

ABSTRAK

Penelitian ini didasarkan atas keinginan untuk mendirikan usaha yang dapat berkembang dan bersaing, juga didukung oleh pengetahuan yang sudah dimiliki. Disini Mitra *Body Repair* melihat peluang untuk mendirikan *Body repair* ini didasarkan atas keinginan untuk membuat bengkel yang benar-benar baik dan dapat dipercaya.

Saat ini dunia otomotif berkembang sangat pesat, hal ini juga berpengaruh pada Industri mobil di Indonesia. Kendaraan merupakan sarana transportasi yang dominan, maka hampir semua penduduk mempunyai kendaraan bermotor. Sehingga saat ini jalan-jalan di kota Surabaya sangat padat. Hal ini dapat mengakibatkan berbagai resiko kendaraan. Sebagai pemilik yang sayang kendaraan pasti merasa miris apabila kendaraannya tergores ataupun cacat. Mitra *Body Repair* merupakan bengkel yang nantinya akan bekerja sama dengan berbagai Asuransi, dan Bengkel ini didukung dengan peralatan yang modern. Penelitian ini di tinjau dari aspek pasar, teknis, manajemen, dan keuangan. Pada aspek pasar, peluang investasi masih terbuka, seperti yang ditunjukkan di kuesioner, bahwa 81,66% menyatakan mau menggunakan jasa Mitra Bodyrepair. Pada aspek teknis ditetapkan lokasi adalah di Jalan Raya Menganti 148, kapasitas ditetapkan sebesar 1800 mobil per tahun. Pada aspek manajemen, usaha ini adalah usaha pribadi dan dana yang digunakan adalah modal sendiri. Dalam aspek keuangan, MARR yang digunakan adalah 17%, BEP, Titik impas untuk periode-periode mendatang semakin meningkat. *Payback period* pada tahun ke 4 (2009). Pada analisa Sensitivitas, Penurunan harga jual maksimal sebesar 12,72%, dan Penurunan penjualan atau jumlah unit maksimal juga sebesar 12,72%.

Strategi pemasaran yang digunakan meliputi segmentasi, targeting, positioning, dan diffrensiasi, serta 4P+S. Pada segmentasi Mitra *Body Repair* membagi pasar berdasarkan harga mobil. Target Mitra *Body Repair* adalah semua mobil khususnya di Surabaya Barat yang diasuransikan. Ingin mempromosikan kepada konsumen sebagai bengkel *body repair* yang memberikan hasil yang baik merupakan Positioning dari Mitra *Body Repair*. Dengan memberikan pelayanan yang maksimal, yaitu dengan merekrut dan melatih karyawan dengan baik dan terus menerus, serta Menggunakan peralatan yang modern merupakan cara untuk membedakan dari para pesaing. Pada 4P+S, Produk yang diberikan oleh Mitra *Body Repair*, meliputi jasa perbaikan Body, pengecatan, juga salon, Mitra *Body Repair* mempunyai pedoman harga sendiri berdasarkan kategori harga mobil, berdasarkan hasil kuesioner maka Lokasi yang dipilih adalah di Surabaya Barat, promosi yang dilakukan adalah dengan menjalin kerja sama dengan berbagai asuransi, meyebarakan brosur-brosur, dan memberikan kalender serta jam dinding kepada konsumen yang datang.