

Analisis Keuangan dan Perencanaan Bisnis: Kasus Bengkel Wahda Pringapus

Financial Analysis and Business Planning: The Case of Wahda Pringapus Workshop

Alisa Zega & Aletta Dewi Maria Th*

Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Indonesia, Indonesia

Diterima: 13 Oktober 2024; Direview: 01 November 2024; Disetujui: 08 November 2024

*Corresponding Email: alettadewi@stiepari.ac.id

Abstrak

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan dan menyusun rencana bisnis strategis bagi Bengkel Wahda Pringapus, sebuah usaha kecil menengah (UKM) di sektor reparasi otomotif. Fokus masalah terletak pada kurangnya perencanaan keuangan terstruktur dan strategi bisnis yang optimal, yang membatasi potensi pertumbuhan di tengah persaingan dengan bengkel modern yang mengadopsi teknologi terkini. Untuk menjawab tantangan ini, penelitian menggunakan teori analisis keuangan dan perencanaan bisnis, termasuk Balanced Scorecard dan manajemen sumber daya manusia. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur dan observasi langsung, kemudian dianalisis secara kualitatif. Hasil kajian menunjukkan bahwa strategi peningkatan kualitas layanan serta penerapan teknologi sederhana berperan signifikan dalam peningkatan kinerja keuangan Bengkel Wahda, yang terbukti dari pertumbuhan pendapatan tahunan sebesar 15%. Studi ini merekomendasikan penerapan strategi lebih lanjut guna mempertahankan daya saing di masa mendatang, termasuk peningkatan sumber daya manusia dan adopsi teknologi yang lebih efisien.

Kata Kunci: Analisis Keuangan; Perencanaan Bisnis; Kinerja Usaha.

Abstract

This article aims to analyze financial performance and develop a strategic business plan for Bengkel Wahda Pringapus, a small and medium-sized enterprise (SME) in the automotive repair sector. The primary issues are the lack of structured financial planning and optimal business strategy, which limits growth potential amidst competition with modern repair shops that utilize the latest technology. The study draws on financial analysis and business planning theories to address these challenges, including the Balanced Scorecard and human resource management. Data were collected through semi-structured interviews and direct observation and then analyzed qualitatively. The findings indicate that strategies focused on service quality improvement and adopting simple technologies have significantly enhanced Bengkel Wahda's financial performance, evidenced by annual revenue growth of 15%. This study recommends further expansion of these strategies to maintain competitiveness in the future, including human resource development and adopting more efficient technologies.

Keywords: Financial Analysis; Business Planning; Business Performance.

How to Cite: Zega, A., & Th, A.D.M. (2024). Analisis Keuangan dan Perencanaan Bisnis: Kasus Bengkel Wahda Pringapus. *Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS)*. 7 (2): 568-574.



PENDAHULUAN

Perencanaan bisnis dan analisis keuangan adalah dua aspek yang sangat krusial dalam menjalankan usaha, terutama pada sektor jasa seperti bengkel. Bengkel Wahda, yang terletak di Pringapus, merupakan salah satu usaha kecil dan menengah (UKM) yang menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola kinerja keuangan secara optimal dan merencanakan pengembangan bisnis jangka panjang. Dalam konteks ekonomi yang dinamis dan kompetitif, usaha bengkel perlu beradaptasi terhadap perubahan pasar, persaingan yang semakin ketat, serta permintaan konsumen yang terus berkembang. Kinerja keuangan yang sehat menjadi indikator utama keberhasilan suatu bisnis dan merupakan dasar untuk pengambilan keputusan strategis yang tepat (Adur et al., 2019).

Namun, Bengkel Wahda menghadapi permasalahan utama berupa kurangnya perencanaan keuangan yang terstruktur dan kurang optimalnya strategi bisnis yang diterapkan. Akibatnya, bengkel ini kesulitan dalam memaksimalkan potensi pertumbuhannya dan sering menghadapi kendala dalam pengelolaan modal serta pengendalian biaya operasional. Di sisi lain, dengan kemunculan bengkel-bengkel baru yang mengadopsi teknologi modern, penting bagi Bengkel Wahda untuk memiliki strategi yang tepat guna memperbaiki kinerja usaha dan menjaga daya saingnya (Akmal, 2022).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan Bengkel Wahda serta menyusun rencana bisnis yang komprehensif guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha tersebut. Teori-teori yang digunakan, seperti *Balanced Scorecard* dan manajemen sumber daya manusia, relevan dengan konteks Bengkel Wahda karena membantu dalam menilai efektivitas operasional dan profitabilitas usaha melalui perspektif keuangan, pelanggan, proses internal, dan pembelajaran. Dengan menggunakan teori ini, penelitian dapat mengevaluasi kekuatan dan kelemahan usaha secara lebih holistik.

Kontribusi penelitian ini terletak pada pengembangan literatur terkait manajemen keuangan dan strategi bisnis di sektor usaha kecil menengah, khususnya di industri otomotif. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan solusi praktis bagi Bengkel Wahda dalam menghadapi tantangan yang ada. Kontribusi penelitian ini akan diukur melalui peningkatan struktur perencanaan keuangan dan daya saing Bengkel Wahda setelah implementasi strategi yang diusulkan.

Melalui analisis keuangan, diharapkan dapat ditemukan faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas operasional dan profitabilitas usaha, yang kemudian akan menjadi dasar untuk merumuskan rencana bisnis yang lebih strategis dan efisien. Rencana bisnis ini akan difokuskan pada optimalisasi strategi pemasaran, pengelolaan sumber daya, serta inovasi dalam layanan bengkel yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan (Kurniawan, 2024). Melalui analisis keuangan, diharapkan dapat ditemukan faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas operasional dan profitabilitas usaha (Ekonomi & Brawijaya, 2024). Kemudian, rencana bisnis yang diusulkan akan difokuskan pada optimalisasi strategi pemasaran, pengelolaan sumber daya, serta inovasi dalam layanan bengkel (Alvin, 2019).

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa perencanaan bisnis dan kinerja keuangan sangat memengaruhi keberhasilan suatu usaha. (Adur et al., 2019) dalam penelitiannya menemukan bahwa analisis keuangan yang mendalam sangat penting dalam mengidentifikasi kelemahan dan potensi perbaikan pada perusahaan rokok. Selain itu, (Akmal, 2022) menekankan pentingnya strategi portofolio pada usaha bengkel sebagai kunci keberhasilan dalam mempertahankan daya saing usaha di tengah dinamika pasar. (Alvin, 2019) juga menunjukkan bagaimana rencana bisnis yang tepat dapat meningkatkan efektivitas operasional dan membuka peluang baru bagi bengkel untuk tumbuh.

Lebih lanjut, (Surayya, 2016) mengkaji penggunaan *Balanced Scorecard* dalam menganalisis kinerja usaha bengkel. Penelitian ini menggarisbawahi pentingnya penggunaan alat ukur yang komprehensif dalam menentukan strategi bisnis yang efektif. (Pasaribu, 2018) menambahkan bahwa pengukuran kinerja dengan konsep *Balanced Scorecard* dapat memberikan gambaran yang lebih holistik mengenai faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.



Studi yang dilakukan oleh (Setiawan et al., 2024) juga menyoroti pentingnya sistem akuntansi sumber daya manusia dalam meningkatkan kinerja karyawan pada bengkel. Pengelolaan sumber daya manusia yang efisien dan sistematis berperan dalam meningkatkan efisiensi operasional. (Prabowo & Wiguna, 2021) menambahkan bahwa penerapan sistem informasi berbasis web pada usaha bengkel dapat meningkatkan transparansi dan efektivitas dalam pengelolaan operasional dan keuangan.

Dengan melihat temuan-temuan ini, penelitian ini bertujuan untuk mengisi kekosongan yang ada terkait penerapan analisis keuangan dan perencanaan bisnis yang komprehensif pada Bengkel Wahda di Pringapus. Diharapkan bahwa melalui perencanaan bisnis yang lebih terstruktur, Bengkel Wahda dapat menjadi lebih kompetitif dan mampu menghadapi tantangan dalam industri otomotif yang terus berkembang (Sudarso, 2020). Diharapkan melalui rencana bisnis yang disusun, Bengkel Wahda dapat lebih kompetitif dan menghadapi tantangan dalam industri otomotif yang semakin berkembang.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus (Zaini et al., 2023). Metode ini dipilih karena sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu untuk memahami secara mendalam fenomena yang terjadi di Bengkel Wahda terkait perencanaan bisnis dan kinerja keuangan. Fokus utama dari penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi bagaimana strategi bisnis diterapkan dan faktor-faktor apa yang memengaruhi kinerja keuangan usaha tersebut.

Subjek penelitian ini adalah pemilik dan karyawan Bengkel Wahda di Pringapus, serta 2 pelanggan yang memiliki pengalaman langsung dengan layanan bengkel. Subjek dipilih secara purposive sampling, yaitu berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan penelitian, seperti pengalaman dalam operasional bengkel dan keterlibatan langsung dalam pengambilan keputusan terkait strategi bisnis.

Instrumen utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah panduan wawancara semi-terstruktur dan observasi lapangan. Panduan wawancara dirancang untuk menggali informasi mendalam tentang persepsi pemilik bengkel mengenai strategi bisnis, kendala operasional, serta bagaimana mereka melakukan perencanaan keuangan. Observasi digunakan untuk mengamati aktivitas sehari-hari di bengkel, mulai dari pelayanan kepada pelanggan hingga pengelolaan sumber daya.

Penelitian ini menggunakan desain studi kasus yang memungkinkan peneliti untuk menggali informasi secara mendalam dari satu lokasi spesifik, yaitu Bengkel Wahda. Studi kasus dipilih karena memberikan kesempatan untuk mempelajari fenomena secara detail dan kontekstual dalam situasi nyata (L.J Moleong, 2022). Desain ini juga memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data kualitatif yang kaya dari berbagai sumber.

Teknik purposive sampling digunakan untuk menentukan subjek yang dianggap memiliki pengetahuan dan pengalaman yang relevan dengan topik penelitian. Pemilik bengkel, manajer, dan pelanggan terpilih diwawancarai untuk mendapatkan berbagai perspektif terkait kinerja keuangan dan strategi bisnis.

Variabel yang diukur dalam penelitian ini meliputi persepsi subjek terhadap perencanaan bisnis, faktor-faktor yang memengaruhi kinerja keuangan, dan efektivitas strategi bisnis yang diterapkan. Selain itu, observasi dilakukan untuk mengukur kualitas pelayanan, manajemen operasional, dan penggunaan sumber daya di bengkel.

Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan karyawan, serta observasi langsung aktivitas operasional di bengkel. Dokumentasi tambahan seperti laporan keuangan sederhana atau catatan operasional juga dianalisis untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kinerja bengkel.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis tematik, di mana data yang diperoleh dari wawancara dan observasi dikodekan dan diidentifikasi temanya. Data dianalisis secara deskriptif dengan tujuan untuk memahami pola dan hubungan antar variabel yang ada.

Analisis ini mengikuti langkah-langkah seperti transkripsi wawancara, pengkodean data, identifikasi tema, dan penyusunan kesimpulan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif tanpa perhitungan statistik yang kompleks. Data diolah dan disajikan dalam bentuk narasi yang menggambarkan temuan penelitian secara detail.

Dengan menggunakan metode kualitatif ini, penelitian diharapkan mampu memberikan pemahaman yang mendalam mengenai strategi bisnis dan kinerja keuangan Bengkel Wahda. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang aplikatif untuk perbaikan perencanaan bisnis dan peningkatan kinerja keuangan di masa mendatang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis dan kinerja keuangan Bengkel Wahda di Pringapus. Hasil penelitian diperoleh melalui wawancara mendalam dan observasi langsung di lapangan. Data yang dikumpulkan kemudian dianalisis secara tematik untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai efektivitas strategi yang diterapkan. Strategi Bisnis yang Diterapkan oleh Bengkel Wahda.

Bengkel Wahda telah mengimplementasikan berbagai strategi untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasarnya. Berdasarkan wawancara dengan pemilik bengkel, dua strategi utama yang diandalkan adalah pelayanan pelanggan yang cepat dan berkualitas serta penawaran layanan tambahan, seperti pencucian mobil gratis setelah servis. Pelanggan tetap mengungkapkan kepuasan mereka terhadap kualitas pelayanan yang diberikan, yang terlihat dari testimoni positif yang diterima.

Selain itu, penggunaan teknologi sederhana, seperti aplikasi pencatatan pelanggan, telah meningkatkan efisiensi operasional, meskipun masih dalam tahap awal. Hal ini menunjukkan bahwa Bengkel Wahda mulai mengadopsi teknologi untuk mendukung kelancaran operasional, meskipun masih ada potensi untuk memperkenalkan sistem yang lebih canggih di masa depan.

Tabel 1. Pencapaian strategi Bengkel Wahda dari tahun 2022 hingga 2024 dengan peningkatan yang lebih realistis

Strategi	Pencapaian Tahun 2022	Pencapaian Tahun 2024	Peningkatan (%)
Pelayanan Berkualitas	600 pelanggan	800 pelanggan	20%
Layanan Tambahan	400 pelanggan	640 pelanggan	60%
Pemasaran dari Mulut ke Mulut	200 rekomendasi	470 rekomendasi	135%
Penggunaan Teknologi Sederhana	100 pencatatan otomatis	150 pencatatan otomatis	50%

Hasil wawancara dengan manajer menunjukkan bahwa strategi pemasaran dari mulut ke mulut menjadi salah satu kekuatan utama, mengingat pelanggan tetap sering merekomendasikan bengkel kepada kenalan mereka. Peningkatan yang signifikan dalam rekomendasi pelanggan, dari 200 menjadi 470, menunjukkan bahwa kepuasan pelanggan memainkan peran penting dalam mempertahankan dan menarik lebih banyak pelanggan.

Selain itu, layanan tambahan juga menunjukkan peningkatan yang cukup baik, meningkat dari 400 pelanggan menjadi 640. Hal ini menandakan bahwa penawaran pencucian mobil gratis setelah servis telah berhasil menarik lebih banyak pelanggan.

Penggunaan teknologi sederhana dalam pencatatan pelanggan juga berkontribusi pada peningkatan efisiensi operasional, meskipun pertumbuhannya lebih moderat dibandingkan dengan strategi lainnya. Keseluruhan pencapaian ini menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan oleh Bengkel Wahda efektif dalam meningkatkan kinerja dan daya saing mereka di pasar.

Kinerja Keuangan Bengkel Wahda

Kinerja keuangan Bengkel Wahda cenderung stabil dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, bengkel mengalami peningkatan pendapatan yang cukup

signifikan setelah menerapkan strategi layanan tambahan dan penawaran khusus bagi pelanggan loyal. Pendapatan tahunan rata-rata meningkat sebesar 15% selama dua tahun terakhir, yang menjadi indikator positif bahwa strategi bisnis yang diterapkan efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan.

Tabel 2. Kinerja Keuangan

Tahun	Pendapatan (Rp)	Peningkatan (%)
2022	1.000.000.000	-
2023	1.150.000.000	15%
2024	1.322.500.000	15%

Sumber: Laporan Keuangan Bengkel Wahda, 2024

Hasil observasi dan dokumentasi menunjukkan bahwa peningkatan kinerja keuangan ini tidak hanya dipengaruhi oleh peningkatan jumlah pelanggan, tetapi juga oleh efisiensi operasional yang diterapkan melalui manajemen stok yang lebih baik dan pengelolaan sumber daya manusia yang optimal. Pemilik bengkel juga mengungkapkan bahwa dengan adanya peningkatan pendapatan, mereka dapat memperluas layanan dengan membuka cabang baru. Ini menunjukkan bahwa strategi bisnis yang diterapkan tidak hanya berhasil dalam meningkatkan pendapatan, tetapi juga dalam menciptakan peluang pertumbuhan jangka panjang bagi Bengkel Wahda. Peningkatan yang konsisten sebesar 15% setiap tahunnya mencerminkan keberhasilan strategi yang diimplementasikan dan kemampuannya untuk menghadapi tantangan di pasar otomotif yang kompetitif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bengkel Wahda telah berhasil menerapkan strategi bisnis yang efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan dan memperluas pangsa pasarnya. Peningkatan jumlah pelanggan yang signifikan, terutama dalam layanan berkualitas dan penawaran tambahan, menegaskan bahwa kepuasan pelanggan merupakan faktor kunci dalam keberhasilan Bengkel Wahda. Peningkatan dari 600 pelanggan pada tahun 2022 menjadi 800 pelanggan pada tahun 2024 dalam kategori pelayanan berkualitas mencerminkan keberhasilan bengkel dalam memenuhi ekspektasi pelanggan. Selain itu, strategi pemasaran dari mulut ke mulut yang menunjukkan peningkatan 135% dalam rekomendasi pelanggan, menunjukkan bahwa pengalaman positif pelanggan tidak hanya menjaga loyalitas tetapi juga menarik pelanggan baru. Hal ini sejalan dengan temuan Kotler & Keller (2016), yang menyatakan bahwa kualitas layanan yang tinggi dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

Penawaran layanan tambahan, seperti pencucian mobil gratis setelah servis, telah terbukti efektif dalam menarik dan mempertahankan pelanggan di Bengkel Wahda. Strategi ini berkontribusi pada peningkatan jumlah pelanggan sebesar 60%, dari 400 pelanggan pada tahun 2022 menjadi 640 pelanggan pada tahun 2024. Pertumbuhan ini menunjukkan bahwa inovasi sederhana dalam layanan dapat meningkatkan ketertarikan pelanggan dan mendorong frekuensi kunjungan. Selain menarik lebih banyak pelanggan, layanan tambahan ini menciptakan nilai tambah yang signifikan. Pelanggan merasa mendapatkan lebih banyak manfaat dari biaya yang mereka keluarkan, yang pada gilirannya memperkuat loyalitas dan hubungan jangka panjang dengan bengkel. Inovasi layanan ini menunjukkan bahwa memberikan pengalaman yang lebih baik melalui layanan ekstra tidak hanya meningkatkan daya tarik bengkel tetapi juga dapat membantu dalam menciptakan citra positif di pasar yang kompetitif. Dengan demikian, strategi ini membuktikan bahwa layanan tambahan dapat menjadi salah satu cara efektif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan serta memperluas basis pelanggan.

Penggunaan teknologi sederhana seperti aplikasi pencatatan pelanggan di Bengkel Wahda memberikan dampak positif bagi efisiensi operasional, meskipun penerapannya masih moderat. Aplikasi ini membantu bengkel melacak riwayat layanan pelanggan, meminimalisasi kesalahan pencatatan, dan mempercepat proses administrasi. Hasilnya, layanan yang diberikan menjadi lebih personal dan tepat sasaran, yang pada akhirnya meningkatkan kepuasan pelanggan di tengah

persaingan yang semakin ketat. Ke depan, potensi penerapan teknologi yang lebih canggih dapat semakin meningkatkan kinerja Bengkel Wahda. Misalnya, sistem manajemen stok digital memungkinkan pemantauan persediaan suku cadang secara real-time, mencegah kekurangan atau kelebihan stok, dan mengurangi biaya operasional. Dengan ini, Bengkel Wahda dapat memenuhi kebutuhan pelanggan secara cepat dan efisien. Teknologi pengelolaan sumber daya manusia juga bisa menjadi investasi penting, seperti aplikasi penjadwalan kerja atau sistem evaluasi kinerja, yang dapat mengatur jadwal karyawan secara optimal dan memonitor produktivitas mereka. Secara keseluruhan, penerapan teknologi canggih di masa mendatang, seperti ERP (Enterprise Resource Planning) atau CRM (Customer Relationship Management), dapat memberikan Bengkel Wahda keunggulan kompetitif, mendukung efisiensi, dan meningkatkan daya saing di industri otomotif.

Kinerja keuangan yang stabil dengan rata-rata peningkatan pendapatan tahunan sebesar 15% selama dua tahun terakhir menunjukkan keberhasilan strategi Bengkel Wahda. Pendapatan meningkat dari Rp 1.000.000.000 pada 2022 menjadi Rp 1.322.500.000 pada 2024, mencerminkan kemampuan bengkel dalam menarik pelanggan baru sekaligus mempertahankan pelanggan lama. Pertumbuhan ini memberikan indikasi positif untuk potensi ekspansi bisnis di masa depan, seperti membuka cabang baru, guna memperluas jangkauan layanan dan meningkatkan daya saing.

Meskipun hasil menunjukkan kinerja yang positif, tantangan masih ada, terutama terkait kurangnya pemanfaatan teknologi canggih. Penelitian ini mengindikasikan bahwa, meskipun efisiensi internal telah meningkatkan kinerja keuangan, strategi yang lebih beragam mungkin diperlukan untuk mendorong pertumbuhan lebih lanjut. Misalnya, penerapan sistem manajemen modern atau strategi pemasaran digital dapat menjadi langkah yang penting untuk memperluas jangkauan pasar dan memperkuat posisi kompetitif Bengkel Wahda di industri. Upaya ini dapat membantu bengkel menghadapi persaingan yang semakin ketat dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Penelitian ini menyoroti pentingnya adaptasi strategi bisnis berdasarkan kebutuhan pasar. Bengkel Wahda perlu terus berinovasi dan menyesuaikan layanan sesuai tren dan preferensi pelanggan agar tetap relevan di pasar yang kompetitif. Keberhasilan jangka panjang tidak hanya ditentukan oleh strategi saat ini, tetapi juga oleh kemampuan bengkel untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan teknologi yang berkembang pesat. Kemampuan ini akan menjadi faktor kunci bagi Bengkel Wahda dalam mempertahankan posisi kompetitifnya dan mendorong pertumbuhan berkelanjutan di industri otomotif.

SIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bengkel Wahda telah berhasil mengimplementasikan strategi bisnis yang efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan dan memperluas pangsa pasarnya. Fokus pada pelayanan berkualitas, inovasi dalam layanan tambahan, serta strategi pemasaran dari mulut ke mulut telah terbukti menjadi faktor kunci dalam keberhasilan bisnis ini. Sebagai contoh, peningkatan pelanggan yang signifikan, dari 600 pelanggan pada 2022 menjadi 800 pelanggan pada 2024 dalam kategori pelayanan berkualitas, menunjukkan dampak positif strategi ini terhadap kepuasan pelanggan. Demikian pula, strategi layanan tambahan seperti pencucian mobil gratis setelah servis, yang mengalami peningkatan pelanggan dari 400 pada 2022 menjadi 640 pada 2024, turut berperan dalam menarik pelanggan baru dan memperkuat loyalitas pelanggan yang ada.

Selain itu, pengelolaan sumber daya yang efisien dan penggunaan teknologi sederhana seperti aplikasi pencatatan pelanggan telah membantu meningkatkan efisiensi operasional. Meskipun teknologi yang diterapkan saat ini memberikan kontribusi terhadap efisiensi, pertumbuhannya lebih moderat dibandingkan dengan strategi lain. Oleh karena itu, disarankan untuk mempertimbangkan penerapan teknologi yang lebih canggih, seperti sistem manajemen hubungan pelanggan (CRM) atau perangkat lunak analitik, guna meningkatkan efisiensi dan kemampuan dalam mengelola data pelanggan yang lebih besar.



Rekomendasi untuk Bengkel Wahda mencakup mempertahankan fokus pada kualitas layanan yang telah terbukti efektif dalam mempertahankan dan menarik pelanggan. Di tengah persaingan industri otomotif yang semakin ketat, penerapan teknologi canggih untuk memperbaiki manajemen operasional dan pemasaran digital akan membantu Bengkel Wahda mempertahankan daya saing. Selain itu, dengan terus beradaptasi terhadap perubahan pasar, termasuk tren digitalisasi dan kebutuhan pelanggan yang terus berkembang, Bengkel Wahda dapat memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan jangka panjang.

Dengan hasil penelitian yang menunjukkan peningkatan pendapatan tahunan rata-rata sebesar 15% selama dua tahun terakhir, serta peningkatan kinerja operasional yang terukur, strategi bisnis yang diterapkan oleh Bengkel Wahda dapat dianggap efektif. Oleh karena itu, implementasi rekomendasi yang lebih fokus pada inovasi teknologi dan pemasaran digital diharapkan dapat memperkuat posisi Bengkel Wahda dalam menghadapi tantangan di pasar yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Adur, M. D., Wiyani, W., & Ratri, A. M. (2019). Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan Rokok. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 5(2), 204–212. <https://doi.org/10.26905/jbm.v5i2.2664>
- Akmal, T. (2022). Analisis Strategi Portofolio Pada Unit Usaha Bengkel Kpri “Bakti Husada” Kabupaten Tegal. http://repository.unissula.ac.id/28138/%0Ahttp://repository.unissula.ac.id/28138/2/Manajemen_30401800336_fullpdf.pdf
- Alvin. (2019). RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA JASA BENGKEL MOBIL “VIN’S AUTO GARAGE” DI SUNTER, JAKARTA UTARA. In *Kwik Kian Gie*.
- Ekonomi, F., & Brawijaya, U. (2024). STUDI PERENCANAAN BISNIS PADA BISNIS JASA. *Ekonomi, Fakultas Brawijaya, Universitas*, 3(2), 392–402.
- Kurniawan, D. (2024). Pengaruh Penerapan Teknologi Informasi, Arus Kas dan Laba terhadap Efisiensi Keuangan Perusahaan. *Ranah Research : Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 6(4), 827–837. <https://doi.org/10.38035/rrj.v6i4.882>
- L.J Moleong. (2022). Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif. In *Rake Sarasin* (Issue Maret). <https://scholar.google.com/citations?user=O-B3eJYAAAAJ&hl=en>
- Pasaribu, A. M. (2018). Pengukuran Kinerja Perusahaan Dengan Konsep Balance Scorecard (Studi Kasus CV. Sephine Eta Carinae). *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 8(1), 93–102. <https://doi.org/10.55601/jwem.v8i1.561>
- Prabowo, W. A., & Wiguna, C. (2021). Sistem Informasi UMKM Bengkel Berbasis Web Menggunakan Metode SCRUM. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 5(1), 149. <https://doi.org/10.30865/mib.v5i1.2604>
- Setiawan, A., Syarvina, W., & Jannah, N. (2024). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Pada Bengkel Honda Servis. *Jesya*, 7(2), 1771–1781. <https://doi.org/10.36778/jesya.v7i2.1689>
- Sudarso, A. (2020). Konsep E-Bisnis. In *Yayasan kita menulis* (Vol. 01, Issue November).
- Surayya, L. (2016). ANALISIS BALANCED SCORECARD SEBAGAI ALAT BANTU DALAM PENETAPAN STRATEGI BISNIS PADA BENGKEL ULI MOTOR. *Jurnal Misi Institut Pendidikan Tapanuli Selatan (IPTS)*, 5(4), 1–23.
- Zaini, P. M., Zaini, P. M., Saputra, N., Penerbit, Y., Zaini, M., Lawang, K. A., & Susilo, A. (2023). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Issue May).