

Penguatan Usaha Bengkel Fauzan Melalui Peningkatan Keterampilan dan Manajemen Bisnis di Kabupaten Bengkulu Tengah

Helmi Herawati¹, Dinda Deby,² Novia Zalyanti³, Nadya Aisyah Rahmadhan⁴

Universitas Prof Dr Hazairin SH

Email: helmiherawati77@gmail.com, dindadeby0@gmail.com, noviazaliyanti2@gmail.com, nadyaaisyahrahmadhan@gmail.com

Received: Januari 05, 2025
Reviewed: Januari 07, 2025;
Accepted: Januari 08, 2025;
Published: Januari 11, 2025;
DOI: <https://doi.org/10.61930/melayani>



Copyright ©2025 by Helmi Herawati, et.al. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. All writings published in this journal are personal views of the authors and do not represent the views of this journal and the author's affiliated institutions.

Abstrak

Usaha bengkel Fauzan merupakan salah satu jenis usaha yang dibutuhkan masyarakat, terutama di kabupaten yang memiliki jumlah kendaraan tinggi. Namun, sebagian besar pengelola bengkel di Kabupaten Bengkulu Tengah masih menghadapi kendala dalam hal keterampilan teknis dan manajerial. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik Bengkel Fauzan dalam hal keterampilan perbaikan kendaraan dan pengelolaan usaha. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas layanan Bengkel serta keberlanjutan usaha mereka. Hasil dari pengabdian jurnal ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi kesehatan keuangan Bengkel Fauzan sekaligus menjadi dasar dalam penyusunan strategi pengembangan yang tepat. Dengan pendekatan berbasis data, pengabdian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis perusahaan. Studi ini juga berkontribusi sebagai referensi praktis bagi pelaku industri jasa bengkel dalam menghadapi tantangan pasar yang dinamis.

Kata Kunci: Kinerja, Keuangan, Strategi, Perusahaan, Jasa.

Abstract

The Fauzan repair shop business is one type of business that is needed by the community, especially in districts that have a high number of vehicles. However, most workshop managers in Central Bengkulu Regency still face obstacles in terms of technical and managerial skills. The aim of this community service activity is to provide training and assistance to Fauzan Workshop owners in terms of vehicle repair and business management skills. This activity is expected to improve the quality of workshop services and the sustainability of their business. It is hoped that the results of this journal service will be able to provide a clear picture of the financial health condition of the Fauzan Workshop as well as become the basis for preparing an appropriate development strategy. With a data-based approach, this service is expected to provide strategic recommendations to increase the competitiveness and sustainability of the company's business. This study also contributes as a practical reference for workshop service industry players in facing dynamic market challenges.

Keywords: Performance, Finance, Strategy, Company, Services.

PENDAHULUAN

Kabupaten Bengkulu tengah,, yang merupakan daerah dengan jumlah kendaraan mobil besar yang terus meningkat, memiliki potensi pasar yang besar untuk usaha bengkel (Ratnasari, 2020) Oleh karena itu, pemberian pelatihan keterampilan teknis dan manajerial diharapkan dapat mendukung perkembangan usaha bengkel di kabupaten ini.

Kabupaten Bengkulu Tengah mengalami pertumbuhan jumlah kendaraan truk yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini membuka peluang besar bagi usaha jasa perbengkelan. (Redaputri & Arinaldo, 2019) Namun, banyak bengkel di daerah ini menghadapi tantangan dalam mengembangkan usahanya. Tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan keterampilan teknis pemilik bengkel serta kurangnya pengelolaan yang efektif. Sebagian besar pemilik bengkel hanya berfokus pada kemampuan teknis perbaikan kendaraan tanpa mempertimbangkan aspek manajerial, pemasaran, dan perencanaan keuangan yang memadai. Minimnya wawasan tentang manajemen usaha modern, seperti strategi pemasaran digital, pengelolaan keuangan berbasis teknologi, dan pengembangan keterampilan teknis yang mengikuti perkembangan teknologi otomotif, menjadi kendala utama (Amalia et al., 2024). Dengan potensi pasar yang besar di Kabupaten Bengkulu Tengah, masalah ini menjadi perhatian yang mendesak untuk segera ditangani, guna meningkatkan daya saing usaha kecil menengah (UKM) dalam sektor ini (Jurnal et al., 2024)

Peningkatan keterampilan teknis dan manajerial bagi pemilik bengkel di Kabupaten Bengkulu Tengah menjadi kebutuhan mendesak untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha mereka (Chandra et al., 2021) Dengan kondisi pasar yang semakin kompetitif, pemilik bengkel harus mampu menawarkan layanan yang berkualitas tinggi serta mengelola usaha secara profesional. Jika tidak segera ditangani, kondisi ini dapat menghambat pertumbuhan ekonomi lokal dan menurunkan tingkat kesejahteraan masyarakat, khususnya para pelaku usaha kecil menengah di sektor jasa perbengkelan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan keterampilan teknis dan manajerial bertujuan untuk memberikan solusi nyata atas permasalahan yang dihadapi oleh pemilik bengkel di Kabupaten Bengkulu Tengah. Dengan pelatihan ini, diharapkan para pemilik bengkel mampu:

1. Menguasai keterampilan teknis modern: Memperbaharui kemampuan teknis dalam perbaikan kendaraan sesuai perkembangan teknologi otomotif terkini.
2. Meningkatkan pengelolaan usaha: Menguasai manajemen usaha, seperti pembukuan sederhana, pengelolaan keuangan, dan perencanaan strategis.
3. Meningkatkan pemasaran digital: Memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.
4. Memanfaatkan teknologi modern: Memahami penggunaan teknologi berbasis digital dalam meningkatkan efisiensi operasional usaha.

Pelatihan ini diharapkan tidak hanya membantu usaha bengkel bertahan, tetapi juga memberikan dampak positif dalam menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendukung pertumbuhan ekonomi daerah. Dengan pendekatan yang tepat, kegiatan ini akan menjadi salah satu bentuk pemberdayaan masyarakat yang efektif, sesuai dengan kebutuhan lokal di Kabupaten Bengkulu Tengah.

METODE PENGABDIAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini terdiri dari beberapa tahap:

1. Identifikasi kebutuhan: Melakukan survei awal untuk mengetahui permasalahan utama yang dihadapi pemilik bengkel, baik dari segi keterampilan teknis maupun manajemen usaha.
2. Pelatihan teknis: Memberikan pelatihan mengenai teknik-teknik perbaikan kendaraan terbaru, termasuk penggunaan alat yang efisien dan cara mendiagnosa masalah kendaraan.
3. Pelatihan manajerial: Mengadakan sesi pelatihan mengenai dasar-dasar manajemen usaha, seperti perencanaan keuangan, strategi pemasaran, dan peningkatan layanan pelanggan.
4. Pendampingan: Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan untuk memastikan bahwa peserta dapat mengimplementasikan materi yang telah diajarkan secara langsung di bengkel mereka.
5. Evaluasi dan Feedback: Menilai efektivitas kegiatan pengabdian dan mengetahui dampaknya terhadap perkembangan usaha bengkel.
6. Penyusunan Rencana Bisnis: Membantu pemilik bengkel untuk merencanakan strategi jangka panjang yang dapat mendukung keberlanjutan usaha mereka.
7. Penerapan Teknologi dalam Bisnis Bengkel: Mengajarkan pemilik bengkel untuk memanfaatkan teknologi dalam operasional bengkel mereka.

Metode pengabdian ini diharapkan dapat memberikan dampak positif jangka panjang pada usaha bengkel, baik dari segi kualitas layanan maupun pengelolaan usaha. Program ini berfokus pada pemberdayaan pemilik bengkel agar mereka mampu menghadapi tantangan yang ada dan mengembangkan usaha secara mandiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah pelaksanaan kegiatan, pemilik bengkel dan mekanik menunjukkan peningkatan keterampilan dalam melakukan perbaikan kendaraan, terutama dalam hal teknis yang lebih efisien dan akurat. Mereka juga lebih memahami pentingnya manajemen keuangan yang baik, seperti pencatatan keuangan yang rapi dan pengelolaan arus kas.

Selain itu, beberapa bengkel yang mengikuti pelatihan ini mulai menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif, seperti promosi melalui media sosial dan memberikan pelayanan purna jual yang lebih baik. Beberapa bengkel bahkan mulai merancang rencana bisnis untuk mengembangkan usaha mereka ke depannya.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan teknis dan manajerial memiliki potensi besar untuk mengatasi permasalahan tersebut. Melalui pelatihan ini, beberapa hasil yang diharapkan dapat dicapai adalah:

1. Peningkatan Keterampilan Teknis

Pemilik bengkel yang mengikuti pelatihan akan memiliki kemampuan yang lebih baik dalam menangani perbaikan kendaraan, termasuk kendaraan bermotor modern dengan teknologi yang terus berkembang. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan dan kepuasan pelanggan terhadap layanan mereka.

2. Pengelolaan Usaha yang Lebih Profesional

Peserta pelatihan akan memahami pentingnya manajemen keuangan, pembukuan sederhana, dan perencanaan usaha yang matang. Dengan pengelolaan yang lebih baik, mereka dapat meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas usaha.

3. Pemanfaatan Teknologi dan Digitalisasi

Melalui pengenalan strategi pemasaran digital, pemilik bengkel dapat memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk menjangkau pelanggan baru, memperluas pasar, dan meningkatkan visibilitas usaha mereka di tengah persaingan yang semakin ketat.

4. Dampak Sosial dan Ekonomi Positif

Pelatihan ini tidak hanya mendukung pertumbuhan usaha bengkel, tetapi juga memberikan dampak sosial yang signifikan. Dengan usaha bengkel yang lebih berkembang, lapangan kerja baru dapat tercipta, dan roda perekonomian lokal di Kabupaten Bengkulu Tengah akan bergerak lebih dinamis.

REKOMENDASI DAN LANGKAH LANJUTAN

Untuk memastikan keberlanjutan manfaat dari pelatihan ini, beberapa rekomendasi dan langkah lanjutan yang dapat diambil adalah:

1. Melakukan monitoring dan evaluasi terhadap usaha peserta pelatihan dalam periode tertentu untuk menilai efektivitas program.
2. Membentuk komunitas atau kelompok usaha bengkel yang dapat menjadi wadah berbagi pengetahuan, pengalaman, dan peluang usaha.
3. Mengadakan pelatihan lanjutan secara berkala dengan fokus pada inovasi terbaru dalam teknologi otomotif dan strategi manajemen usaha.
4. Melibatkan pihak pemerintah daerah, institusi pendidikan, dan swasta untuk mendukung program ini melalui kemitraan yang berkelanjutan.

Dengan implementasi yang tepat, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat menjadi model pemberdayaan masyarakat yang efektif dan berkelanjutan, serta mendorong pertumbuhan usaha bengkel di Kabupaten Bengkulu Tengah menuju tingkat yang lebih profesional dan kompetitif.

SIMPULAN

Pengabdian masyarakat ini berhasil memberikan dampak positif pada usaha bengkel di kabupaten Bengkulu Tengah.. Peningkatan keterampilan teknis dan manajerial yang diterima oleh para pemilik bengkel dan mekanik memberikan dampak langsung terhadap kualitas layanan dan keberlanjutan usaha mereka. Kegiatan ini juga membuktikan bahwa dengan adanya pelatihan dan pendampingan yang tepat, usaha bengkel dapat berkembang dan mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

SARAN

Diperlukan pelatihan lanjutan terkait teknologi terbaru dalam perbaikan kendaraan dan pengembangan pemasaran digital agar usaha bengkel semakin dapat berkembang dengan pesat.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N., Ghifari, S. W., Salsabiil, K. P., Erwindo, E., Arianto, N., & Sudaryana, Y. (2024). Manajemen Pemasaran dan Pentingnya Sosial Media untuk Produk UMKM Pondok Pesantren Assyifa Kecamatan Parung Bogor. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 4(2), 380–386. <https://doi.org/10.37481/pkmb.v4i2.1061>
- Chandra, M. J. A., Dewi, C., Soleh, A., Prima, R., & Windoro, D. (2021). *Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Di Desa Sidodadi Kecamatan Pondok Kelapa Kabupaten Bengkulu Tengah*. 4(3), 709–718.
- Jurnal, J., Nusantara, C., Layanan, A., Syariah, B., Era, D. I., Safitri, C., & Fasa, M. I. (2024). *Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Digital Marketing Strategies In Improving The Accessibility Of Islamic Bank Services In THE 4 . 0 ERA*. November, 7096–7110.
- Ratnasari, E. (2020). Pelayanan Konsumen Pada Bengkel Agung Motor. *FOKUS : Publikasi Ilmiah Untuk Mahasiswa, Staf Pengajar Dan Alumni Universitas Kapuas Sintang*, 17(2). <https://doi.org/10.51826/fokus.v17i2.362>
- Redaputri, A. P., & Arinaldo, E. (2019). Analisis Strategi Bisnis Bengkel Bernah Automotif Car Di Kota Bumi. *Universitas Bandar Lampung*, 26.

Penguatan Usaha Bengkel Fauzan Melalui Peningkatan Keterampilan dan Manajemen Bisnis
di Kabupaten Bengkulu Tengah

Helmi Herawati, Dinda Deby, Novia Zalyanti, Nadya Aisyah Rahmadhan