

USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH SPAREPART MOTOR

Oleh:
Gitaayu Lestari¹, Burhanudin²

^{1,2} Program Studi Bimbingan dan Konseling
Fakultas Ilmu Pendidikan dan Pengetahuan Sosial
Universitas Indraprasta PGRI

Email : Gita.lestari219@gmail.com¹, hantzqintha@gmail.com²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan agar Mahasiswa dapat memperoleh gambaran dan wawasan terkait Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sparepart motor. Kunjungan usaha ini merupakan kegiatan yang dilakukan oleh Mahasiswa pada mata kuliah Kewirausahaan. Dilihat dari zaman yang semakin canggih ini, tersedia banyak marketplace yang dapat memudahkan semua orang berbelanja secara online. Dengan ketersediaannya berbagai marketplace, diharapkan Mahasiswa dapat memanfaatkan peluang usaha ini untuk membangun dan mengembangkan entrepreneurship dan berani memulai suatu bisnis yang menguntungkan. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu penelitian kualitatif dengan melalui wawancara dengan narasumber, dan studi literatur. Berdasarkan hasil penelitian bahwa usaha sparepart motor ini adalah usaha yang cukup menguntungkan, meskipun dalam menjalankan usaha sparepart motor secara online masih beresiko terjadinya barang rusak dalam proses pengiriman dan pemberian ulasan negatif, namun itu menjadi tantangan tersendiri untuk terus mengevaluasi dari segi pengemasan dan kualitas barang, hingga kualitas dan pelayanan yang diberikan untuk konsumen lebih maksimal dan memperoleh lebih banyak ulasan positif. Keberanian, ketekunan, kesabaran, serta kemampuan untuk terus mengevaluasi hasil menjadi modal utama yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha untuk terus meningkatkan kualitas penjualan yang lebih baik dan meraih kesuksesan secara optimal.

Kata Kunci : Mahasiswa, UMKM, Kewirausahaan

ABSTRACT

This research aims to enable students to gain an overview and insight regarding micro, small, and medium enterprises (MSMEs) motorbike spare parts. This business visit is an activity carried out by students in the Entrepreneurship course. Judging from this increasingly sophisticated era, there are many marketplaces available that can make it easier for everyone to shop online. With the availability of various marketplaces, it is hoped that students can take advantage of this business opportunity to build and develop entrepreneurship and have the courage to start a profitable business. The method used in this research is qualitative research using interviews with sources and a literature study. Based on research results, this motorbike spare parts business is quite profitable. Although running an online motorbike spare parts business still carries the risk of goods being damaged during the delivery process and giving negative reviews, it is a challenge in itself to continue to evaluate in terms of packaging and quality of goods. so that the quality and service provided to consumers is maximized and obtains more positive reviews. Courage, perseverance, patience, and the ability to continuously evaluate results are the main capital that an entrepreneur must have to continue to improve the quality of sales and achieve optimal success.

Keywords: students, UMKM, entrepreneurship

A. PENDAHULUAN

Mahasiswa adalah seseorang yang sedang menempuh studi di jenjang perguruan tinggi. Seorang Mahasiswa yang sedang belajar di jenjang perguruan tinggi, diharapkan mampu mengembangkan dirinya menjadi lebih baik untuk mempersiapkan diri sebelum menempuh dunia pekerjaan.

Kewirausahaan merupakan suatu proses kegiatan yang dilakukan oleh seseorang yang memiliki kreativitas dan inovasi untuk menciptakan sesuatu yang memiliki nilai dan manfaat. Menurut Wennekers dan Thurik (1999), kewirausahaan adalah "...kemampuan dan kemauan nyata seorang individu, yang berasal dari diri mereka sendiri, dalam tim di dalam maupun luar organisasi yang ada, untuk menemukan dan menciptakan peluang ekonomi baru (produk baru, metode produksi baru, skema organisasi baru dan kombinasi barang-pasar yang baru) serta untuk memperkenalkan ide-ide mereka kepada pasar, dalam menghadapi ketidakpastian dan rintangan lain, dengan membuat keputusan mengenai lokasi, bentuk dan kegunaan dari sumber daya dan intuisi." Dalam hal ini, Mahasiswa diharapkan mampu menumbuhkan dan mengembangkan jiwa *entrepreneurship* atau kewirausahaan agar menjadi individu yang berani memulai

suatu usaha dalam menciptakan peluang ekonomi baru melalui ide-ide yang kreatif.

Kunjungan usaha ini merupakan salah satu bentuk kegiatan dari mata kuliah Kewirausahaan yang harus dilakukan oleh Mahasiswa. Di zaman yang semakin canggih ini, teknologi semakin berkembang dan memudahkan manusia dalam memenuhi kebutuhannya, salah satunya berbelanja. Berbelanja kini dapat dilakukan secara *online* melalui berbagai marketplace yang telah disediakan. Kemudahan akses dalam berbelanja ini, dapat dijadikan peluang oleh para Mahasiswa dalam memanfaatkan marketplace sebagai sumber penghasilan baru.

UMKM di Indonesia telah menjadi bagian penting dari sistem perekonomian Indonesia (Suci, 2017). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ini merupakan sebuah bisnis yang dijalankan oleh individu, kelompok maupun usaha kecil sebagai usaha produktif yang dikembangkan untuk mendukung perekonomian masyarakat. UMKM di bidang otomotif juga sudah banyak di berbagai marketplace. Dalam kesempatan penelitian ini, kunjungan usaha dilakukan pada usaha *sparepart* motor milik Wanda Abdiadi di Depok.

JW Dapalen *Sparepart* motor merupakan suatu bisnis usaha *online* yang menjual berbagai komponen-komponen otomotif motor seperti Oli, Kampas Rem, *Bearing*, Bohlam, Komstir, *Seal Shock*, Gemuk, *Filter Udara*, *Bosh Conrod*, *Bosh Arm*, *Roller Set*, Busi, *Bosh Monoshock*, *Van Belt*, Cairan Ban Tubes, Kampas Ganda, *Filter Oli*, dan lain-lain dengan harga yang beragam, terjangkau dan memiliki fungsi penting agar motor dapat beroperasi dengan baik karena memiliki sistem kerja yang saling terkait satu dengan yang lainnya. *Sparepart* yang dijual pada toko *sparepart* ini antara lain untuk motor Honda, Yamaha, dan lainnya.

Usaha ini termasuk salah satu pemanfaatan teknologi yang berkembang dalam berbelanja, karena para konsumen tidak perlu pergi ke toko JW Dapalen secara langsung namun dapat langsung dibeli melalui aplikasi belanja *online* yang sudah tersedia seperti Lazada, Shopee, dan Tokopedia.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan wawasan dan gambaran kepada Mahasiswa tentang dunia bisnis dan sistem manajemennya, membantu menumbuhkan dan mengembangkan jiwa *entrepreneurship*, serta mampu memanfaatkan teknologi sebagai peluang bisnis untuk memperoleh keuntungan dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan untuk orang lain. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi siapapun yang membacanya, serta dapat menginspirasi dan menumbuhkan motivasi dalam diri para pembaca khususnya para Mahasiswa untuk berani memulai suatu usaha dengan percaya diri agar dapat meraih kesuksesan sebagai seorang wirausaha, yang tentunya didukung dengan ketekunan, kesabaran, sikap pantang menyerah, berusaha mengevaluasi kekurangan, dan tekad yang kuat untuk sukses

B. KAJIAN PUSTAKA

Kewirausahaan didefinisikan sebagai proses menciptakan sesuatu yang baru, yang bernilai, dengan memanfaatkan usaha dan waktu yang diperlukan, dengan memperhatikan risiko sosial, fisik, dan keuangan, dan menerima imbalan dalam bentuk uang dan kepuasan personal serta independensi (Hisrich et al, 2008). Menurut Eddy Soeryanto Soegoto (2009: 3) dalam Fitria Lestari, kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dilakukan berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberikan manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain (Lestari, 2013).

Sejalan dengan pendapat Eddy Soeryanto Soegoto (2009: 3) dalam Trustorini Handayani dan Yusuf Tanjung (2017: 31) Wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan perusahaannya unggul, dalam berwirausaha, seorang wirausahawan harus mampu menuangkan ide-ide kreatifnya dalam menciptakan sebuah inovasi yang baru untuk membangun, mengembangkan, serta memajukan bisnisnya agar menjadi unggul dan mampu bersaing dalam dunia bisnis.

Dalam perekonomian di Indonesia, kegiatan UMKM ini merupakan bagian terpenting dalam sistem perekonomian Indonesia. Dalam penelitian yang dilakukan Supriyanto (2006: 1) menyimpulkan bahwa ternyata Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mampu menjadi solusi penanggulangan kemiskinan di Indonesia (Suci, 2017). Hal ini dikarenakan dalam pengembangan UMKM ini memiliki potensi yang cukup baik, UMKM dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak sehingga berdampak positif pada kesejahteraan para pekerja dan dapat mengurangi angka pengangguran di Indonesia. Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan

Menengah (UMKM) terdapat dalam Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008. Sedangkan kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terdapat pada pasal 6 UU No.20 Tahun 2008.

Dalam bahasa Indonesia Spare parts berarti suku cadang. Sparepart motor sendiri merupakan komponen-komponen otomotif yang masing-masing komponennya memiliki fungsi masing-masing dan sparepart satu dengan yang lainnya saling terkait dan mempengaruhi kerja satu sama lain. Berdasarkan jenisnya, sparepart dibagi menjadi tiga diantaranya, Orisinil, NonPabrikan atau Aftermarket, dan KW. Orisinil merupakan produk sparepart asli biasanya dikenal dengan istilah Original Equipment Manufacturer atau OEM. Jenis ini memiliki kualitas yang bagus dan memiliki standar yang tinggi. Non-Pabrikan atau aftermarket merupakan istilah ini mengacu pada perusahaan yang membuat atau memproduksi onderdil untuk keperluan hobi, kustomisasi, balap dan berbagai keperluan lainnya. Dan KW merupakan produk palsu yang tidak diproduksi oleh perusahaan manufaktur ataupun mendapatkan lisensi dari produsen aslinya,

sehingga diragukan kualitasnya karena ada kemungkinan dapat membahayakan kendaraan. (Int, 2022).

C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif melalui wawancara, dan studi literatur terkait UMKM Sparepart Motor. Penelitian kualitatif dimulai dengan ide yang dinyatakan dengan pertanyaan penelitian (research questions). Pertanyaan penelitian tersebut yang nantinya akan menentukan metode pengumpulan data dan bagaimana menganalisisnya. Metode kualitatif bersifat dinamis, artinya selalu terbuka untuk adanya perubahan, penambahan, dan penggantian selama proses analisisnya (Srivastava, A. & Thomson, S.B., 2009) (Wibisono, 2019).

Peneliti mengumpulkan data atau informasi dengan melakukan wawancara dengan pemilik usaha JW Dapalen Sparepart Motor, dan literasi atau studi pustaka dari jurnal serta artikel. Dari data atau informasi yang telah diperoleh kemudian direduksi untuk menajamkan data sedemikian rupa sehingga peneliti dapat menarik kesimpulan yang selanjutnya diverifikasi selama penelitian berlangsung. Kemudian dilakukan uji keabsahan data untuk memastikan bahwa data yang telah diperoleh itu sesuai (relevan).

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

JW Dapalen Sparepart motor merupakan suatu usaha online yang berlokasi di Jalan Cagar Alam Selatan No. 29 Depok, Pancoran Mas, Jawa Barat, 1436. Toko online JW Dapalen Sparepart Motor ini menjual berbagai komponenkomponen otomotif motor seperti Oli, Kampas Rem, Bearing, Bohlam, Komstir, Seal Shock, Gemuk, Filter Udara, Bosh Conrod, Bosh Arm, Roller Set, Busi, Bosh Monoshock, Van Belt, Cairan Ban Tubes, Kampas Ganda, Filter Oli, dan lain-lain dengan harga yang beragam, terjangkau dan memiliki fungsi penting agar motor dapat beroperasi dengan baik karena memiliki sistem kerja yang saling terkait satu dengan yang lainnya. Sparepart yang dijual pada toko sparepart ini antara lain untuk motor Honda, Yamaha, dan lainnya. Bisnis usaha sparepart motor ini berdiri sejak tahun 2021. Toko sparepart motor ini sudah terdaftar dalam berbagai marketplace seperti Lazada, Shopee dan Tokopedia dengan 99% penilaian positif di Lazada, rating 4.8 (433 penilaian) di Shopee, dan rating 4.8 di Tokopedia.

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber, diperlukan ketekunan dan kesabaran dalam menjalankan usaha sparepart motor ini. Tidak jarang atau bahkan tidak sekali dua kali dalam proses penjualan secara online mengalami kendala seperti terjadi kesalahan pengiriman produk, atau jumlah barang yang dikirim tidak sesuai kuantitas yang tertera, atau bahkan ada yang memberikan

ulasan palsu terkait produk yang diterima tidak sesuai padahal sudah yakin melalui pengecekan ulang bahwa barang yang dikirim sesuai, ada juga yang memberi ulasan bahwa barang yang diterima dalam keadaan rusak (rusak di jalan selama proses pengiriman yang bisa saja terjadi karena faktor tertimbun barang lainnya atau pengemasan produk yang kurang baik). Belum lagi persaingan antar sesama penjual yang menjual dengan harga yang dapat menjatuhkan harga pasar. Namun, semua itu tidak lantas membuat pemilik usaha menyerah dan patah semangat. Pemilik usaha secara tekun akan selalu belajar dari kesalahan untuk memperbaiki kualitas penjualannya menjadi lebih baik lagi, serta mengevaluasi dari segi kinerja dan kualitas produk agar penjualannya lebih baik lagi.

Sejarah JW Dapalen Sparepart Motor

Awalnya, pemilik usaha memulai usaha sparepart ini saat sedang menyelesaikan skripsinya di tahun 2021 dengan bermodalkan sedikit banyaknya ilmu jualan yang diperoleh dari sang Ayah yang pada masa mudanya adalah seorang pedagang, serta modal awal yang diberikan oleh sang Ayah untuk membuka usaha ini, akhirnya pemilik usaha merasa mantap untuk mencoba bisnis ini. Sang Ayah memang memiliki pekerjaan sampingan di samping pekerjaan utamanya sebagai karyawan swasta, yaitu seorang guru dan kepala program di SMK Jurusan Teknik Sepeda Motor. Pemilik usaha juga suka membongkar pasang motor sendiri di rumah bersama sang Ayah, sehingga terpikirkan ide untuk membuka bisnis jualan komponen motor (sparepart motor).

Dorongan serta dukungan dari keluarga, menjadi sumber penyemangat utama pemilik usaha dalam mensukseskan usahanya. Hasil yang diperolehnya kini bukan hanya dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya, namun juga dapat membantu perekonomian diri sendiri dan orang tuanya, juga memenuhi kebutuhan kedua adiknya.

Analisis SWOT

- 1) Strengths (Kekuatan): Harga Terjangkau / lebih murah (diperoleh dari distributor atau orang pertama), dan menghasilkan uang.
- 2) Weakness (Kelemahan): Barang dapat rusak saat proses pengiriman, banyak kasus penipuan barang tidak sesuai, dan persaingan yang ketat.
- 3) Opportunity (Peluang): Barang yang disediakan bermacam-macam, barang yang dijual banyak dibutuhkan, dan penjualan di marketplace bisa menjangkau lebih banyak pembeli.
- 4) Threats (Ancaman): Dapat saling menjatuhkan sesama penjual dengan memberikan ulasan palsu / negatif, dan terdapat seller / penjual online lain yang menjual produk yang sama dengan harga yang terlalu murah hingga dapat merusak / menjatuhkan harga pasar.

Kepengurusan Usaha (SDM)

Saat ini toko JW Dapalen Sparepart Motor belum memiliki karyawan lain selain anggota keluarganya sendiri yaitu Adik dan Ibunya. Sejak awal berdiri hingga saat ini, Adik dan Ibunya ikut membantu proses pengemasan barang sebelum dikirim ke ekspedisi. Kesabaran dan konsistensi jualan menjadi modal tantangan terbesar terutama pada tahun pertama jualan online, sehingga seiring berjalannya waktu penjualan pun kian meningkat seiring berjalannya waktu.

Produksi

Produk utama merupakan produk yang mempunyai manfaat dan bisa dikonsumsi atau digunakan oleh konsumen. Produk utama yang dijual di toko ini diantaranya, Kampas Rem, Bearing, Bohlam, Komstir, Seal Shock, Gemuk, Filter Udara, Bosh Conrod, Bosh Arm, Roller Set, Busi, Bosh Monoshock, Van Belt, Kampas Ganda, Filter Oli.

Produk sampingan merupakan produk yang mempunyai nilai jual lebih rendah dari produk utama. Produk sampingan yang dijual di toko ini yaitu hanya Cairan Ban Tubes.

Stok produk dari toko ini tidak diperbarui setiap bulan, melainkan setiap minggu bisa satu sampai dua kali stock opname, dan tergantung seberapa cepat stok barang-barang tertentu yang habis lebih dulu biasanya akan segera langsung diperbarui secepatnya.

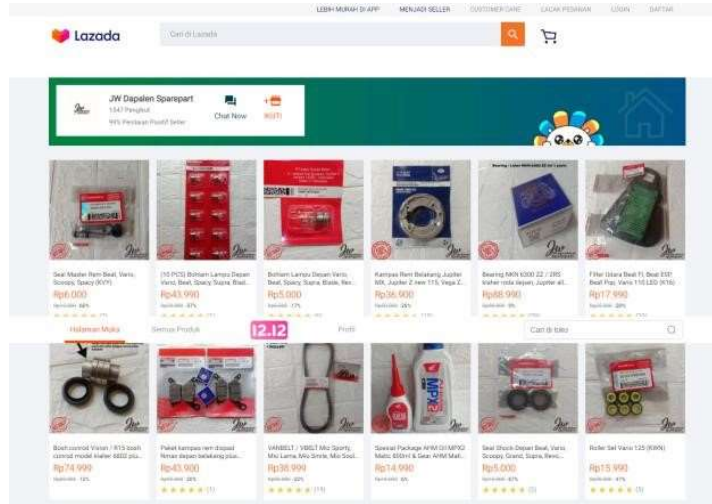
Stock opname satu minggu dalam sekali dengan durasi waktu sekitar 5 sampai 6 jam. Untuk masa ketahanan barang tidak ada masa expired. Dan masa ketersediaan stok barang biasanya hanya sekitar satu Minggu, karena barang bisa saja cepat habis terjual bahkan sebelum satu Minggu.

Untuk kapasitas produk, tidak ada pembatasan waktu dalam pemesanan, karena pemesanan dapat dilakukan secara online melalui aplikasi belanja online kapan saja, di mana saja, dan secara otomatis akan masuk ke daftar pesanan. Untuk proses packing hingga pengiriman itu sendiri biasanya paling cepat satu hari dimulai dari pukul 7 hingga pukul 10 pagi untuk pengiriman pertama, dan dari pukul 12 siang hingga pukul 5 sore untuk pengiriman kedua dengan mendahulukan orderan yang masuk lebih dulu, untuk orderan yang masuk melebihi dari jam 4 sore biasanya akan diproses keesokan harinya.

Pemasaran

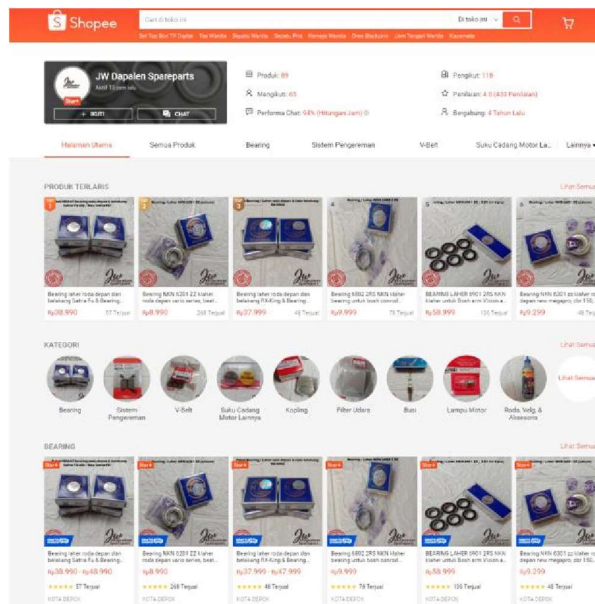
Persentase market share atau pangsa pasar didominasi oleh kalangan Pria dari anak muda hingga bapak-bapak. Untuk harganya sendiri cukup terjangkau dan disesuaikan dengan kebutuhan produk. Pemanfaatan sosial media menjadi sarana pemasaran dalam memasarkan barang, seperti memasang di Lazada Ads, Lazada Affiliate, Shopee Ads, dan Shopee Affiliate, dan menyebarkan produk melalui tautan link produk melalui Lazada Store Feed, Lazlive, Shopee Live.

Penjualan melalui Marketplace seperti Lazada, Shopee, dan Tokopedia dapat menjangkau lebih banyak pembeli serta memudahkan pemilik usaha melihat ulasan yang diterima oleh pembeli untuk lebih meningkatkan pemasaran dan bahan evaluasi penjualan.



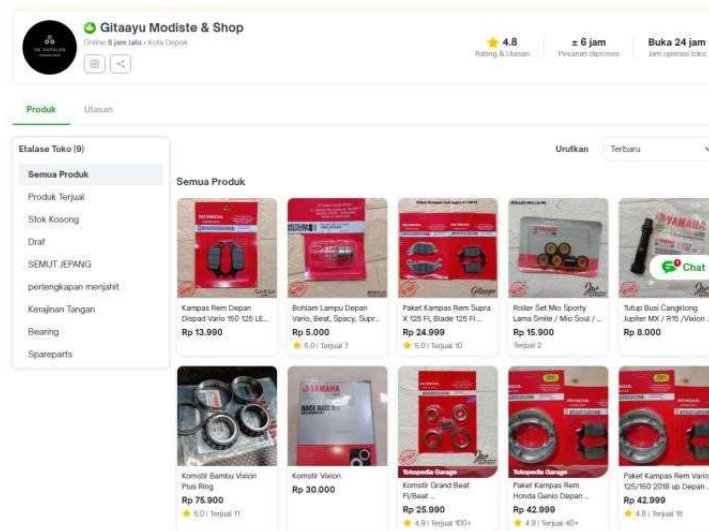
Gambar 1. 1 Tampilan Toko di Lazada

Sumber : Lazada.co.id



Gambar 1. 2 Tampilan Toko di Shopee

Sumber : Shopee.co.id



Gambar 1. 3 Tampilan Toko di Tokopedia

Sumber : Tokopedia.com

E. KESIMPULAN

Memulai bisnis kewirausahaan merupakan salah satu cara untuk memperbaiki ekonomi dan melatih diri untuk menjadi lebih mandiri. Dengan memanfaatkan kemajuan teknologi dimana kini segala akses menjadi lebih mudah termasuk dalam berbelanja yang dapat dilakukan secara *online*, dapat dijadikan sebagai peluang bisnis untuk melatih jiwa *entrepreneurship* untuk memperoleh keuntungan. Selain dari keuntungan yang didapat, membuka bisnis juga dapat menambah wawasan kita dalam berwirausaha, dan dari usaha yang dimiliki, kita dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang-orang yang membutuhkan pekerjaan. Dalam penelitian ini, peneliti berkesempatan untuk mewawancarai narasumber yaitu Kak Wanda Abdiadi selaku pemilik JW Dapalen *Sparepart* Motor, berdasarkan hasil wawancara, dapat ditarik kesimpulan bahwa bisnis yang Kak Wanda buka ini cukup menguntungkan dan dapat menjadi inspirasi bagi para pembaca untuk berani memulai membuka bisnis sendiri, karena peluang usaha yang semakin luas ini dapat kita manfaatkan bukan hanya untuk memperoleh keuntungan semata, namun juga untuk mengembangkan diri menjadi lebih baik lagi di masa mendatang. Dengan demikian, diharapkan melalui kegiatan kunjungan usaha ini dapat memberikan gambaran dan wawasan yang lebih luas tentang dunia bisnis, serta dapat menumbuhkan jiwa berwirausaha khususnya di kalangan Mahasiswa, sehingga berani untuk memulai membuka suatu usaha meskipun hanya usaha kecilkecilan namun dapat memberikan keuntungan dan juga manfaat bagi dirinya dan orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Anton Wibisono. (2019). Memahami Metode Penelitian Kualitatif. *Djkn.Kemenkeu.Go.Id*. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/12773/Memahami-MetodePenelitian-Kualitatif.html>
- Bunga Semesta Int. (2022). Sparepart Mobil: Pengertian, Jenis dan Manfaatnya. *Idntimes.Com*. <https://www.idntimes.com/automotive/cara/seointern/sparepart-mobil-pengertianjenis-dan-manfaatnya?page=all>
- Handayani, T., & Tanjung, Y. (2017). Pengaruh Sikap Kewirausahaan Dan Proses Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Rumah Batik Komar Di Kota Bandung. *JURISMA : Jurnal Riset Bisnis & Manajemen*, 7(1).
<https://doi.org/10.34010/jurisma.v7i1.470>
- Lestari, F. (2013). Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Kreativitas Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung. *Artikel Ilmiah*, 14–15.
- SE Achmad Musyadar. (2022). Konsep dan Proses Kewirausahaan. *Pustaka.Ut.Ac.Id*, 1.
<https://pustaka.ut.ac.id/lib/wpcontent/uploads/pdfmk/LUHT435403M1.pdf>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. 1*.
- Yuli Rahmini Suci. (2008). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *UU No. 20 Tahun 2008, 1*, 1–31.