



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB III

Hasil Penelitian

3.1 Baeru Rental Car

3.1.1 Sejarah

Baeru Rental Car berdiri dari sejak tahun 2000 merupakan suatu bentuk wirausaha. Awalnya Baeru sendiri adalah sebuah perusahaan keuangan dengan berlabelkan nama Baeru Finance yang berpusat di Tebet, Jakarta Pusat. Namun perusahaan tersebut beralih ke usaha penyewaan kendaraan hingga sampai sekarang. Perusahaan yang tadinya berpusat di Jakarta beralih ke Tangerang, khususnya Tangerang Selatan.

Baeru Rental Car didirikan oleh Samuel Mangara Hutapea sebagai usaha penyewaan kendaraan. Ia memulai merintis usaha tersebut setelah krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1998 – 1999 yang berdampak pada terjadinya Pemutusan Hak Kerja besar-besaran. Dengan bermodalkan kendaraan operasional sebanyak dua buah saja, ia memulai usahanya. Kendaraan tersebut berjenis mini-bus.

3.1.2 Visi dan Misi

Dalam menjalankan usahanya Baeru Rental Car memegang pedoman pada visi dan misi yang dimilikinya yaitu:

3.1.2.1 Visi

Memberikan kepuasan kepada pelanggan sejalan dengan kualitas jasa yang ditawarkan kepada konsumen Baeru Rental Car.

3.1.2.2 Misi

- Menjadi Perusahaan yang terdepan di dalam bisnis jasa penyewaan kendaraan.
- Menambah Armada sejalan dengan sumber daya manusia yang ada.
- Melakukan ekspansi usaha beserta mutu pelayanan perusahaan.

3.1.3 Kendaraan

Saat ini Baeru Rental Car memiliki 30 kendaraan operasional yang siap melayani kebutuhan para konsumen dalam jasa penyewaan kendaraan. Kendaraan tersebut memiliki tipe yaitu mini-bus yang terdiri dari Toyota Avanza, Daihatsu Xenia, dan Toyota Kijang Innova. Dipilih Kendaraan dengan kriteria atau jenis MPV 4x2 karena selain kapasitas penumpang yang dapat menampung 6-8 orang dalam satu kendaraan. Hal ini membuat kendaraan dengan kriteria seperti ini diminati oleh konsumen.



Gambar III. 1 kendaraan operasional BRC

3.1.4 Daftar Harga dan Jasa

Berikut merupakan daftar harga dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan penyewaan kendaraan Baeru Rental Car.

	Avanza & Xenia	Innova
12 Jam	Rp 250.000,-	Rp 350.000,-
24 Jam	Rp 350.000,-	Rp 450.000,-
Luar Kota	+ Rp 50.000,-	+ Rp 100.000,-

Tabel III. 1 Daftar Harga dan Jasa Baeru Rental Car

3.2 Hasil Penelitian

3.2.1 Observasi

Penelitian perancangan visual identitas Baeru Rental Car dimulai dengan metode pencarian data observasi.

3.2.1.1 Daftar Kompetitor

Berikut merupakan daftar kompetitor yang terdapat di daerah Tangerang dan sekitarnya.

No	Nama	Contact
1	AMS Rental	02168611978
2	Melati Car Rental	08164848543
3	Karomah Rent Car	08170876751
4	Smart Rent Car	02133978283
5	Zafira Rent Car	02145496555
6	RCL Rent Car	02194347058
7	Sepakat Rent Car	02168811060
8	Best Rental Mobil	02168833300
9	GEM Car Rental	02170260060
10	Mulia Rent Car	081514566035
11	WAH Rental Car	02168411185
12	Berkat Rental Car	02195819601
13	Blessing Rent Car	02123870648

14	GIS Rent Car	02168311546
15	Rumah Rent Car	02170001489

Tabel III. 2 *Daftar Kompetitor*

3.2.1.2 Daftar Harga Kompetitor

Berikut merupakan rata-rata daftar harga dan Jasa yang dimiliki oleh competitor-competitor dari perusahaan jasa penyewaan kendaraan Baeru Rental Car.

Pemakaian	Harga
1 Jam	Rp 25,000
6 Jam	Rp 150,000
12 Jam	Rp 250,000
24 Jam	Rp 450,000
Luar Kota	+ Rp 50,000

Tabel III. 3 *Daftar Harga Kompetitor*

3.2.1.3 Target Konsumen

1. Geografis

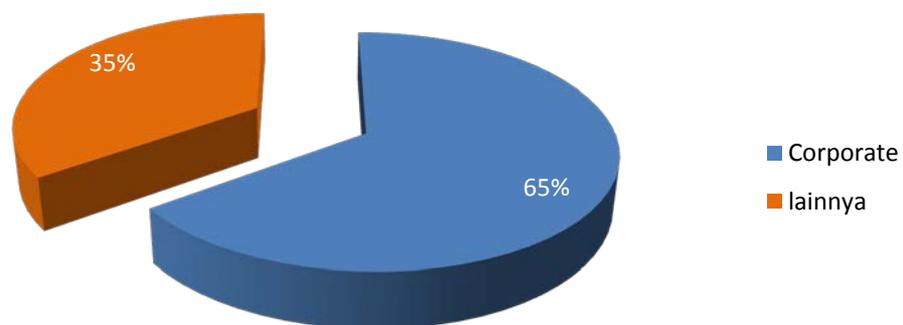
Berdasarkan penentuan segmentasi geografis target konsumen Baeru Rental Car berada pada masyarakat yang berada di Tangerang. Dengan pembagian ke umum yaitu daerah Tangerang dan sekitarnya dan pembagian ke khusus yaitu Tangerang Selatan.

2. Demografis

Berdasarkan penentuan segmentasi demografis target konsumen dari Baeru Rental Car berada pada pembagian masyarakat menengah keatas dengan mengerucut pada perusahaan.

3.2.1.4 Presentasi Penyewaan

Presentasi penyewaan kendaraan Baeru Rental Car kepada segmentasi khusus kepada perusahaan (corporate)

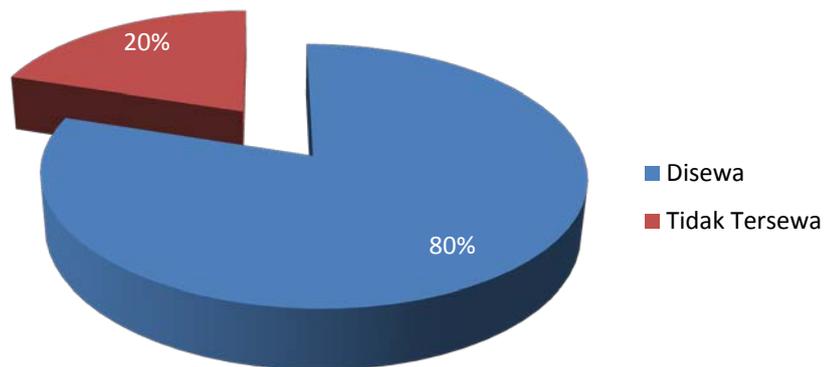


Berdasarkan data diatas presentasi penyewaan yang telah disewakan lebih banyak kepada target yang berasal dari corporate (perusahaan) yaitu sebesar 65 % , sedangkan yang berasal dari personal, keluarga, dan lainnya yaitu 35%.

3.2.1.5 Tingkat Okupansi

Berikut merupakan tingkat penyewaan kendaraan Baeru Rental Car dalam kurun waktu 30 hari.

30 Hari



Berdasarkan data diatas tingkat okupansi dari Baeru Rental Car mencapai 80% dari kendaraan yang ada terhitung dalam 30 hari atau satu bulan masa kerja.

3.2.2 Wawancara

3.2.2.1 Kuisisioner Target Konsumen Perusahaan

Untuk memenuhi penelitian kepada calon konsumen Baeru Car Rental dipakai kuisisioner sebagai metode pencarian data. Dengan tujuan untuk mengetahui kebutuhan, keinginan, dan manfaat bagi calon konsumen jasa penyewaan kendaraan. Narasumber dari kuisisioner berjumlah 50 orang perwakilan dari perusahaan tersebut antara lain :

- Bank DKI
- Ray White Indonesia
- Mayapada Hospital
- AORA TV
- PT. MNC
- Tiga Penuai School
- Sophos International School
- PT. Astra Indonesia
- Australia Embassy
- CIMB Niaga
- Celcius Ads
- Kementerian Keuangan RI
- Garuda Indonesia
- Exxon Mobile
- PT. Telekomunikasi Indonesia
- Prudential Insurance
- Kementerian Perindustrian RI
- Pemprov DKI
- Bank BTN
- PT. Dairy Indonesia
- PT. Visi Asia Media
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI
- Bank Pundi
- JIC
- PT. PPI Dharma Niaga

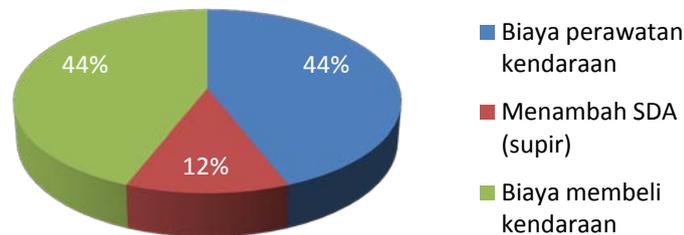
- Departemen Kementrian Perumahan Rakyat
- Bina Nusantara University
- Kantor Imigrasi Jakbar
- Kementrian Pertanian RI
- Matahari Putra Prima
- PT. Pos Indonesia
- PN Jakbar
- MTD Group
- Sinarmas Group
- St. John School
- Bank Danamon
- Review Magazine Indonesia
- PT. Nestle Indonesia
- Cigading International Bulk Terminal
- Century 21
- Unilever Indonesia
- Lembaga Penjaminan Simpanan
- Capital Bank
- Rodamas Group
- PT. SAP Indonesia
- PT. Wisma Nusantara Indonesia
- Ristra Group
- PT. Excelcomindo
- Ernst & Young Acc
- SFA

UMMN

Adapun hasil dan kesimpulan dari kuisioner tersebut adalah :

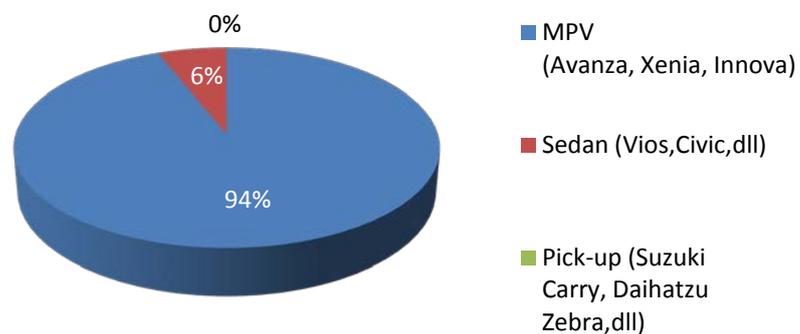
1. Pertimbangan memilih untuk memakai jasa penyewaan kendaraan yaitu:

- 22 narasumber memilih pertimbangan biaya perawatan kendaraan.
- 6 narasumber memilih pertimbangan menambah sumber daya manusia (supir)
- 22 narasumber memilih pertimbangan biaya membeli kendaraan



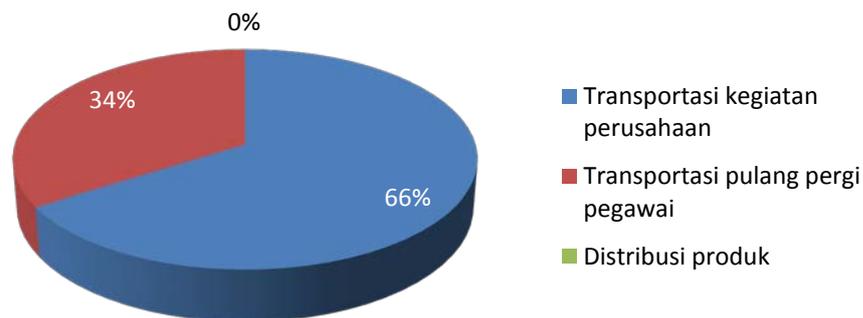
2. Jenis kendaraan yang dibutuhkan oleh perusahaan yaitu:

- 47 narasumber memilih MPV 4x2 sebagai kendaraan yang dibutuhkan
- 3 narasumber memilih Sedan sebagai kendaraan yang dibutuhkan
- 0 narasumber memilih Pick-up sebagai kendaraan yang dibutuhkan



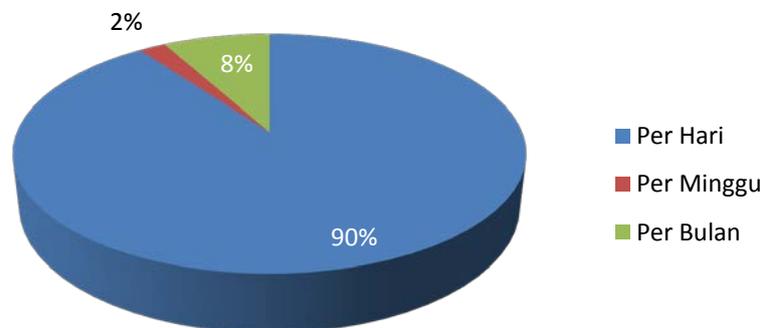
3. Faktor kebutuhan perusahaan dalam memakai jasa penyewaan kendaraan yaitu:

- 33 narasumber memilih kebutuhan transportasi untuk kegiatan perusahaan
- 17 narasumber memilih kebutuhan transportasi untuk pulang pergi pegawai
- 0 narasumber memilih kebutuhan distribusi produk



4. Periode waktu dalam memakai jasa penyewaan kendaraan yang sesuai yaitu:

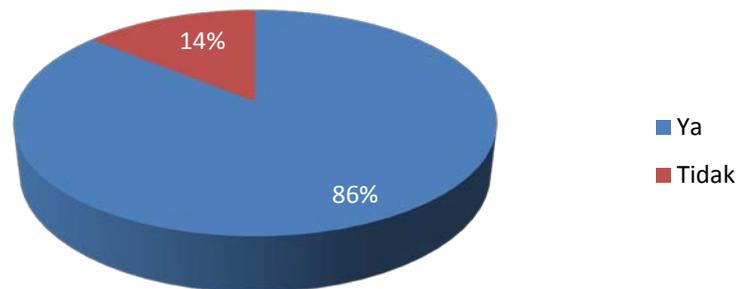
- 45 narasumber memilih per hari sebagai periode penyewaan yang sesuai
- 1 narasumber memilih per minggu sebagai periode penyewaan yang sesuai
- 4 narasumber memilih per bulan sebagai periode penyewaan yang sesuai



5. Harga menjadi pertimbangan utama dalam memilih jasa penyewaan kendaraan

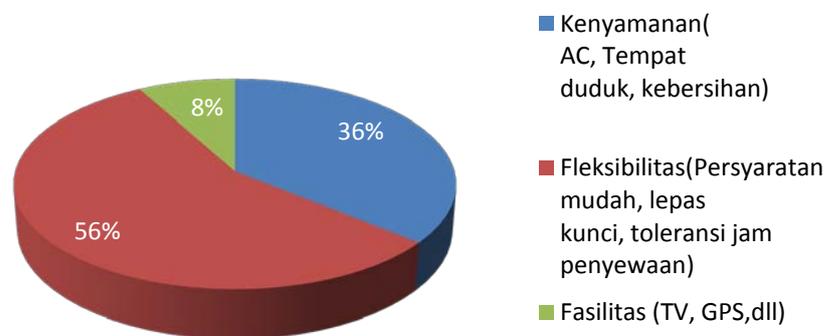
yaitu :

- 43 narasumber memilih harga menjadi pertimbangan utama
- 7 narasumber memilih harga bukan menjadi pertimbangan utama



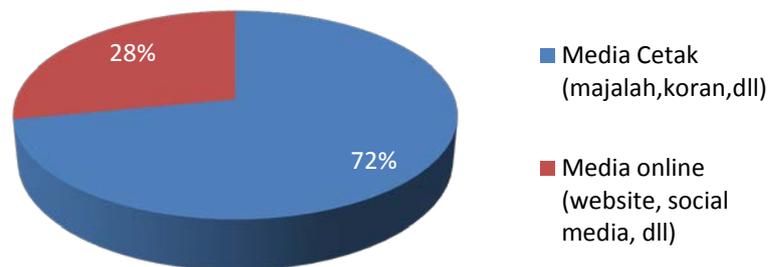
6. Selain harga, hal lain yang dipilih menjadi pertimbangan dalam memilih jasa penyewaan kendaraan yaitu:

- 18 narasumber memilih kenyamanan (AC, Tempat duduk, kebersihan) merupakan hal yang menjadi pertimbangan
- 28 narasumber memilih fleksibilitas (persyaratan mudah, lepas kunci, Toleransi jam penyewaan) merupakan hal yang menjadi pertimbangan
- 4 narasumber memilih fasilitas (TV, GPS, dll) merupakan hal yang menjadi pertimbangan



7. Media yang dipilih dalam mencari informasi iklan jasa penyewaan kendaraan:

- 39 narasumber memilih media cetak dalam mencari informasi penyewaan kendaraan
- 11 narasumber memilih media online dalam mencari informasi penyewaan kendaraan



3.2.2.2 Kuisisioner Target Konsumen Perusahaan

Selain membuat kuisisioner kepada calon konsumen. Penulis juga membuat kuisisioner bagi pelanggan tetap Baeru Car Rental. Kuisisioner tersebut ditujukan kepada 5 pelanggan tetap dari Baeru Rental Car.

Adapun salah satu hasil dari kuisisioner yang dibuat dan ditunjukkan sebagai penelitian kepada pelanggan tetap dari Baeru Rental Car adalah sebagai berikut :

Nama : Early Anna Tambunan

Perusahaan : Jakarta Internasional School

Umur : 51 tahun

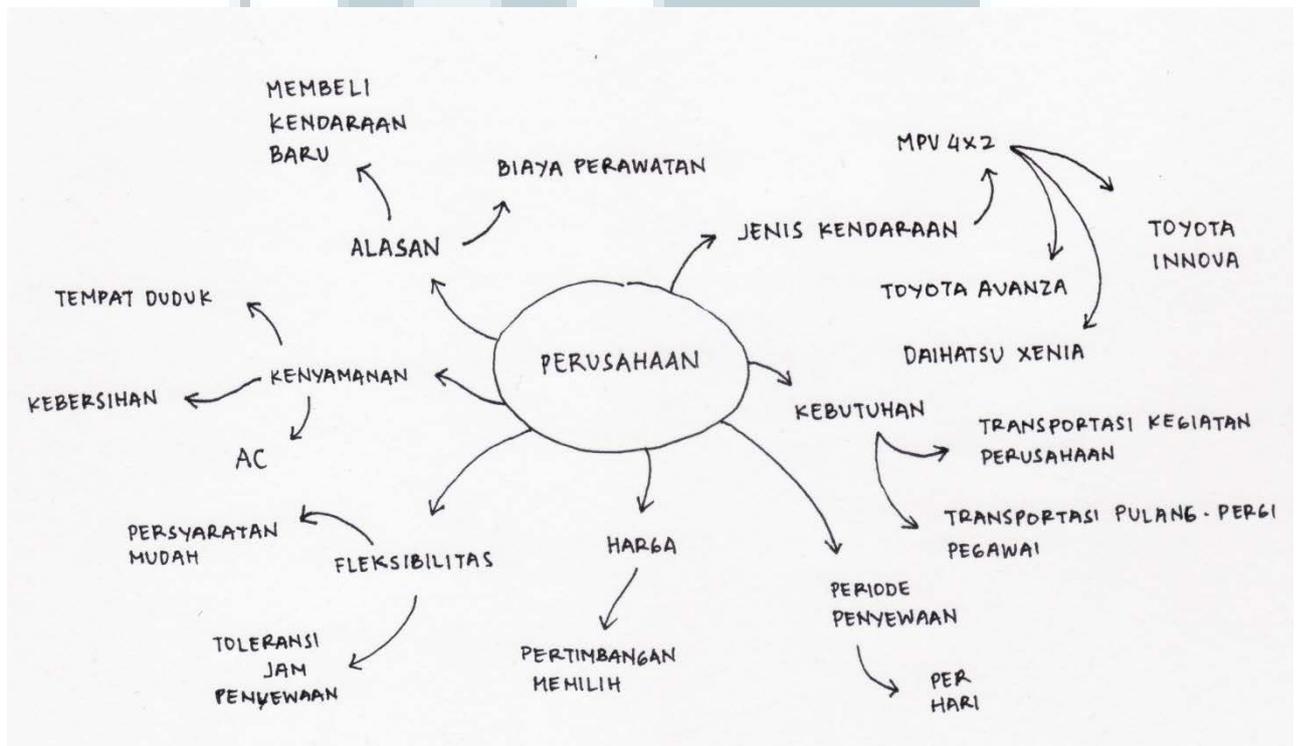
1. Pelanggan tetap tersebut telah lebih dari 1 tahun memakai jasa penyewaan kendaraan Baeru Rental Car.
2. Jenis kendaraan yang disewa oleh perusahaannya adalah kendaraan Toyota Avanza dan Daihatsu Xenia yang dimiliki oleh Baeru Rental Car.
3. Perusahaan pelanggan tetap tersebut membutuhkan jasa penyewaan kendaraan karena atau berdasarkan kebutuhan dari kegiatan perusahaan yang membutuhkan transportasi.
4. Keunggulan yang dirasakan atau didapat selama memakai jasa penyewaan kendaraan bagi pelanggan tetap tersebut adalah persyaratan yang mudah yang ditawarkan oleh Baeru Rental Car.
5. Dari kuisisioner tersebut didapat informasi bahwa pelanggan tetap tersebut tidak pernah memakai jasa penyewaan kendaraan lainnya. Karena sudah memiliki kepuasan sendiri dari memakai jasa penyewaan kendaraan Baeru Rental Car.
6. Pelanggan tetap tersebut mengetahui Baeru Rental Car melalui informasi yang berasal dari Relasi (mouth to mouth).

3.2.3 Segmentasi Corporate (Perusahaan)

Berdasarkan dari penelitian berupa wawancara dengan membuat kuisisioner diatas, dapat disimpulkan ke dalam poin-poin berikut.

- Perusahaan membutuhkan jasa penyewaan kendaraan disebabkan karena 2 alasan utama yaitu pertimbangan biaya membeli kendaraan baru dan pertimbangan biaya perawatan kendaraan.
- Jenis kendaraan yang paling banyak dibutuhkan oleh perusahaan adalah kendaraan berjenis MPV 4x2 (Toyota Avanza, Daihatsu Xenia, Toyota Kijang Innova).
- Faktor kebutuhan utama perusahaan dalam memakai jasa penyewaan kendaraan adalah untuk transportasi kegiatan perusahaan dan transportasi pulang-pergi pegawai.
- Periode penyewaan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan adalah dengan perhitungan biaya per hari.
- Harga menjadi pertimbangan utama dari konsumen perusahaan dalam memilih jasa penyewaan kendaraan.
- Perusahaan selain mempertimbangkan harga juga mempertimbangkan faktor kenyamanan dan fleksibilitas dalam memilih jasa penyewaan kendaraan.
- Media yang dipilih oleh perusahaan dalam mendapatkan informasi dari jasa penyewaan kendaraan adalah media cetak berupa iklan dalam koran, majalah, dll.

Berdasarkan penelitian diatas dituangkan ke dalam bagan di bawah ini yang memuat segala penelitian terhadap segmentasi konsumen perusahaan yang bertujuan untuk menunjang pembuatan tugas akhir tersebut.



Gambar III. 2 Mindmapping Perusahaan

3.2.3 Artefak

Berikut merupakan salah satu bentuk media promosi yang dimiliki oleh Baeru Rental Car.



Gambar III. 3 Spanduk Mobil



Gambar III. 4 Spanduk

3.2.3.1 Analisis Artefak

Media promosi yang dimiliki hanya berupa spanduk tanpa ada identitas visual dari Baeru Rental Car.

3.2.4 Analisis SWOT

3.2.4.1 Strength

Berdasarkan analisa terhadap perusahaan penyewaan kendaraan Baeru Rental Car, kekuatan dari sektor usaha yang dimiliki adalah Baeru Rental Car memiliki harga yang dapat bersaing dengan kompetitor lainnya. Harga yang ditawarkan oleh Baeru Rental Car tidak berada di atas harga pasar namun berada di bawah harga pasar. Tetapi harga yang ditawarkan tidak berbeda jauh dari harga rata-rata dari harga pasar. Karena Baeru menyadari bahwa permainan harga hanya bersifat sementara dalam mendapatkan profit namun membahayakan kelangsungan usaha dari Baeru Rental Car.

3.2.4.2 Weakness

Kelemahan dari Baeru Rental Car adalah tidak memiliki identitas yang memadai dalam menjalankan usahanya. Sehingga Baeru Rental Car tidak dapat menempatkan dirinya dalam dunia usaha penyewaan kendaraan. Selain itu juga promosi yang dilakukan tidak efektif karena permasalahan awal yaitu identitas yang tidak dimiliki oleh Baeru Rental Car tersebut.

3.2.4.3 Opportunity

Usaha penyewaan kendaraan dalam tahun terakhir ini memiliki peluang yang besar bagi para pelaku usaha. Dengan adanya beberapa fenomena yang terjadi masyarakat seperti tradisi 'mudik' yang dimiliki oleh masyarakat yang tinggal di kota-kota besar seperti di Jabotabek. Memunculkan peluang masyarakat menyewa kendaraan selain memakai transportasi masal dan transportasi lainnya. Peluang tersebut juga terbuka karena berbagai macam pertimbangan seperti tidak memiliki kendaraan, kendaraan yang dimiliki tidak cukup besar, atau kendaraan tidak memungkinkan untuk berpergian keluar kota. Yang dimana pertimbangan diatas muncul di dalam lapisan masyarakat khususnya perusahaan menengah keatas. Yaitu perusahaan yang membutuhkan transportasi untuk kebutuhan operasional lebih memilih menyewa kendaraan karena pertimbangan biaya yang dikeluarkan untuk menyewa kendaraan lebih kecil dibanding mengeluarkan biaya untuk membeli kendaraan dan perawatan kendaraan tersebut.

Selain itu peluang usaha yang dimiliki Baeru Rental Car dari pelayanan jasa yang ditawarkan adalah fleksibilitas. Yang dimaksud fleksibilitas adalah persyaratan dari penyewaan kendaraan tidak kompleks seperti jasa penyewaan kendaraan lainnya. Sehingga konsumen dapat menikmati kemudahan ketika memakai jasa penyewaan kendaraan Baeru Rental Car.

3.2.4.4 Thread

Baeru Rental Car merupakan usaha penyewaan kendaraan yang menetapkan target konsumen dengan segmentasi geografi pada daerah Tangerang Selatan sehingga ancaman yang ditemukan maupun yang berkemungkinan menciptakan ancaman bagi usaha penyewaan kendaraan Baeru Rental Car adalah kompetitor dari Baeru Rental Car yang berada di daerah Tangerang Selatan. Selain itu resiko dari perusahaan penyewaan kendaraan juga merupakan ancaman bagi Baeru Rental Car seperti resiko penipuan sampai kehilangan kendaraan.

3.3 Kerangka Berpikir

