

## PROSPEK UNIT USAHA SEPEDA MOTOR SISWA TEKNIK SEPEDA MOTOR SMKN 1 LUBUK BASUNG

### Yunanda Fitrah

Pendidikan Teknologi Kejuruan, Universitas Negeri Padang, Padang, Indonesia  
[yunandafitrah198@gmail.com](mailto:yunandafitrah198@gmail.com)

### Asmar Yulastri

Pendidikan Teknologi Kejuruan, Universitas Negeri Padang, Padang, Indonesia  
[yun064@fpp.unp.ac.id](mailto:yun064@fpp.unp.ac.id)

### Nizwardi Jalinus

Pendidikan Teknologi Kejuruan, Universitas Negeri Padang, Padang, Indonesia  
[nizwardi@ft.unp.unp.ac.id](mailto:nizwardi@ft.unp.unp.ac.id)

### Jonni Mardizal

Pendidikan Teknologi Kejuruan, Universitas Negeri Padang, Padang, Indonesia  
[jonni.madrizal@ft.unp.ac.id](mailto:jonni.madrizal@ft.unp.ac.id)

### Yudha Aditya Fiandra

Pendidikan Teknologi Kejuruan, Universitas Negeri Padang, Padang, Indonesia  
[yudhaaditya1994@gmail.com](mailto:yudhaaditya1994@gmail.com)

### Abstrak

*Penelitian ini berfokus pada prospek unit usaha sepeda motor bagi siswa Teknik Sepeda Motor di SMKN 1 Lubuk Basung. Berdasarkan observasi yang dilakukan di SMKN 1 Lubuk Basung, Sejumlah peserta didik ternyata belum memiliki gambaran yang jelas mengenai prospek usaha yang akan dijalani setelah menyelesaikan pendidikan mereka. Ini berdampak pada peningkatan angka pengangguran. Untuk itu perlu dilakukan sebuah penelitian untuk melihat prospek usaha yang akan dijalani siswa nantinya agar masalah ini dapat teratasi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif deskriptif dengan instrumen penelitian berupa angket skala likert yang disebar kepada siswa kelas XI Teknik Sepeda Motor di SMK Negeri 1 Lubuk Basung. Teknik sampling menggunakan teknik simple random sampling dengan jumlah sampel sebanyak 58 orang siswa. Teknik analisis data menggunakan persentase dengan cara menghitung persentase untuk setiap pernyataan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemahaman siswa tentang manajemen dan strategi suatu usaha memperoleh persentase rata-rata 80 % dengan interpretasi tinggi. kemudian hasil penelitian juga menunjukkan adanya prospek dan optimisme yang tinggi terhadap berbagai prospek usaha mulai dari bengkel sepeda motor hingga penjualan sepeda motor bekas. Dapat disimpulkan bahwa siswa Kelas XI teknik sepeda motor sudah memiliki pemahaman yang cukup baik tentang manajemen dan strategi dalam menjalankan suatu usaha, kemudian bengkel sepeda motor adalah prospek usaha yang paling banyak ingin dijalani oleh siswa kelas XI Teknik Sepeda Motor SMKN 1 Lubuk Basung setelah mereka tamat nantinya.*

*Kata Kunci: Prospek, Unit Usaha, Sepeda Motor*

### Abstract

*This study focuses on the prospects of motorcycle business units for Motorcycle Engineering students at SMKN 1 Lubuk Basung. Based on observations made at SMKN 1 Lubuk Basung, a number of students apparently do not have a clear picture of the business prospects that will be undertaken after completing their education. This has an impact on increasing unemployment rates. For this reason, it is necessary to conduct a study to see the business prospects that students will undertake later so that this problem can be*

*resolved. This study uses a descriptive quantitative research method with a research instrument in the form of a Likert scale questionnaire distributed to 11th grade Motorcycle Engineering students at SMK Negeri 1 Lubuk Basung. The sampling technique uses a simple random sampling technique with a sample size of 58 students. The data analysis technique uses a percentage by calculating the percentage for each statement. The results of this study indicate that students' understanding of management and strategy of a business obtains an average percentage of 80% with high interpretation. then the results of the study also show that there are high prospects and optimism towards various business prospects ranging from motorcycle repair shops to used motorcycle sales. It can be concluded that class XI motorcycle engineering students already have a fairly good understanding of management and strategy in running a business, then motorcycle repair shops are the business prospects that most class XI motorcycle engineering students of SMKN 1 Lubuk Basung want to pursue after they graduate later.*

*Keywords: Prospects, Business Units, Motorcycles*



© Author(s) 2024

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

## PENDAHULUAN

Usaha sepeda motor di Indonesia memiliki prospek yang cerah. Dengan terus beradaptasi terhadap tren pasar dan kebutuhan konsumen serta memanfaatkan dukungan pemerintah, para pelaku usaha sepeda motor dapat meraih kesuksesan yang berkelanjutan.<sup>1</sup> Industri sepeda motor di Indonesia telah berkembang pesat dalam dekade terakhir. Kebutuhan masyarakat akan alat transportasi yang praktis dan efisien telah mendorong pertumbuhan pasar sepeda motor secara signifikan. Sepeda motor telah menjadi salah satu alat transportasi yang paling populer dan digunakan oleh masyarakat luas. Oleh karena itu memiliki unit usaha sepeda motor yang baik dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan meningkatkan kualitas hidup.

SMKN 1 Lubuk Basung sebagai salah satu institusi pendidikan yang memiliki program studi Teknik Sepeda Motor yang sangat relevan dengan industri sepeda motor. Teknik Sepeda Motor merupakan salah satu prodi di SMK yang menawarkan berbagai prospek karier yang menjanjikan. Program studi ini menyiapkan siswa dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berkarier diberbagai bidang yang terkait dengan otomotif khususnya sepeda motor. Dalam program ini siswa-siswa dipersiapkan untuk menjadi ahli teknologii sepeda motor yang handal dan memiliki kemampuan untuk mengembangkan usaha-usaha yang berhubungan dengan sepeda motor.

Dalam menjalankan sebuah usaha diperlukan manajemen dan strategi yang baik diantaranya memilih tempat usaha yang strategis, memberikan pelayanan yang prima, membangun jaringan bisnis dan menggunakan berbagai saluran pemasaran. Manajemen usaha yang efektif sangat penting dalam meningkatkan kesuksesan sebuah usaha. Memilih lokasi usaha

---

<sup>1</sup> Sondakh Kelvin Laurens, Johnny A. F. Kalangi, and Olivia F. C. Walangitan, 'Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Vario Pada PT. Tridjaya Motor Manado', *JURNAL ADMINISTRASI BISNIS*, 9.1 (2019), p. 28, doi:10.35797/jab.9.1.2019.23528.28-34.

yang strategis merupakan faktor krusial dalam menentukan keberhasilan sebuah bisnis. Pemilihan tempat yang tepat dapat meningkatkan visibilitas, aksesibilitas, dan potensi penjualan. Beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan meliputi kepadatan populasi, pola lalu lintas, kedekatan dengan pasar target, serta biaya sewa atau pembelian properti. Lokasi yang ideal seharusnya memiliki arus pengunjung yang stabil dan sesuai dengan karakter bisnis yang dijalankan. Kemudian memberikan pelayanan prima adalah kunci untuk membangun loyalitas pelanggan dan reputasi positif. Layanan berkualitas tinggi mencakup responsivitas terhadap kebutuhan pelanggan, penyelesaian masalah secara efektif, serta konsistensi dalam memberikan pengalaman yang memuaskan. Pelatihan staf, implementasi standar layanan, dan penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi merupakan beberapa strategi untuk mencapai pelayanan prima.

Membangun jaringan bisnis yang kuat dapat membuka peluang baru dan meningkatkan daya saing. Jaringan yang luas memungkinkan akses kesumber daya, informasi, dan kolaborasi yang berharga. Partisipasi dalam asosiasi industri, menghadiri pameran dagang, dan memanfaatkan platform networking online adalah cara-cara efektif untuk memperluas koneksi bisnis. Selain itu, membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan pemasok, distributor, dan bahkan kompetitor dapat menciptakan ekosistem bisnis yang lebih kuat. Dalam menjalankan usaha diperlukan juga menggunakan berbagai saluran pemasaran merupakan strategi penting untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas merek. Pendekatan multi-channel melibatkan integrasi berbagai metode pemasaran, baik online maupun offline. Pemanfaatan media sosial, optimisasi mesin pencari, pemasaran konten, dan pemasaran email dapat dikombinasikan dengan metode tradisional seperti iklan cetak atau radio. Kunci keberhasilan terletak pada pemahaman mendalam tentang preferensi target pasar dan penyesuaian pesan marketing untuk setiap saluran yang digunakan.

Adapun beberapa prospek usaha yang dapat dijalani siswa diantaranya membuka bengkel sepeda motor, penjualan suku cadang sepeda motor, modifikasi sepeda motor, cuci sepeda motor, rental sepeda motor dan penjualan sepeda motor bekas. Prospek usaha dapat didefinisikan sebagai gambaran masa depan dari suatu usaha atau bisnis. Adapun prospek usaha yang dapat dijalani oleh siswa dibidang sepeda motor menawarkan beragam peluang yang menjanjikan, mengingat tingginya penggunaan kendaraan roda dua di berbagai wilayah. Membuka bengkel sepeda motor merupakan salah satu pilihan usaha yang memiliki potensi keberlanjutan tinggi. Kebutuhan akan perawatan dan perbaikan sepeda motor akan selalu ada selama kendaraan tersebut digunakan. Bengkel sepeda motor menawarkan layanan seperti servis rutin, perbaikan mesin, penggantian komponen, dan diagnosa masalah. Kunci keberhasilan usaha ini terletak pada keterampilan teknis, pengetahuan mendalam tentang berbagai jenis dan merek sepeda motor, serta kemampuan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pelanggan. Siswa yang memiliki minat dibidang

otomotif dan keterampilan mekanik dapat mempertimbangkan opsi ini sebagai langkah awal memasuki dunia wirausaha.

Penjualan suku cadang sepeda motor juga menyajikan peluang bisnis yang menarik. Permintaan akan komponen pengganti selalu ada, baik untuk perbaikan maupun peningkatan performa kendaraan. Usaha ini membutuhkan pemahaman yang baik tentang berbagai jenis suku cadang, kualitasnya, serta kemampuan untuk mengelola inventaris dan hubungan dengan pemasok. Siswa dapat memulai dengan fokus pada suku cadang yang sering diganti seperti ban, rantai, atau aki, sebelum memperluas ke komponen yang lebih spesifik.

Modifikasi sepeda motor adalah usaha yang menarik bagi siswa dengan jiwa kreatif dan pemahaman teknis yang baik. Tren kustomisasi kendaraan terus berkembang, menciptakan permintaan akan jasa modifikasi yang unik. Layanan ini dapat mencakup perubahan estetika, peningkatan performa mesin, atau penyesuaian ergonomi. Keberhasilan dalam bidang ini bergantung pada kreativitas, keterampilan teknis, dan kemampuan untuk memahami dan mewujudkan visi pelanggan. Kemudian usaha cuci sepeda motor juga menawarkan peluang dengan modal awal yang relatif rendah. Layanan ini dapat dimulai dengan skala kecil dan berkembang seiring waktu. Kunci sukses terletak pada kualitas layanan, kecepatan, dan nilai tambah seperti coating atau detailing. Siswa dapat mempertimbangkan inovasi seperti layanan cuci motor keliling atau penawaran paket berlangganan untuk meningkatkan daya saing.

Rental sepeda motor adalah opsi usaha yang cocok untuk daerah wisata atau kota-kota besar dengan mobilitas tinggi. Usaha ini memerlukan investasi awal yang lebih besar untuk pengadaan armada, namun dapat menghasilkan pendapatan pasif yang stabil. Pengelolaan yang baik, pemeliharaan kendaraan, dan sistem booking yang efisien adalah faktor-faktor penting dalam keberhasilan usaha rental. Bagi siswa yang memiliki kemampuan negosiasi dan pemahaman pasar yang baik, penjualan sepeda motor bekas bisa menjadi prospek pilihan. Usaha ini melibatkan pencarian unit-unit berkualitas, penilaian kondisi dan harga yang akurat, serta kemampuan untuk memasarkan produk secara efektif. Pengetahuan tentang tren pasar, nilai resale berbagai merek dan model, serta keterampilan dalam memperbaiki dan meningkatkan kondisi motor bekas adalah aset berharga dalam bisnis ini. Setiap opsi usaha ini memiliki tantangan dan peluangnya masing-masing. Faktor-faktor seperti lokasi, modal awal, keterampilan yang dimiliki, dan kondisi pasar lokal akan mempengaruhi tingkat keberhasilan. Penting bagi siswa untuk melakukan riset pasar yang mendalam, mempersiapkan rencana bisnis yang solid, dan terus mengembangkan keterampilan relevan sebelum memulai usaha. Selain itu, membangun jaringan dengan pemasok, pelanggan potensial, dan sesama pelaku usaha di industri sepeda motor dapat memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan.

Dari beberapa penelitian yang telah dilakukan tentang Prospek Bengkel Sepeda Motor untuk Usaha Kecil dan Menengah PKM di SMK Dharma Karya Kecamatan Beringin Kabupaten Deli Serdang, hasil penelitian menunjukkan jenis usaha yang diminati dari 5 siswa yang ingin berwiraswasta, sebanyak 60% (3 siswa) berminat membuka usaha bengkel sepeda motor. Sementara 20% memilih bengkel las dan 20% lagi ingin berjualan. Hasil ini menunjukkan usaha bengkel motor cukup diminati.<sup>2</sup> Kemudian penelitian tentang pengaruh kualitas pelayanan dan fasilitas terhadap kepuasan pelanggan pada jasa cuci motor mandiri, hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan fasilitas berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan pada jasa cuci motor mandiri di Surabaya. Semakin baik kualitas pelayanan dan fasilitas yang diberikan, maka akan semakin tinggi kepuasan pelanggan.<sup>3</sup> Penelitian tentang analisis gaya manajerial etnis tionghoa dalam pengembangan usaha penjualan suku cadang sepeda motor menunjukkan hasil bahwa penjualan suku cadang sepeda motor memiliki prospek yang cukup baik, terutama bagi pengusaha etnis Tionghoa yang mampu menerapkan gaya manajerial yang tepat untuk mengembangkan usaha tersebut.<sup>4</sup>

Berdasarkan observasi yang dilakukan di SMKN 1 Lubuk Basung, terungkap fenomena yang memprihatinkan dikalangan siswa jurusan Teknik Sepeda Motor. Sejumlah peserta didik ternyata belum memiliki gambaran yang jelas mengenai prospek usaha yang akan dijalani setelah menyelesaikan pendidikan mereka. Situasi ini berpotensi menyebabkan peningkatan angka pengangguran dikalangan lulusan SMK. Ketidakjelasan arah wirausaha ini bukan hanya mencerminkan kurangnya persiapan siswa dalam menghadapi dunia pasca-sekolah, tetapi juga menunjukkan perlunya evaluasi mendalam terhadap sistem pendidikan vokasi yang ada. Untuk itu perlu di lakukan sebuah penelitian dengan tujuan untuk melihat prospek usaha yang akan dijalani siswa nantinya agar masalah ini dapat teratasi.

## **METODE PENELITIAN**

Berdasarkan permasalahan yang ditemui maka perlu dilakukan sebuah penelitian untuk memperoleh data dan informasi tentang prospek unit usaha yang diminati dan yang akan dijalani siswa Teknik Sepeda Motor SMKN 1 Lubuk Basung setelah mereka lulus nantinya. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi sekolah untuk mendorong dan memotivasi siswa

---

<sup>2</sup> Ronald Naibaho and A Napitupulu, 'Prospek Bengkel Sepeda Motor Untuk Usaha Kecil Dan Menengah (PkM Di SMK Dharma Karya Kecamatan Beringin Kabupaten Deli Serdang)', *KARYA UNGGUL-Jurnal Pengabdian* ..., 2 (2022) <<https://www.ojs.atds.ac.id/index.php/karyaunggul/article/view/167%0Ahttps://www.ojs.atds.ac.id/index.php/karyaunggul/article/download/167/104>>.

<sup>3</sup> Maydiana Luthfia, 'Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Jasa Cuci Motor Mandiri', *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 7.2 (2019), pp. 444–50.

<sup>4</sup> Busman, 'Analisis Gaya Manajerial Etnis Tionghoa Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor (Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran Selatan Kota Makassar)', 2019, p. 28 <<http://eprints.unm.ac.id/id/eprint/15437>>.

berwirausaha sesuai dengan prospek unit usaha yang diminatinya. Sehingga persentase siswa SMK yang berwirausaha meningkat setiap tahunnya.

Metode pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif deskriptif dengan instrumen penelitian berupa angket skala likert.<sup>5</sup> Angket ini akan disebar kepada siswa kelas 11 Teknik Sepeda Motor SMK Negeri 1 Lubuk Basung. Teknik sampling pada penelitian ini menggunakan teknik simple random sampling, dimana setiap anggota populasi memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih menjadi sampel.<sup>6</sup> Sampel pada penelitian ini berjumlah sebanyak 58 orang siswa.

Dalam penelitian ini, angket dengan skala Likert digunakan untuk mengukur prospek siswa TSM SMKN 1 Lubuk Basung terhadap unit usaha sepeda motor. Angket akan terdiri dari beberapa pernyataan dengan pilihan jawaban yang menunjukkan tingkat persetujuan responden, misalnya: Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Ragu-Ragu (RR), Tidak Setuju (TS), dan Sangat Tidak Setuju (STS). Setiap pilihan jawaban akan memiliki skor yang berbeda, di mana skor tertinggi menunjukkan sikap yang paling positif. Berikut ini adalah indikator dan pernyataan angket dalam penelitian ini.

NO	INDIKATOR	NO	PERNYATAAN
1	Memilih tempat usaha yang strategis	1	Memilih tempat usaha yang strategis merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan usaha
		2	Saya tertarik untuk memilih tempat usaha yang strategis seperti dekat jalan raya ataupun di dekat pasar
2	Memberikan pelayanan yang prima	3	Memberikan pelayanan yang prima adalah salah satu cara terbaik untuk membangun loyalitas pelanggan dan meningkatkan reputasi usaha anda
		4	Saya tertarik untuk memberikan pelayanan yang prima kepada pelanggan karena Kepuasan pelanggan adalah kunci utama dalam keberhasilan usaha
3	Membangun jaringan bisnis	5	Membangun jaringan bisnis yang kuat adalah salah satu cara efektif untuk mengembangkan usaha Anda
		6	saya tertarik untuk membangun jaringan bisnis dengan pengusaha lain untuk meningkatkan keberhasilan dalam mendirikan usaha

<sup>5</sup> Lisa Nursita, 'Dampak Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa', *Ideas: Jurnal Pendidikan, Sosial, Dan Budaya*, 7.3 (2021), p. 83, doi:10.32884/ideas.v7i3.401.

<sup>6</sup> Yusuf Iskandar, Nimmi Zulbainarni, and Siti Jahroh, 'Pengaruh Karakteristik Usaha Dan Wirausaha Terhadap Kinerja UMKM Industri Pengolahan Perikanan Di Kabupaten Sukabumi', *Jurnal Riset Ekonomi Manajemen (REKOMEN)*, 4.1 (2020), pp. 1–12, doi:10.31002/rm.v4i1.2205.

4	Menggunakan berbagai saluran pemasaran	7	Menggunakan berbagai saluran pemasaran adalah strategi penting untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dalam menjalankan sebuah usaha
		8	Dalam menjalankan usaha saya tertarik Menggunakan berbagai saluran pemasaran, seperti media sosial, website, email marketing, dan iklan online
5	Usaha bengkel sepeda motor	9	Melihat banyaknya pengguna sepeda motor saat ini tentunya memberikan peluang besar untuk usaha bengkel sepeda motor, maka dari itu saya tertarik untuk menjalankan usaha bengkel sepeda motor
6	Penjualan suku cadang sepeda motor	10	Karna saya siswa jurusan teknik sepeda motor dan memiliki pengetahuan tentang sepeda motor saya tertarik untuk menjalankan usaha penjualan suku cadang sepeda motor
7	Usaha modifikasi sepeda motor	11	Keterampilan dalam modifikasi sepeda motor dapat menjadi peluang usaha yang menguntungkan, maka dari itu saya tertarik untuk menjalankan usaha modifikasi sepeda motor
8	Usaha cuci sepeda motor	12	Usaha cuci sepeda motor tergolong mudah untuk dijalankan dengan modal yang relatif kecil dengan peluang keuntungan yang besar, maka dari itu saya tertarik menjalankan usaha cuci sepeda motor
9	Usaha rental atau sewa sepeda motor	13	Dengan permintaan yang tinggi dan modal yang relatif kecil, usaha rental sepeda motor memiliki potensi keuntungan yang besar, maka dari itu saya tertarik menjalankan usaha sewa sepeda motor
10	Usaha penjualan sepeda motor bekas	14	Sepeda motor bekas menjadi pilihan yang lebih hemat dan praktis, dengan permintaan yang tinggi terutama bagi masyarakat dengan pendapatan rendah, maka dari itu saya tertarik untuk menjalankan usaha penjualan sepeda motor bekas

Pada tabel diatas terdiri sepuluh indikator dimana indikator satu sampai empat untuk mengukur pemahaman siswa tentang manajemen dan strategi dalam menjalankan suatu usaha, kemudian pada indikator lima sampai sepuluh untuk mengumpulkan data tentang prospek usaha dibidang sepeda motor yang nantinya akan dijalani oleh siswa. Teknik analisis data dalam

penelitian ini menggunakan persentase dengan cara menghitung persentase untuk setiap pernyataan dengan rumus:  $\text{Persentase} = (\text{Jumlah Skor} / \text{Skor Maksimal}) \times 100\%$ . Kemudian untuk kriteria interpretasi skor persentase yaitu 0% - 20% = Sangat Rendah, 21% - 40% = Rendah, 41% - 60% = Cukup, 61% - 80% = Tinggi, 81% - 100% = Sangat Tinggi.<sup>7</sup>

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pernyataan tentang manajemen suatu usaha dan prospek unit usaha dibidang sepeda motor dituangkan kedalam angket penelitian untuk menggali informasi dan data tentang pemahaman siswa dalam manajemen atau strategi suatu usaha dan prospek unit usaha sepeda motor yang akan dijalani siswa setelah tamat nantinya. Setiap pernyataan pada angket diolah dan dijumlahkan untuk mendapatkan skor perolehan pada masing-masing pernyataan. Hasil penjumlahan skor setiap pernyataan yang diteliti kemudian dibagi dengan skor maksimal setiap item pernyataan. Skor maksimal didapatkan dari total jumlah responden (58) dikali dengan nilai tertinggi pada jawaban angket skala likert (5) sehingga diperoleh skor maksimal 290.

Persentase tiap pernyataan dapat diukur dengan cara hasil pembagian jumlah skor perolehan tiap pernyataan dibagi dengan skor maksimal setiap pernyataan dikalikan 100%. Data yang didapatkan kemudian diinterpretasikan ke dalam kriteria interpretasi skor yaitu sebagai berikut, persentase 0%-20% sangat rendah, persentase 21%-40% rendah, persentase 41%-60% cukup, persentase 61%-80% tinggi, dan persentase 81%-100% sangat tinggi. Berikut ulasan tentang hasil penelitian yang telah dilakukan

### 1. Memilih tempat usaha yang strategis

Pada pernyataan pertama yaitu memilih tempat usaha yang strategis merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan usaha, ini menekankan pentingnya pemilihan lokasi usaha yang strategis sebagai salah satu kunci keberhasilan. Pernyataan ini memperoleh skor yang sangat tinggi, yaitu 90%, menunjukkan adanya kesadaran yang kuat akan peran vital lokasi dalam menentukan kesuksesan sebuah usaha. Kemudian pernyataan kedua yaitu saya tertarik untuk memilih tempat usaha yang strategis seperti dekat jalan raya ataupun di dekat pasar. Pernyataan ini mengungkapkan ketertarikan responden untuk memilih tempat usaha yang strategis, seperti di dekat jalan raya. Dengan perolehan skor sebesar 89%, pernyataan ini menegaskan bahwa mayoritas responden memahami manfaat dari lokasi usaha yang mudah diakses dan memiliki visibilitas yang baik.

---

<sup>7</sup> Evan Romadhoni, Ono Wiharna, and Ibnu Mubarak, 'Pengaruh Motivasi Belajar Terhadap Hasil Belajar Peserta Didik Pada Mata Pelajaran Gambar Teknik', *Journal of Mechanical Engineering Education*, 6.2 (2019), pp. 228–34.

2. Memberikan pelayanan yang prima

Pernyataan ketiga yaitu memberikan pelayanan yang prima adalah salah satu cara terbaik untuk membangun loyalitas pelanggan dan meningkatkan reputasi usaha anda. Pernyataan ini berfokus pada pentingnya memberikan pelayanan yang prima sebagai cara terbaik untuk membangun kepuasan pelanggan. Perolehan skor yang sangat tinggi yaitu 86%, menandakan bahwa responden menyadari bahwa kualitas layanan yang unggul merupakan aspek fundamental dalam menjalin hubungan yang positif dengan pelanggan. Kemudian pernyataan keempat yaitu saya tertarik untuk memberikan pelayanan yang prima kepada pelanggan karena kepuasan pelanggan adalah kunci utama dalam keberhasilan usaha. Pernyataan ini menunjukkan minat responden untuk memberikan pelayanan prima kepada pelanggan, dengan memahami bahwa kepuasan pelanggan adalah kunci utama keberhasilan usaha. Perolehan skor sebesar 89% menegaskan bahwa mayoritas responden berkomitmen untuk menempatkan kepuasan pelanggan sebagai prioritas tertinggi.

3. Membangun jaringan bisnis

Pernyataan kelima yaitu membangun jaringan bisnis yang kuat adalah salah satu cara efektif untuk mengembangkan usaha Anda. Pernyataan ini menyoroti pentingnya membangun jaringan bisnis yang kuat sebagai cara efektif untuk mengembangkan usaha. Dengan skor 85%, pernyataan ini mengindikasikan bahwa responden memahami manfaat dari kolaborasi dan kemitraan strategis dalam memperluas jangkauan dan peluang bisnis. Kemudian pernyataan keenam yaitu saya tertarik untuk membangun jaringan bisnis dengan pengusaha lain untuk meningkatkan keberhasilan dalam mendirikan usaha. Pernyataan ini mengungkapkan ketertarikan responden untuk membangun jaringan bisnis dengan pengusaha lain. Skor yang sangat tinggi, yaitu 81%, menunjukkan bahwa mayoritas responden menyadari nilai dari berbagi pengetahuan, sumber daya, dan peluang dengan sesama pelaku usaha.

4. Menggunakan berbagai saluran pemasaran

Pernyataan ketujuh yaitu menggunakan berbagai saluran pemasaran adalah strategi penting untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dalam menjalankan sebuah usaha. Pernyataan ini menekankan pentingnya penggunaan berbagai saluran pemasaran sebagai strategi untuk menjangkau pelanggan secara lebih luas. Dengan skor 83%, pernyataan ini menegaskan bahwa responden memahami perlunya diversifikasi dalam upaya promosi dan pemasaran. Kemudian pernyataan kedelapan yaitu dalam menjalankan usaha saya tertarik menggunakan berbagai saluran pemasaran seperti media sosial, website, email marketing, dan iklan online. Pernyataan ini menunjukkan pemahaman

responden dalam menggunakan beragam saluran pemasaran, seperti media sosial, website, dan email, untuk menjalankan usaha mereka. Skor yang sangat tinggi, yaitu 81%, mengindikasikan bahwa mayoritas responden menyadari potensi dari platform digital dalam menjangkau dan berinteraksi dengan pelanggan.

5. Usaha bengkel sepeda motor

Pernyataan kesembilan yaitu melihat banyaknya pengguna sepeda motor saat ini tentunya memberikan peluang besar untuk usaha bengkel sepeda motor, maka dari itu saya tertarik untuk menjalankan usaha bengkel sepeda motor. Pernyataan ini menggarisbawahi peluang besar yang ada dalam usaha bengkel sepeda motor, mengingat tingginya jumlah pengguna sepeda motor saat ini. Dengan skor 88%, pernyataan ini menyoroti optimisme responden terhadap prospek bisnis di sektor perbaikan dan perawatan sepeda motor.

6. Penjualan suku cadang sepeda motor

Pernyataan kesepuluh yaitu karena saya siswa jurusan teknik sepeda motor dan memiliki pengetahuan tentang sepeda motor saya tertarik untuk menjalankan usaha penjualan suku cadang sepeda motor. Pernyataan ini mengungkapkan ketertarikan responden, sebagai siswa jurusan teknik sepeda motor, untuk memanfaatkan pengetahuan mereka dalam menjalankan usaha ini. Skor yang tinggi, yaitu 79% menunjukkan bahwa mayoritas responden ingin menjalankan usaha penjualan suku cadang sepeda motor.

7. Usaha modifikasi sepeda motor

Pernyataan kesebelas yaitu keterampilan dalam modifikasi sepeda motor dapat menjadi peluang usaha yang menguntungkan, maka dari itu saya tertarik untuk menjalankan usaha modifikasi sepeda motor. Pernyataan ini menyoroti potensi keterampilan dalam modifikasi sepeda motor sebagai peluang usaha yang menguntungkan. Dengan skor 80%, pernyataan ini mengindikasikan bahwa responden menyadari adanya pasar yang menarik dalam bidang modifikasi sepeda motor.

8. Usaha cuci sepeda motor

Pernyataan kedua belas yaitu usaha cuci sepeda motor tergolong mudah untuk dijalankan dengan modal yang relatif kecil dengan peluang keuntungan yang besar, maka dari itu saya tertarik menjalankan usaha cuci sepeda motor. Pernyataan ini menggambarkan usaha cuci sepeda motor sebagai bisnis yang mudah dijalankan dengan modal yang relatif kecil. Skor yang tinggi, yaitu 66%, menunjukkan bahwa responden memandang usaha ini sebagai peluang yang terjangkau dan memiliki potensi yang baik.

9. Usaha rental atau sewa sepeda motor

Pernyataan ketiga belas yaitu dengan permintaan yang tinggi dan modal yang relatif kecil, usaha rental sepeda motor memiliki potensi keuntungan yang besar, maka dari itu saya tertarik menjalankan usaha sewa sepeda motor. Pernyataan ini mengulas tentang potensi keuntungan yang besar dalam usaha rental sepeda motor, mengingat tingginya permintaan dan modal yang relatif kecil. Meskipun skornya lebih rendah dibandingkan pernyataan lainnya, yaitu 59%, namun angka ini masih tergolong cukup dan menandakan adanya prospek yang signifikan terhadap peluang ini.

10. Usaha penjualan sepeda motor bekas

Pernyataan keempat belas yaitu sepeda motor bekas menjadi pilihan yang lebih hemat dan praktis, dengan permintaan yang tinggi terutama bagi masyarakat dengan pendapatan rendah, maka dari itu saya tertarik untuk menjalankan usaha penjualan sepeda motor bekas. Pernyataan ini menyoroti popularitas sepeda motor bekas sebagai pilihan yang lebih hemat dan praktis, terutama bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Skor yang tinggi yaitu 71%, mengindikasikan bahwa responden menyadari adanya permintaan yang substansial untuk sepeda motor bekas dan melihatnya sebagai peluang bisnis yang menjanjikan.

## Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemahaman siswa tentang manajemen dan strategi suatu usaha. Pada pernyataan satu sampai delapan memperoleh persentase rata-rata 80 % dengan interpretasi tinggi. Ini mendakan bahwa siswa siswa kelas XI Teknik Sepeda Motor di SMKN 1 Lubuk Basung sudah memiliki pemahaman yang cukup baik tentang manajemen dan strategi suatu usaha. Hasil ini didukung oleh beberapa penelitian yaitu tentang Literature Review Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian yang menemukan bahwa lokasi yang strategis berpengaruh terhadap pengambilan keputusan pembelian konsumen. Lokasi yang strategis dapat memaksimalkan keuntungan.<sup>8</sup>

Penelitian tentang pemetaan konsep budaya pelayanan, pelayanan prima, dan kepuasan pelanggan menyimpulkan bahwa layanan prima merupakan salah satu aspek yang saling terkait dan saling memengaruhi dalam menciptakan kesuksesan sebuah organisasi atau perusahaan, selain budaya layanan yang kuat dan kepuasan pelanggan.<sup>9</sup> Perusahaan yang berhasil menerapkan layanan prima cenderung memiliki pelanggan yang lebih puas. Hal ini dapat meningkatkan

---

<sup>8</sup> Fansurizal Fansurizal and Kartini Aprianti, 'Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian', *JURNAL MANAJEMEN*, 14.2 (2022), doi:10.30872/jmmn.v14i2.11210.

<sup>9</sup> Febi Silvia, 'Pelayanan Prima Dan Kepuasan Pelanggan Dikantor Pelayanan Perbendaharaan Negara', *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 7 (2024), pp. 1–12.

loyalitas pelanggan, citra positif perusahaan, dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Secara keseluruhan, layanan prima, budaya layanan yang kuat, dan kepuasan pelanggan saling terkait dalam menciptakan nilai dan keberhasilan yang berkelanjutan bagi perusahaan. Kemudian penelitian tentang strategi membangun jaringan bisnis dengan pemasok bahan baku produk fruit sandwich menyimpulkan bahwa membangun jaringan bisnis yang kuat dengan pemasok bahan baku menjadi kunci untuk menjaga kualitas produk dan mendukung pertumbuhan usaha dalam jangka panjang.<sup>10</sup>

Untuk pernyataan nomor sembilan sampai empat belas yaitu tentang prospek unit usaha sepeda motor. Hasil penelitian menunjukkan adanya prospek dan optimisme yang tinggi siswa SMKN 1 Lubuk Basung terhadap berbagai usaha di sektor ini, mulai dari bengkel sepeda motor hingga penjualan sepeda motor bekas.

Pernyataan pada usaha bengkel sepeda motor menyoroti optimisme responden terhadap prospek bisnis disektor perbaikan dan perawatan sepeda motor dengan persentase 88%. Hasil ini sejalan dengan penelitian tentang usaha bengkel sepeda motor bahwa bengkel sepeda motor menjadi salah satu sektor usaha yang menarik dalam industri otomotif. Kegiatan bengkel tidak hanya mencakup perbaikan dan perawatan, tetapi juga penjualan suku cadang, modifikasi, dan jasa lainnya. Hal ini membuka peluang bisnis yang menjanjikan bagi para pelaku usaha disektor ini.<sup>11</sup>

Ketertarikan responden sebagai siswa jurusan teknik sepeda motor untuk memanfaatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam menjalankan usaha modifikasi sepeda motor ditunjukkan dengan hasil persentase penelitian sebesar 80%. Temuan ini didukung oleh penelitian tentang strategi pengembangan bisnis berbasis added value pada bengkel sepeda motor dan modifikasi menyimpulkan bahwa usaha bengkel modifikasi sepeda motor memiliki prospek yang cukup baik, ditandai dengan permintaan pasar yang ada serta keinginan dan upaya pengembangan usaha oleh pemiliknya. Kegiatan pendampingan juga telah membantu meningkatkan kapabilitas pengelolaan dan pengembangan usaha.<sup>12</sup>

Usaha cuci sepeda motor sebagai bisnis yang mudah dijalankan dengan modal yang relatif kecil. Hasil penelitian dengan persentase 66% menunjukkan bahwa cukup banyak responden ingin menjalankan usaha ini. Hasil ini selaras dengan penelitian tentang analisis strategi bisnis cucian

---

<sup>10</sup> Dara Triandini 1; Elsa Ashaq Alfarizi 2; Ervina Citra Z 3; Resya Dwi Marselina, 'Strategi Membangun Jaringan Bisnis Dengan Pemasok Bahan Baku Produk Fruit Sandwich', *Jurnal Publikasi Sistem Informasi Dan Manajemen Bisnis (JUPSIM) Vol. 3 No. 2 Mei 2024 e-ISSN: 2808-8980; p-ISSN: 2808-9383, Hal 98-108 DOI: <https://doi.org/10.55606/Jupsim.V3i2.2770> S, 3.2 (2024), pp. 98–108.*

<sup>11</sup> Fany Apriliani and others, 'Pemanfaatan Checksheet Audit 5R Dalam Menunjang Productive Maintenance Pada Usaha Bengkel Sepeda Motor', *Madaniya*, 3.4 (2022), pp. 1038–48 <<https://madaniya.pustaka.my.id/journals/contents/article/view/326>>.

<sup>12</sup> Strategi Pengembangan and others, 'Jurnal Gerakan Mengabdikan Untuk Negeri Sepeda Motor dan Modifikasi "Custom Corner"', *Jurnal Gerakan Mengabdikan Untuk Negeri*, 2.1 (2024), pp. 14–20.

mobil dan motor yang menunjukkan bahwa usaha cuci sepeda motor ini memiliki prospek yang cukup baik dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada.<sup>13</sup> Usaha ini memiliki potensi yang baik karena modal yang dibutuhkan relatif terjangkau dan permintaan akan jasa cuci sepeda motor cukup tinggi.

Usaha penjualan sepeda motor bekas memiliki potensi yang bagus. Hasil penelitian dengan persentase 71% menunjukkan bahwa responden ingin menjalankan usaha ini. Temuan ini didukung oleh penelitian tentang strategi pemasaran motor bekas dalam meningkatkan penjualan pada abadi jaya motor kabupaten tulungagung yang menunjukkan bahwa usaha jual beli motor bekas memiliki prospek yang baik dengan syarat menerapkan strategi pemasaran yang tepat dan komprehensif.<sup>14</sup> Hal ini dapat menjadi pembelajaran bagi pelaku usaha serupa untuk meningkatkan kinerja penjualan.

## **KESIMPULAN**

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa siswa Kelas XI teknik sepeda motor sudah memiliki pemahaman yang cukup baik tentang manajemen dan strategi dalam menjalankan suatu usaha, ditunjukkan oleh persentase rata-rata hasil penelitian sebesar 80% dengan interpretasi tinggi. Kemudian untuk prospek unit usaha sepeda motor, hasil penelitian menunjukkan bahwa prospek usaha bengkel sepeda motor berada pada urutan pertama dengan persentase 88 % berada pada kriteria interpretasi sangat tinggi. Kemudian pada urutan kedua yaitu prospek usaha modifikasi sepeda motor dengan persentase 80% berada pada kriteria interpretasi tinggi. Pada urutan ke 3 yaitu prospek usaha penjualan suku cadang sepeda motor dengan persentase 79 % berada pada kriteria interpretasi tinggi. Kemudian pada urutan ke 4 yaitu prospek usaha penjualan sepeda motor bekas dengan persentase 71% berada pada kriteria interpretasi tinggi. Pada urutan ke 5 yaitu prospek usaha cuci sepeda motor dengan persentase 66% berada pada interpretasi tinggi. Kemudian pada urutan ke 6 yaitu prospek usaha sewa atau rental sepeda motor dengan persentase 59% berada pada kriteria interpretasi cukup. Hasil penelitian ini mengungkap bahwa usaha bengkel sepeda motor adalah prospek usaha yang paling banyak ingin dijalani oleh siswa kelas XI Teknik Sepeda Motor SMKN 1 Lubuk Basung setelah mereka tamat nantinya.

## **SARAN dan REKOMENDASI**

Penelitian saat ini hanya melibatkan siswa Teknik Sepeda Motor disatu sekolah yaitu SMKN 1 Lubuk Basung. Untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif, disarankan

---

<sup>13</sup> Pengembangan and others.

<sup>14</sup> Adi Jaya and Muhammad Alhada Fuadilah Habib, 'Strategi Pemasaran Motor Bekas Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Abadi Jaya Motor Kabupaten Tulungagung', *Jurnal Penelitian Ilmu Sosial*, 4 (2024), pp. 10731–43.

melakukan penelitian di beberapa SMK lain yang memiliki program studi Teknik Sepeda Motor di wilayah yang lebih luas, seperti ditingkat provinsi atau nasional. Kemudian Penelitian ini belum secara mendalam menganalisis faktor-faktor apa saja yang dapat mendukung atau menghambat minat dan kemampuan berwirausaha siswa dibidang sepeda motor. Studi lanjutan dapat fokus pada identifikasi dan analisis faktor-faktor tersebut, baik dari sisi internal siswa maupun eksternal seperti lingkungan, sekolah, industri, dan pemerintah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, Fany, Jasmina Atria Zulkhulaifah, Dhea Laita Aisara, Fakhri Refno Habibie, Muhammad Iqbal, and Salva Arya Sonjaya, 'Pemanfaatan Checksheet Audit 5R Dalam Menunjang Productive Maintenance Pada Usaha Bengkel Sepeda Motor', *Madaniya*, 3.4 (2022), pp. 1038–48 <<https://madaniya.pustaka.my.id/journals/contents/article/view/326>>
- Busman, 'Analisis Gaya Manajerial Etnis Tionghoa Dalam Pengembangan Usaha Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor (Studi Kasus Toko Suku Cadang Sepeda Motor Jalan Veteran Selatan Kota Makassar)', 2019, p. 28 <<http://eprints.unm.ac.id/id/eprint/15437>>
- Fansurizal, Fansurizal, and Kartini Aprianti, 'Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian', *JURNAL MANAJEMEN*, 14.2 (2022), doi:10.30872/jmmn.v14i2.11210
- Febi Silvia, 'Pelayanan Prima Dan Kepuasan Pelanggan Di Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara', *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 7 (2024), pp. 1–12
- Iskandar, Yusuf, Nimmi Zulfainarni, and Siti Jahroh, 'Pengaruh Karakteristik Usaha Dan Wirausaha Terhadap Kinerja UMKM Industri Pengolahan Perikanan Di Kabupaten Sukabumi', *Jurnal Riset Ekonomi Manajemen (REKOMEN)*, 4.1 (2020), pp. 1–12, doi:10.31002/rn.v4i1.2205
- Jaya, Adi, and Muhammad Alhada Fuadilah Habib, 'Strategi Pemasaran Motor Bekas Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Abadi Jaya Motor Kabupaten Tulungagung', *Jurnal Penelitian Ilmu Sosial*, 4 (2024), pp. 10731–43
- Laurens, Sondakh Kelvin, Johnny A. F. Kalangi, and Olivia F. C. Walangitan, 'Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Vario Pada PT. Tridjaya Motor Manado', *JURNAL ADMINISTRASI BISNIS*, 9.1 (2019), p. 28, doi:10.35797/jab.9.1.2019.23528.28-34
- Marselina, Dara Triandini 1; Elsa Ashaq Alfarizi 2; Ervina Citra Z 3; Resya Dwi, 'Strategi Membangun Jaringan Bisnis Dengan Pemasok Bahan Baku Produk Fruit Sandwich', *Jurnal Publikasi Sistem Informasi Dan Manajemen Bisnis (JUPSIM) Vol. 3 No. 2 Mei 2024 e-ISSN: 2808-8980; p-ISSN: 2808-9383, Hal 98-108 DOI: <https://doi.org/10.55606/Jupsim.V3i2.2770> S, 3.2 (2024), pp. 98–108*
- Maydiana Luthfia, 'Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Jasa Cuci Motor Mandiri', *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 7.2 (2019), pp. 444–50
- Naibaho, Ronald, and A Napitupulu, 'Prospek Bengkel Sepeda Motor Untuk Usaha Kecil Dan Menengah (PkM Di SMK Dharma Karya Kecamatan Beringin Kabupaten Deli Serdang)', *KARYA UNGGUL-Jurnal Pengabdian ...*, 2 (2022) <<https://www.ojs.atds.ac.id/index.php/karyaunggul/article/view/167%0Ahttps://www.ojs.atds.ac.id/index.php/karyaunggul/article/download/167/104>>

Yunanda Fitrah, Asmar Yulastri, Nizwardi Jalinus, Jonni Mardizal, Yudha Aditya Fiandra: Prospek Unit Usaha Sepeda Motor Siswa Teknik Sepeda Motor SMKN 1 Lubuk Basung

Nursita, Lisa, 'Dampak Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa', *Ideas: Jurnal Pendidikan, Sosial, Dan Budaya*, 7.3 (2021), p. 83, doi:10.32884/ideas.v7i3.401

Pengembangan, Strategi, Bisnis Berbasis, Added Value, and Pada Bengkel, 'Jurnal Gerakan Mengabdikan Untuk Negeri Sepeda Motor dan Modifikasi " Custom Corner "', *Jurnal Gerakan Mengabdikan Untuk Negeri*, 2.1 (2024), pp. 14–20

Romadhoni, Evan, Ono Wiharna, and Ibnu Mubarak, 'Pengaruh Motivasi Belajar Terhadap Hasil Belajar Peserta Didik Pada Mata Pelajaran Gambar Teknik', *Journal of Mechanical Engineering Education*, 6.2 (2019), pp. 228–34