

Peran Sistem Organisasi Dalam Pengembangan Usaha Bengkel Jok Rizky Jaya di Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung

Risqi Alfi Shulhan

Universitas Teknologi Digital muh11211427@digitechuniversity.ac.id

Ina Dini Yulinda

Universitas Teknologi Digital, inadiniyulinda19@student.stembi.ac.id

Abstrak

Tujuan_ Tujuan Penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah peran sistem organisasi pada proses pengembangan bisnis bengkel jok Rizky Jaya yang terletak di Desa Pangalengan Kabupaten Bandung, kemudian menganalisa bagaimana sistem organisasi tersebut berperan terhadap pengembangan usaha bengkel jok Rizky Jaya.

Desain/Metode_ Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan analisis deskriptif. Metode analisis dilakukan dengan cara melakukan observasi langsung di lapangan, analisa sumber data-data tertentu baik dari internal maupun eksternal, dan wawancara terhadap narasumber yang diperlukan.

Temuan_ Sebuah bisnis dalam berkembang pasti membutuhkan proses yang amat panjang dan rumit. Begitupun dalam bisnis bengkel jok yang sekarang sudah banyak tersebar di banyak tempat. Bengkel jok masih tergolong dalam usaha kecil atau mikro, tapi bukan berarti bengkel jok tidak menggunakan sistem dalam perkembangannya. Bengkel jok tetap menggunakan sebuah sistem seperti perusahaan besar, namun terkadang sistem tersebut belum terstruktur dengan baik dan terurai secara rinci perannya.

Implikasi_ Dengan era modern seperti sekarang, Bengkel Rizky Jaya Jok kini telah berkembang mengikuti perkembangan zaman dengan cara mulai menggunakan sebuah sistem dalam perusahaan yang mengorganisasikan setiap bagian-bagian yang ada di dalamnya secara terstruktur sehingga dapat mengefektifkan semua kegiatan secara maksimal, yang mana membuat Bengkel Rizky Jaya Jok saat ini dapat berkompetisi dalam ketatnya persaingan.

Originalitas_ Mengidentifikasi data-data yang ditemukan untuk kemudian dijadikan informasi dalam penelitian.

Tipe Penelitian_ Studi Empiris

Kata Kunci : Sistem, organisasi, pengembangan, bisnis, usaha.

I. Pendahuluan

Di zaman modern seperti sekarang banyak teknologi diciptakan untuk mempermudah kegiatan yang dilakukan manusia termasuk dalam hal transportasi. Banyak sekali perubahan yang telah terjadi pada alat transportasi seperti desain model dan fitur yang di tawarkan. Namun ada hal yang dari dulu hingga saat ini tidak pernah hilang dari alat transportasi yang mengacu kepada kenyamanan pengendara yaitu jok pada kendaraan. Jok merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah

kendaraan, bukan hanya soal kenyamanan namun saat ini terdapat banyak sekali jok motor maupun mobil yang dimodifikasi sedemikian rupa guna menambah unsur seni dalam sebuah kendaraan. Seiring maraknya modifikasi jok kendaraan yang bermunculan maka, usaha bengkel jok menjadi salah satu bidang usaha yang saat ini cukup diminati oleh banyak orang mulai dari anak muda hingga orang dewasa. Dalam upaya untuk menjaga kestabilan pengembangan sebuah usaha bengkel jok yang baik maka harus memiliki system organisasi yang baik, seperti cara pengadaan barang yang baik. Karena sejatinya dalam dunia bisnis masing-masing pihak memiliki ketergantungan satu sama lain. Bengkel Rizky Jaya Jok merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang jasa, khususnya jasa pemasangan, perbaikan hingga modifikasi segala jenis jok pada kendaraan. Layanan bengkel Rizky Jaya Jok ini meliputi pemasangan kulit jok, perbaikan jok, dan modifikasi jok motor maupun mobil oleh ahlinya. Dalam upaya mengembangkan usaha bengkel jok memerlukan karyawan yang mempunyai keterampilan dan keahlian khusus yang terkadang menjadi masalah tersendiri dalam proses pengembangan usaha. Menurut **Idayanti (2020)**, setiap usaha yang ingin memenangkan persaingan harus memiliki keunggulan pada produk yang dihasilkan meliputi kreatifitas, inovasi dan harus lebih fleksibel. Maka dari itu untuk dapat memaksimalkan potensi kinerja dari karyawan dibutuhkan sebuah sistem yang dapat mengordinasikan masing-masing individu agar dapat menjadi sebuah kesatuan kerja sehingga Bengkel Rizky Jaya jok dapat terus berkembang dengan adanya sistem organisasi yang sehat dan saling terhubung untuk mencapai suatu tujuan.

Berdasarkan masalah yang telah dibahas sebelumnya, maka penulis bermaksud ingin membangun suatu sistem organisasi baik dari segi internal maupun eksternal yang saling terhubung agar bengkel Rizky Jaya Jok dapat mempermudah proses pengembangan usahanya. Maka dari itu penulis melakukan penelitian di bengkel Rizki Jaya Jok yang berjudul **“Peran Sistem Organisasi Dalam Pengembangan Usaha Bengkel Jok Rizki Jaya di Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung”**.

Dalam membuat sebuah penelitian ilmiah perlunya untuk memiliki sebuah acuan mengenai masalah yang akan dibahas dengan mengacu pada penelitian terdahulu.

Tabel 1.1

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Sakur (2011)	Kajian faktor-faktor yang mendukung pengembangan usaha mikro kecil dan menengah.	Strategi bisnis memiliki dampak positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM.
2	Dhiah Fitriyati (2014)	Strategi Pengembangan UKM Batu Arca Desa Watesumpak Dalam Menghadapi Globalisasi	Meningkatkan kualitas produk, meningkatkan kualitas layanan, memperbaiki manajemen keuangan, meningkatkan inovasi, merekrut pekerja sesuai dengan spesialisasinya.

II. Kajian Teori Sistem dan Struktur Organisasi

Seiring pesatnya tingkat perkembangan zaman membuat setiap usaha dituntut untuk berkembang mengikuti modernisasi global yang secara otomatis berdampak pada kompetisi dan persaingan dari setiap usaha semakin ketat. Kompetisi dan persaingan tersebut berdampak langsung pada sistem organisasi dalam suatu usaha yang mana usaha tersebut harus mampu untuk mengorganisasikan bagian tubuhnya secara terstruktur agar tugas-tugas dan kebutuhan-kebutuhan operasional dapat terintegrasi dengan maksimal. Menurut Sentot Imam Wahjono (2022), Struktur

organisasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem atau jaringan kerja, sistem pelaporan dan komunikasi yang menghubungkan pekerjaan individu dengan tim.

Jaringan

Jaringan adalah suatu hal yang tidak bisa dihilangkan dalam dunia bisnis, jaringan dalam dunia bisnis sering disebut sebagai *networking*. Mustahil bagi pelaku usaha membangun sebuah bisnis tanpa adanya jaringan bisnis atau *networking*. Jaringan bisnis dapat diartikan sebagai suatu bentuk organisasi di bidang ekonomi, yang berfungsi mengatur koordinasi melaksanakan kerjasama antar unsur dalam organisasi. Menurut Enny dan Guruh (2013), Jaringan usaha adalah kemampuan ikatan jejaring yang saling menghubungkan para pelaku usaha dengan partner usaha, teman, agen, mentor guna mendapat sumber daya yang dibutuhkan seperti informasi, uang, dukungan moral para pelaku jejaring.

Sebuah usaha akan selalu berusaha mewujudkan atmosfer persaingan yang kompetitif guna mempertahankan usahanya dari gejolak persaingan global yang membabi buta. Melalui jalinan Kerjasama akan menjadi salah satu cara yang bijak bagi sebuah usaha untuk bertahan maupun berkembang. Seorang pengusaha membangun sebuah usaha bertujuan untuk mendapatkan laba atau untung sebesar mungkin dan menghindari kerugian sebisa mungkin. Menurut Samani dan Hariyanto (2012), kerja sama adalah tindakan atau sikap mau bekerja sama dengan orang lain untuk mencapai tujuan bersama demi keuntungan bersama. Baswori (2016), menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah upaya untuk menciptakan nilai melalui pengenalan bisnis, manajemen pengambilan resiko yang tepat, keterampilan komunikasi dan manajerial untuk memobilisasi manusia, uang, dan bahan baku atau sumber daya yang lain yang diperlukan untuk menghasilkan proyek sehingga dapat dilaksanakan dengan baik.

Sumber Daya Manusia

Menurut **Gerry Dessler (2011)**, manajemen sumber daya manusia adalah proses merekrut, melatih, menilai, dan memberi kompensasi kepada karyawan, mempertimbangkan aspek hubungan kerja, kesehatan dan keselamatan, setra kesetaraan. Sumber daya manusia sangat berperan penting dalam terbentuknya suatu sistem organisasi yang terstruktur dalam sebuah usaha supaya proses bisnis suatu usaha dapat terlaksana secara efektif dan efisien. Faktor yang bisa meningkatkan sumber daya manusia secara signifikan adalah motivasi, dimana motivasi dapat mendongkrak kinerja seseorang. Menurut Murti dan Srimulyani (2013), yang menyatakan bahwa ada hubungan mediasi antara motivasi kerja dan kinerja karyawan melalui kepuasan kerja. Menurut Suparyadi (2015), kepuasan kerja sendiri diartikan sebagai sikap positif berdasarkan hasil evaluasi tentang apa yang diharapkan dari melakukan suatu pekerjaan dengan hasil atau imbalan yang diterimanya.

UMKM

Keberadaan UMKM tidak dapat dilupakan bagi kehidupan masyarakat Indonesia saat ini. Karena keberadaan pelaku UMKM sangat bermanfaat untuk menaikkan pendapatan ekonomi dan taraf hidup masyarakat Indonesia. Karena jumlah penduduk Indonesia yang besar, UMKM dapat membantu menyediakan dan menambah lapangan kerja bagi masyarakat untuk membantu mengurangi angka pengangguran di Indonesia. Dalam UU No.20 Tahun 2008 mengenai usaha mikro, kecil, dan menengah adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Pengembangan Bisnis

Pengembangan bisnis merupakan sebuah cara membangun bisnis dari kecil hingga menjadi besar dan dikenal di kalangan masyarakat umum. Cara mengembangkan bisnis tersebut terkadang berasal dari pengalaman dari orang terlebih dahulu ke dunia bisnis atau dengan strategi tertentu dengan berbasis pengetahuan yang didapat dari instansi tertentu, dan apabila kedua hal tersebut dikombinasikan yaitu pengalaman berasal dari beragam pengalaman pribadi dalam pekerjaan atau peristiwa tertentu serta ilmu pengetahuan hasil dari menempuh jenjang pendidikan akan lebih memudahkan dalam proses pengembangan bisnis. Brown dan Petrello (dalam Widaningsih dan Ariyanti, 2018: 90) menyatakan bahwa pengembangan usaha adalah suatu organisasi yang menghasilkan barang dan jasa yang diperlukan masyarakat. seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat, maka lembaga bisnispun akan berkembang untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.

Penghambat Bisnis

Dalam membangun sebuah usaha pasti akan ditemukan suatu hambatan yang membuat usaha tersebut sulit untuk berkembang. Hambatan tersebut bisa saja datang dari dalam atau luar perusahaan. Lingkungan bisnis adalah suatu faktor yang banyak berpengaruh dalam dunia bisnis yang dilakukan dalam perdagangan (Umar, 2003; Nickels, McHugh, dan McHugh 2009). Menurut Umar (2008), terdapat banyak faktor yang mempengaruhi bisnis dalam dunia perdagangan, lingkungan bisnis dapat mempengaruhi suatu bisnis yang mencakup faktor internal dan faktor eksternal, yaitu:

Tabel 1.2

Faktor internal	Faktor eksternal
<ul style="list-style-type: none"> • Aspek keuangan • Aspek SDM • Aspek Pemasaran • Aspek Operasional 	<ul style="list-style-type: none"> • Pendatang baru • Pemasok yang kuat • Pembeli yang kuat • Produk substitusi • Persaingan diantara para anggota industri

III. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian studi kasus kualitatif. **Ramadhan (2021: 6)** menyatakan, jenis penelitian kualitatif ini bersifat deskriptif dan biasanya menggunakan analisis. Proses dan makna ditekankan dalam jenis penelitian ini, dengan landasan teori sebagai pedoman agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Menurut Sugiyono (2012), Sumber data primer adalah sumber data yang memberikan data secara langsung kepada pengumpul data, dan sumber data sekunder merupakan sumber data yang memberikan data secara tidak langsung kepada pengumpul data, seperti melalui dokumen. Teknik yang digunakan penulis wawancara, observasi langsung ke lapangan dan studi kepustakaan. Wawancara dilakukan langsung dengan pemilik usaha dengan menanyakan beberapa pertanyaan yang relevan dengan tujuan penelitian. Untuk observasi, penulis langsung turun ke lapangan untuk mendapatkan hal-hal yang relevan dengan yang akan diteliti oleh penulis. Dan studi kepustakaan penulis mengkaji dari buku dan tulisan terdahulu yang terkait dengan penelitian. Pengumpulan data adalah metode yang sistematis dan standar untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan dalam sebuah penelitian (Nazir, 2011). Metode analisis data yang digunakan

dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menemukan data yang ada dari berbagai sumber, menghubungkannya dengan fenomena yang ada, dan menemukan fakta yang berkaitan dengan permasalahan. Menurut Yin (2011), suatu penelitian yang mendiskripsikan dan menjelaskan apa yang terjadi dalam kasus tersebut.

IV. Hasil Dan Pembahasan

Lingkungan internal Bengkel Rizky Jaya Jok

Sistem dan struktur organisasi yang ada di Bengkel Rizky Jaya Jok berjalan sesuai dengan ketentuan langsung dari owner perusahaan. Meski belum terlaksana secara maksimal, namun sistem tersebut sudah mulai berjalan sedikit demi sedikit. Dengan diterapkannya penggunaan sistem dan struktur organisasi menjadikan komunikasi antar lini menjadi lebih cepat dan tepat, kinerja dari pegawai Bengkel Rizky Jaya Jok menjadi semakin optimal. Karyawan Bengkel Rizky Jaya Jok merupakan pekerja yang loyal, kreatif dan mengerti tentang desain jok unik kekinian serta memiliki etos kerja yang baik. Bengkel Rizky Jaya Jok memiliki keunggulan beberapa keunggulan yaitu menekankan pada proses pengerjaan dan menghasilkan produk yang berkualitas, memiliki modal yang cukup kuat, selalu melakukan peremajaan peralatan untuk mempermudah proses pengerjaan. Selain hal tersebut Bengkel Rizky Jaya Jok selalu mengutamakan kenyamanan dan kepuasan pelanggannya, mulai dari kesopanan saat menyapa dan menawarkan barang kepada konsumen hingga proses pengerjaan yang baik dan rapi sesuai keinginan dan kebutuhan dari konsumen.

Lingkungan eksternal Bengkel Rizky Jaya jok

Untuk mengetahui faktor lingkungan eksternal Bengkel Rizky Jaya Jok penulis menggunakan Konsep Strategi Bersaing (*Competitive Strategy*) atau yang sering disebut dengan *Five Force Analysis*. Menurut Porter, hakikat persaingan dalam suatu industri dapat dilihat sebagai kombinasi dari lima kekuatan, yaitu persaingan antara perusahaan sejenis, kemampuan pesaing baru untuk memasuki pasar, potensi mengembangkan produk pengganti, daya tawar penjual/pemasok, daya tawar pembeli/konsumen (David, 2009).

Tabel 1.3

1	Persaingan Antar Perusahaan Sejenis	Terdapat banyak kompetitor dengan jenis usaha yang sama dengan Bengkel Rizky Jaya Jok, namun hingga kini Bengkel Rizky Jaya Jok masih menjadi yang paling superior di wilayahnya. Dengan nama yang sudah dikenal oleh mayoritas masyarakat di wilayah tersebut namun Bengkel Rizky Jaya Jok tidak semerta-merta menghiraukan para kompetitornya. Bengkel Rizky Jaya Jok selalu menjaga dan memperbaharui dari segi kualitas dan pelayanan.
2	Ancaman masuk pendatang baru	Bengkel Rizky Jaya Jok senantiasa mengambil tindakan antisipasi apabila sewaktu-waktu muncul pesaing baru yaitu dengan selalu menjaga kualitas dan menetapkan harga produk yang tidak terlalu tinggi sehingga konsumen atau pelanggan tetap memilih Bengkel Rizky Jaya Jok sebagai pilihan utama.
3	Pengembangan Produk Substitusi	Untuk saat ini Bengkel Rizky Jaya Jok akan berfokus terlebih dahulu pada produk jok yang ditawarkan seperti biasa, tapi tidak menutup kemungkinan Bengkel Rizky Jaya Jok akan merambah kepada produk lain tergantung pangsa pasar dari produk yang saat ini dijalankan oleh bengkel Rizky Jaya jok.
4	Kekuatan Tawar-Menawar Pembeli/Konsumen	Bengkel Rizky Jaya Jok memiliki pelanggan dari dalam maupun luar wilayah. Saat konsumen melakukan pembelian ke Bengkel Rizky Jaya Jok, beberapa pelanggan baik dari dalam maupun luar wilayah selalu dapat mengosiasikan produk yang mereka inginkan dan menyesuaikan bentuk, pola, dan bahan dasar yang mereka inginkan.

5	Kekuatan Tawar-menawar Penjual/Pemasok	Pada saat membeli bahan baku baik dari perusahaan lokal maupun dari pemasok atau distributor, Bengkel Rizky jaya Jok senantiasa melakukan proses negosiasi atau proses tawar-menawar dengan pemasok hingga mencapai kesepakatan harga antara kedua belah pihak.
---	--	---

Hasil Wawancara

Berikut ini adalah kesimpulan wawancara dengan Owner Bengkel Rizky Jaya Jok, berdasarkan jawaban langsung dari beliau:

1. Sistem organisasi

“Menurut pendapat pribadi sayahal tersebut sangat penting, karena sistem tersebut dapat mengatur bagaimana usaha dapat berjalan lancer. Khususnya perusahaannya yang mempunyai banyak karyawan hingga beribu-ribu karyawan pasti membutuhkan sebuah sistem dalam pengelolaannya”

2. Jaringan

“Sangat penting, terlebih untuk pedagang seperti saya yang memproduksi sendiri bahan mentah yang dibutuhkan maka dari itu saya membeli bahan baku pada supplier, setelah itu baru saya dapat mengubah-ubah bentuk bahan tersebut seperti kemauan saya.”

“Untuk masuk atau tidak pada sistem tergantung kepada pemilik usaha tersebut, jika merujuk pada pendapat saya seharusnya masuk, karena masih terdapat sangkut paut terhadap usaha saya.”

3. Kerja Sama

“Disebut kerjasama karena semua saling berkesinambungan, saya mendapatkan barang dari supplier, karyawan juga mendapatkan pekerjaan dan gaji dari saya, konsumen mendapatkan barang dari saya, saya mendapatkan uang dari konsumen, maka dari itu semua saling berkesinambungan.”

4. Motivasi dan Kinerja

“Untuk dapat mengembangkan potensi, karyawan harus selalu dipantau, terus-menerus diarahkan supaya cepat menguasai skil yang dibutuhkan. Karena disini tidak terdapat masa training maka dari itu karyawan belajar dengan cara terjun langsung ke lapangan sembari bekerja. Kemudian supaya mereka termotivasi, pertama-tama saya memberi gaji kecil terlebih dahulu, dan gaji mereka akan bertambah dengan semakin berkembangnya kompetensi mereka.

5. Komunikasi

“Komunikasi sangatlah penting, karena jika tidak ada komunikasi yang terjalin bagaimana bisnis akan dapat berkembang. Misalkan ketika saya memesan bahan baku kepada susupplier haruslah terdapat komunikasi terlebih dahulu, seperti negosiasi harga dan sebagainya.”

6. Perencanaan Tenaga Kerja

“untuk perencanaan tenaga kerja di tempat saya tidak memakai seperti yang dipakai oleh perusahaan-perusahaan besar, di tempat saya masih merujuk kepada orang-orang terdekat yang saya kenal melalui rekomendasi dari mereka. Menurut saya juga penting Karena mencari karyawan haruslah yang jujur, disiplin dan sopan.”

7. Strategi pengembangan bisnis

“Untuk mengembangkan bisnis tergantung bagaimana variatif yang kita miliki sebagai bahan-bahan dan spesialisasi kita dalam bidang apa, misalkan dalam bengkel jok mobil dan motor bahan yang kita miliki sebisa mungkin harus komplit, kemudian display, dan keramahan kita pada konsumen karena hal tersebutlah yang terpenting supaya konsumen merasa nyaman dan tidak merasa dikecewakan.”

8. Kepemimpinan

“Menurut saya, saya adalah tipe orang yang demokratis, saya tidak banyak marah-maraha hanya untuk sesuatu yang tidak terlalu penting, jika karyawan saya bekerja dengan benar dan semangat pasti saya akan memberi mereka sesuatu yang lebih, dan jika karyawan saya membuat suatu kesalahan maka saya akan perbaiki tidak langsung dengan marah-maraha. Disini saya sering mengajak karyawan untuk saling berkomunikasi supaya lebih nyaman dan mudah saat bekerja.”

9. Penghambat bisnis

“Penghambat bisnis mungkin bisa dari bahan yang lebih mahal, kemudian kompetitor lebih ketat terlebih lagi saat covid-19 yang menjadikan ekonomi lebih dijaga mungkin. Dikarenakan bengkel bukan merupakan kebutuhan primer, bukan kebutuhan-kebutuhan yang pertama, maka dari itu lebih mementingkan yang lain terlebih dahulu.”

10. Sumber Daya Manusia

“Untuk kriteria karyawan, yang penting jujur, disiplin, dan mungkin attitude haruslah baik.”

V. Penutup

Kesimpulan

Dengan era modern seperti sekarang, Bengkel Rizky Jaya Jok kini telah berkembang mengikuti perkembangan zaman dengan cara mulai menggunakan sebuah sistem dalam perusahaan yang mengorganisasikan setiap bagian-bagian yang ada di dalamnya secara terstruktur sehingga dapat mengefektifkan semua kegiatan secara maksimal, yang mana membuat Bengkel Rizky Jaya Jok saat ini dapat berkompetisi dalam ketatnya persaingan.

Melalui komunikasi yang baik, kini Bengkel Rizky Jaya Jok telah berkembang dengan cukup pesat. Dengan telah diterapkannya komunikasi yang baik, Bengkel Rizky Jaya Jok menjadi lebih mudah dalam menyampaikan informasi mengenai pekerjaan kepada para pekerjanya maupun dalam membuat kesepakatan dengan pihak lain. Dengan komunikasi yang baik, kini Bengkel Rizky Jaya Jok dapat membangun hubungan baik dengan pihak eksternal yang mana sangat menguntungkan bagi Bengkel Rizky Jaya Jok dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Bengkel Rizky Jaya Jok telah membangun jaringan atau relasi yang luas dalam mengembangkan dan mempertahankan bisnisnya. Dengan koneksi jaringan yang luas, Bengkel Rizky Jaya Jok telah mendapat banyak manfaat dan keuntungan berupa. Karena jaringan yang luas, kini Bengkel Rizky Jaya Jok telah mendapatkan citra dan nama baik di wilayah kecamatan Pangalengan yang membuat Bengkel Rizky Jaya Jok dapat membangun jaringan bisnis dengan lebih mudah, luas, serta menguntungkan.

Bengkel Rizky Jaya Jok adalah bisnis umkm, yang mana di dalamnya telah terjalin komunikasi yang baik antara pemilik dengan pekerja yang membuat segala informasi dapat tersampaikan dengan tepat sehingga membuat kinerja dari pekerjanya dapat bekerja secara optimal. Ditambah dengan ditunjang oleh kompensasi yang cukup bagi pekerja yang membuat pekerja selalu bekerja secara maksimal, dimana hal tersebutlah yang membuat Bengkel Rizky Jaya Jok dapat berkembang secara signifikan.

Saran

Diharapkan Bengkel Rizky Jaya Jok dapat senantiasa terus mengembangkan sayap usahanya melalui penggunaan sistem organisasi yang terstruktur, pengelolaan sumber daya manusia yang terspesifikasi dengan baik melalui proses recruitment yang tepat sasaran, membangun kerjasama antar bisnis dan mampu membangun suatu jaringan yang tersistem dengan rapi dan menghasilkan simbiosis mutualisme antar pengusaha.

Daftar Pustaka

- Agustina, Yohana. *Pengaruh Komunikasi Verbal Dan Non Verbal Pada Keberhasilan Pelatihan Karyawan*.
- Basrowi. 2016. *Kewirausahaan : Untuk Perguruan Tinggi*. Cetakan ke 3. Bogor. Ghalia Indonesia.
- Dunn, Al – Louna, dkk. 2015. *Analisis Strategi Negosiasi Dalam Memasuki Pasar Luar Negeri (Studi Kasus Pada Pt. Dan Liris Sukoharjo)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)
- Foris, Paskalino Jimmy dan Ronny H. Mustamu. 2015. *Analisis Strategi Pada Perusahaan Plastik Dengan Porter Five Forces*. Agora.
- Handoyo, Sarwo Edi, dkk. 2020. *Perbedaan Pengetahuan Dan Keterampilan Peserta Terhadap Penyusunan Struktur Organisasi Sebelum Dan Sesudah Pelatihan*. Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia.

- Herman, Bahtiar dan Mursalim Nohong. 2022. *Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika (JBMI).
- Kuncoro, Eko dan Roy Setiawan. 2013. Analisis Deskriptif Desain Organisasi Pada Pt. Super Star Di Surabaya. Agora.
- Lusri, Lidia dan Hotlan Siagian. 2017. *Pengaruh Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Melalui Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Mediasi Pada Karyawan Pt. Borwita Citra Prima Surabaya*. Agora.
- Pin, Pin. 2020. *Peranan Keluarga Tjong Yong Hian Terhadap Pembangunan Indonesia*. Cetakan 1. Malang. Literasi Nusantara.
- Pradana, Nur Andi. 2017. *Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Pada Karyawan Pg Gending Probolinggo)*.
- Ramdhan, Muhammad. 2021. *Metode Penelitian*. Surabaya. Cipta Media Nusantara.
- Riadi, Muchlisin. 2019. *Pengertian, Aspek dan Jenis-jenis Persaingan Usaha*. Diakses pada 27/2/2023, dari <https://www.kajianpustaka.com/2019/12/pengertian-aspek-dan-jenis-jenis-persaingan-usaha.html>
- Sugiman, Fenny, dkk. Pengembangan Bisnis Dilihat Dari Faktor Internal Dan Eksternal Perusahaan Pada Homestay Dhanesvara Di Surabaya.
- Syamsurizal. 2016. *Peranan Manajemen Sumberdaya Manusia Dalam Organisasi*. Jurnal Warta.
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Wahjono, Sentot Imam. 2022. *Struktur Organisasi*. Universitas Muhammadiyah Surabaya.
- Wibowo, Edi Wahyu. 2017. *Kajian Analisis Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (Umk) Dengan Menggunakan Metode Balance Scorecard*. Jurnal Lentera Bisnis.
- Widaningsih dan Ariyanti. 2018. *Aspek Hukum Kewirausahaan*. Cetakan 1. Malang. Polinemas Press, Politeknik Negeri Malang.