manfaat bersih (benefit) dengan total biaya yang dikeluarkan. Suatu usaha dikategorikan layak apabila nilai Net B/C lebih besar dari 1 (Net B/C > 1).

Tabel 3. Perhitungan Net B/C

Komponen	Nilai (Rp)
Total PV Benefit	1.592.135.926
Investasi awal	20.000.000
Net Benefit (PV Benefit – Investasi)	1.572.135.926

Perhitungan:

$$Net\ B/C = \frac{Net\ Benefit}{Investasi}$$

$$Net\ B/C = \frac{1.572.135.926}{20.000.000}$$

$$Net\ B/C = 78,60$$

Nilai Net B/C sebesar 78,60 berarti bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan oleh Bengkel “Rakyat Motor” mampu menghasilkan manfaat bersih sebesar Rp78,60. Angka ini menunjukkan bahwa usaha bengkel memiliki tingkat efisiensi dan profitabilitas yang sangat tinggi. Karena nilai Net B/C jauh lebih besar dari 1, maka usaha ini dinilai sangat layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

4. Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)

Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C) digunakan untuk mengetahui perbandingan antara manfaat kotor (*present value benefit*) dengan total biaya yang dikeluarkan, meliputi biaya investasi awal dan biaya operasional. Suatu usaha dinyatakan layak apabila nilai Gross B/C lebih besar dari satu (Gross B/C > 1), yang menunjukkan bahwa manfaat kotor mampu menutupi seluruh biaya serta masih menyisakan keuntungan.

Berdasarkan analisis arus kas Bengkel “Rakyat Motor”, diperoleh nilai Present Value (PV) Benefit sebesar Rp1.592.135.926. Sementara total biaya yang dikeluarkan terdiri atas investasi awal sebesar Rp20.000.000, dengan estimasi biaya operasional yang telah tertutup dalam perhitungan keuntungan bersih tahunan, sehingga fokus perhitungan digunakan pada total pembiayaan awal.

Tabel 4. Perhitungan Gross B/C Bengkel “Rakyat Motor”

Tahun	Benefit (Rp)	DF 10%	PV Benefit (Rp)
1	420.000.000	0,9091	381.818.182
2	420.000.000	0,8264	347.086.777
3	420.000.000	0,7513	315.552.147

4	420.000.000	0,6830	286.865.588
5	420.000.000	0,6209	260.813.232
Total PV Benefit			1.592.135.926
Uraian		Nilai (Rp)	
Total PV Benefit		1.592.135.926	
Investasi awal		20.000.000	
Total Biaya		20.000.000	

Perhitungan Gross B/C:

$$Gross\ B/C = \frac{PV\ Benefit}{Total\ Biaya}$$

$$Gross\ B/C = \frac{1.592.135.926}{20.000.000}$$

$$Gross\ B/C = 79,61$$

Nilai Gross B/C sebesar 79,61 menunjukkan bahwa manfaat kotor usaha Bengkel “Rakyat Motor” mencapai hampir 80 kali lipat dari nilai biaya investasi yang dikeluarkan. Rasio ini menandakan bahwa usaha memiliki tingkat efisiensi yang sangat tinggi dan kemampuan yang kuat dalam menghasilkan pendapatan. Dengan nilai Gross B/C jauh di atas satu, usaha ini sangat layak untuk dijalankan dan menunjukkan potensi keuntungan yang besar.

5. Profitability Ratio (PR)

Profitability Ratio (PR) digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan usaha dengan membandingkan laba bersih (*present value*) terhadap total investasi awal. Apabila nilai PR lebih besar dari satu, maka usaha dinilai menghasilkan keuntungan yang melebihi nilai investasi sehingga layak untuk dilaksanakan.

Tabel 5. Perhitungan Profitability Ratio Bengkel “Rakyat Motor”

Komponen	Nilai (Rp)
PV Benefit	1.592.135.926
Investasi awal	20.000.000
PV Laba Bersih	1.572.135.926
Profitability Ratio (PR)	78,60

Perhitungan PR:

$$PR = \frac{PV\ Benefit - PV\ Biaya}{PV\ Investasi}$$

$$PR = \frac{1.592.135.926 - 20.000.000}{20.000.000}$$

$$PR = 78,60$$

Nilai PR sebesar 78,60 menunjukkan bahwa setiap Rp1 modal yang diinvestasikan pada Bengkel “Rakyat Motor” mampu menghasilkan keuntungan bersih sebesar Rp78,60. Nilai ini mencerminkan tingkat profitabilitas usaha yang sangat kuat dan efisiensi investasi yang sangat tinggi. Oleh karena itu, usaha bengkel ini dapat dikategorikan sangat menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

6. Payback Period (PP)

Payback Period (PP) digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal investasi awal dari arus kas bersih tahunan yang dihasilkan usaha. Semakin singkat waktu pengembalian modal, semakin rendah risiko yang dimiliki suatu usaha. Berdasarkan data, investasi awal Bengkel “Rakyat Motor” adalah sebesar Rp20.000.000. Arus kas bersih yang diperoleh setiap tahun diperkirakan sebesar Rp420.000.000.

Tabel 6. Perhitungan Payback Period Bengkel “Rakyat Motor”

Tahun	Net Benefit (Rp)	Kumulatif NB (Rp)
0	(20.000.000)	(20.000.000)
1	420.000.000	400.000.000 → Balik modal

Karena investasi telah tertutup pada tahun pertama, maka perhitungannya sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Net Benefit Tahunan}}$$

$$PP = \frac{20.000.000}{420.000.000}$$

$$PP = 0,0476 \text{ tahun}$$

$$PP \approx 0,6 \text{ bulan} \approx 18 \text{ hari}$$

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa Payback Period hanya sekitar 18 hari atau kurang dari 1 bulan. Artinya, modal awal usaha Bengkel “Rakyat Motor” dapat kembali dalam waktu yang sangat singkat. Periode pengembalian yang cepat ini mengindikasikan bahwa risiko usaha sangat rendah dan arus kas usaha tergolong sangat kuat. Dengan demikian, usaha bengkel dapat dinyatakan sangat layak dan menarik sebagai peluang investasi.

Secara keseluruhan, hasil analisis finansial menunjukkan bahwa Bengkel “Rakyat Motor” berada pada posisi yang sangat menguntungkan dan layak dijalankan. Arus kas positif setiap tahun, tingkat pengembalian yang tinggi, serta periode balik modal yang sangat singkat menjadikan usaha ini memiliki prospek finansial yang sangat baik untuk jangka panjang.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pasar, teknis, manajemen-operasional, hukum, sosial-ekonomi-lingkungan, serta kajian finansial, dapat disimpulkan bahwa usaha Bengkel “Rakyat Motor” memiliki prospek yang sangat baik untuk dijalankan dan dikembangkan. Dari sisi pasar, permintaan layanan servis motor di kawasan Jalan Rakyat cukup tinggi, ditunjang oleh lokasi strategis dan minimnya pesaing besar. Aspek teknis dan operasional juga menunjukkan bahwa bengkel telah berfungsi dengan efektif melalui pemanfaatan ruang sederhana, penggunaan peralatan yang memadai, serta sistem kerja teknis yang sudah berjalan. Aspek hukum terpenuhi dengan adanya kelengkapan izin usaha, sementara dari sisi sosial dan lingkungan, usaha ini memberikan kontribusi positif berupa penyerapan tenaga kerja dan layanan yang bermanfaat bagi masyarakat tanpa menimbulkan dampak lingkungan yang signifikan. Analisis finansial menunjukkan tingkat kelayakan yang sangat kuat, ditandai dengan NPV positif, IRR jauh di atas tingkat diskonto, Net B/C yang sangat tinggi, serta Payback Period yang sangat singkat. Dengan demikian, Bengkel “Rakyat Motor” dinyatakan layak dan berpotensi berkembang lebih besar apabila dikelola dengan strategi peningkatan kualitas layanan dan efisiensi operasional yang berkelanjutan.

Referensi

1. Hasugian, I. A., Sidauruk, P. H., & Zalukhu, A. (2020). Evaluasi Ekonomi Teknik Pada Usaha Bengkel Las (Studi Kasus Bengkel Las XYZ, Medan, Sumatera Utara). *Buletin Utama Teknik*, 15(2), 190-195.
2. Hasugian, I. A., Sidauruk, P. H., & Zalukhu, A. (2020). EVALUASI EKONOMI TEKNIK PADA USAHA BENGKEL LAS. *Buletin Utama Teknik Vol*, 15(2)
3. Beni, S. (2023). EVALUASI KELAYAKAN USAHA AYAM POTONG SAMU’ADUP DI KECAMATAN LUMAR KABUPATEN BENGKAYANG. *RISTEK: Jurnal Riset, Inovasi dan Teknologi Kabupaten Batang*, 7(2), 38-47.
4. Darmawan, C. (2016). Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Bengkel Motor Henry. *Jurnal Manajemen Maranatha*, 15(2).
5. Wakhida, N. A., Rofiqoh, N. S. I. A., Muzakki, P. A. Z., Wulandari, A. P. A., & Ananda, M. D. (2025). Analisis Kelayakan Usaha Pada Pondok Pesantren Darul Hikmah Al-Ghazalie. *Menulis: Jurnal Penelitian Nusantara*, 1(6), 378-383.
6. Teluma, A. K., & Apriyono, T. (2023). ANALISIS KELAYAKAN USAHA PADA BENGKEL BAN MOBIL GRACIA DI KABUPATEN MIMIKA. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(4), 544-553.
7. Sunarto, A. H. M. H. (2022). Analisis Kelayakan Investasi Usaha Bengkel “Speedshop” di Samarinda. *Ekonomia*, 11(1), 121-128.
8. Hidayah, P. S., Lesmana, I. S., & Romli, O. (2024). ANALISIS STUDI KELAYAKAN FINANSIAL PADA USAHA BENGKEL MOBIL & ALAT BERAT (STUDI KASUS: WARTO DIESEL SERVICE INJECTION PUMP–NOZZLE, DI SUMATERA SELATAN). *JURNAL ILMIAH RESEARCH AND DEVELOPMENT STUDENT*, 2(3), 46-57.
9. Dianawati, A. (2025). ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS BENGKEL MOTOR KAZERO DI CUGENANG KAB. CIANJUR. *General Bookkeeping Service Journal*, 1(1), 11-22.
10. Apriyanto, A., Abidin, Z., & Rupaidah, E. (2024). Analisis Kelayakan Usaha Revitalisasi Rice Milling Plant (RMP) di Desa Wonosari Kecamatan Mesuji Timur Kabupaten Mesuji. *Jurnal MeA (Media Agribisnis)*, 9(2), 214-220.
11. Todaro, M. P. (1998). *Economic Development* (6th ed.). Addison-Wesley.
12. Button, K. J. (1993). *Transport Economics* (2nd ed.). Edward Elgar Publishing.
13. Gittinger, J. P. (1986). *Economic Analysis of Agricultural Projects*. Johns Hopkins University Press.
14. Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing Management* (14th ed.). Pearson Education.
15. Zeithaml, V. A., Parasuraman, A., & Berry, L. L. (1990). *Delivering Quality Service: Balancing Customer Perceptions and Expectations*. Free Press.
16. Heizer, J., & Render, B. (2014). *Operations Management* (11th ed.). Pearson Education.
17. Mankiw, N. G. (2012). *Principles of Economics* (6th ed.). Cengage Learning.
18. Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.