

## BISNIS ARISAN SEPEDA MOTOR SISTEM LELANG MERUPAKAN SUBSIDI SILANG ANTAR ANGGOTA

Oleh : Juwarta

Staf Pengajar Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Semarang  
Jl. Prof. Soedarto SH. Tembalang, Semarang 50275

### Abstrak

*Mendirikan organisasi arisan sepeda motor sangat membutuhkan perencanaan yang matang untuk mempersiapkan segala sesuatu yang mendukung. Pertama-tama langkah yang diperlukan adalah mengumpulkan anggota sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan. Langkah selanjutnya adalah pelaksanaan arisan sepeda motor sistem lelang dengan jangka waktu tertentu sampai dengan semua anggota melaksanakan kewajiban dan memperoleh hak sesuai dengan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga sangat diperlukan guna memperlancar kegiatan arisan. Kebiasaan yang terdapat karena sistem arisan sepeda motor tersebut sistem lelang yang mengambil dulu memberi subsidi kepada yang mengambil haknya lebih belakangan, karena pengeluaran sampai dengan selesai lebih banyak yang mengambil haknya terlebih dahulu.*

**Kata kunci** : bisnis, arisan, lelang

### 1. Pendahuluan

Pada eramodernsekarang ini setiap orang sangat membutuhkan alat transportasi yang berupa sepeda motor, meskipun banyak jenis dan macam alat transportasi yang lain. Namun demikian dalam kehidupan sehari-hari hampir setiap orang sangat membutuhkan alat transportasi yang berupa sepeda motor. Dengan alat transportasi sepeda motor orang lebih leluasa untuk melakukan aktifitas dalam berbisnis.

Kita ketahui bersama bahwa masyarakat kita dalam pengadaan sepeda motor secara cash belum semuanya mampu, meskipun mereka sangat membutuhkannya sehingga dalam pengadaan sepeda motor tersebut masyarakat sementara ada yang menggunakan jasa lising atau kredit. Sistem pada lising tersebut membuat harga sepeda motor menjadi sangat tinggi, sesuai dengan masa kredit masing-masing. Dengan demikian sistem bisnis arisan sepeda motor, sistem lelang tersebut sangat bermanfaat bagi masyarakat yang kurang berminat untuk membeli dengan sistem cash.

### 2. Permasalahan

a. Bagaimana merekrut orang untuk menjadi peserta anggota arisan sepeda motor sistem lelang?

b. Bagaimana mengetahui secara pasti penghasilan calon peserta anggota arisan?  
c. Bagaimana cara seleksi calon peserta / anggota arisan?

### 3. Kajian Teori

Untuk mengetahui permasalahan-permasalahan tersebut dapat dipecahkan. Analisis SWOT ini dapat digunakan untuk membantu memecahkan permasalahan yang ada. Kita harus ingat *Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal: *Opportunities* dan *Threats*.

SWOT didesain untuk langkah awal dalam proses pembuatan keputusan dan berbagai perencanaan strategis dalam berbagai terapan (akhmadsudrajat, 2008). Analisa SWOT memungkinkan untuk mendapatkan gambaran menyeluruh mengenai bisnis arisan sepeda motor dalam hubungannya dengan masyarakat yang akan menjadi peserta / anggota arisan.

Contoh lingkungan internal lembaga pendidikan yaitu :

- a. Pengurus (Panitia),
- b. Tempat Arisan,
- c. Manajemen kepengurusan.

Contoh lingkungan eksternal lembaga pendidikan yaitu:

- a. Hasil yang akan diperoleh peserta,
- b. Latar belakang peserta,
- c. Pesaing yang ada,
- d. Demografi sosial,
- e. Ekonomi penduduk.

Dalam menafsirkan kekuatan dan kelemahan dapat dilakukan dengan pendataan calon peserta untuk diseleksi dengan cara mengisi blangko yang diperlukan.

Akurasi pelayanan atau ketepatan jasa seperti yang diminta pelanggan, merupakan salah satu ciri peningkatan mutu pelayanan. Kesalahan menyebabkan jasa tersebut tidak bermanfaat bahkan mendatangkan kerugian bagi pelanggan. Kesopanan dan keramahan dalam berkomunikasi dengan pelanggan menjadi unsur penting. Dalam berbisnis: “pembeli adalah raja” maksudnya adalah usaha menyenangkan pembeli agar kembali lagi untuk membeli pada waktu lain kesempatan. Penghasilan jasa harus bertanggung jawab atas segala yang telah diperbuat dan atas segala resiko. Ketidakpuasan atau keluhan atau *complain* pelanggan harus dipertanggungjawabkan, apabila tidak sesuai dengan yang dipesan / dijanjikan sebelumnya. Organisasi yang bergerak di bidang jasa harus selengkap mungkin menyediakan sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh pelanggan atau konsumen. Pelayanan harus profesional, kenyamanan pelayanan harus diciptakan.

Menurut Slamet (1999), mutu jasa harus mengandung unsur-unsur :

- a. kepercayaan,
- b. penjaminan,
- c. penampilan,
- d. perhatian dan
- e. tanggapan.

Unsur kepercayaan (*realibility*) dapat dihasilkan dari sikap dan tindakan, misalnya jujur, tepat waktu, terjamin rasa

aman dan ketersediaan jasa pada saat pelanggan membutuhkan jaminan mutu jasa dapat ditimbulkan oleh kondisi, misalnya penghasil jasa kompeten di bidangnya, obyektif dalam pelayanannya, tampil percaya diri dan meyakinkan pelanggan ataupun konsumen. Tidak kalah penting adalah penampilan dari jasa dan hasil karya, misalnya bersih, sehat, teratur dan rapi, sehingga enak dipandang mata. Empati juga penting karena usaha merasakan apa yang dialami oleh pelanggan / konsumen, cara berempati dapat dinyatakan dengan penuh perhatian terhadap pelanggan ataupun konsumen, melayani dengan ramah dan memuaskan memahami keinginan pelanggan ataupun konsumen, berkomunikasi dengan baik dan benar dan bersikap penuh simpati. Adapun unsur yang paling penting di bidang jasa adalah tanggapan yang merupakan tindakan yang cepat tanggap dan perhatian terhadap keluhan pelanggan ataupun konsumen. Kunci sukses bidang jasa dapat dipenuhi apabila unsur-unsur penting tersebut dapat ditanggapi dengan cepat dan tepat.

#### **4. Manajemen Pemasaran Bisnis Arisan Sepeda Motor Sistem Lelang**

Langkah-langkah kegiatan dalam mengelola pemasaran bisnis arisan sepeda motor sistem lelang yaitu:

- a. Identifikasi pasar  
Adalah langkah yang paling awal dilakukan dalam bisnis arisan sepeda motor sistem lelang. Mengidentifikasi dan menganalisis pasar untuk mengetahui kondisi dan ekspektasi pasar termasuk atribut-atribut yang dibutuhkan konsumen dalam hal ini adalah peserta arisan.
- b. Segmentasi pasar dan Positioning  
Adalah langkah selanjutnya setelah teridentifikasi, hal ini diperlukan untuk menentukan target pasar. Pada umumnya pasar dapat dipilah-pilah berdasarkan demografi, geografi, psikografi, maupun perilaku. Dengan demikian dapat menentukan strategi

pemasaran bisnis arisan sepeda motor dengan sistem lelang tersebut .

- c. Diferensiasi Produk  
Setelah segmentasi pasar dan positioning langkah selanjutnya adalah melakukan diferensiasi produk. Hal ini merupakan cara yang efektif dalam menarik perhatian pasar. Dari banyak ragam bisnis arisan sepeda motor sistem lelang yang sudah ada. Bisnis arisan sepeda motor sistemlelang seharusnya dapat memberikan tekanan yang berbeda dari bisnis arisan sepeda motor sistem lelang lain dalam pelayanan lain dari yang lain, misalnya disediakan hadiah tertentu dalam periode waktu tertentu.
- d. Komunikasi pemasaran  
Anggota pengurus arisan sepeda motor sistem lelang harus dapat mengkomunikasikan pesan-pesan penasarannya yang diharapkan oleh pelanggan atau konsumen.

Dengan langkah pertama sampai dengan langkah ke empat dilakukan, maka bisnis arisan sepeda motor sistem lelang dapat dicapai secara optimal dan akan mampu bersaing dengan usaha yang sejenis.

## 5. Kesimpulan

Dalam mencapai keberhasilan usaha bisnis arisan sepeda motor sistem lelang, maka perlu dilakukan:

- a. Menjaga kredibilitas pengurus
- b. Manajemen kepengurusan harus harus baik
- c. Aktif melakukan pemasaran
- d. Selektif dalam memilih anggota / peserta arisan
- e. Mengelola dana secara transparan
- f. Membuka arisan secara terprogram (terjadwal)
- g. Memelihara hubungan yang harmonis antara pengurus dan anggota arisan
- h. Memberikan informasi yang jelas
- i. Benar-benar memperhatikan keluhan anggota

## DAFTAR PUSTAKA

- <http://akhmadsudrajat.wordpress.com/2008/09/05/>, Diakses tanggal 31 Maret 2010
- Kotler, Philip, 2000, *Marketing Management*, 10th editon. Upper Saddle River, Prentice Hall, Inc.
- Parasuraman, A, Valarie A. Zeithaml, Leonard L. Berry, 1985, *Journal of marketing: A conceptual model of service quality and its implication for future research*
- SNI/Standar Nasional Indonesia, 1991, *Manajemen Mutu: SNI Seri 19-9000*
- Slamet, Margono, 1994, *Manajemen Mutu Tepadu dan perguruan Tinggi Bermutu*, Proyek HEDS Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.