



Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman Usaha Bengkel Karel Wairhubing, Kabupaten Sikka

Analysis of Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats of the Karel Wairhubing Workshop Business, Sikka

Theresia Yunivita Ertilia^{1*}, Emilianus Eo Kutu Goo², Veronika Toa³,
Benediktus Te Basa⁴, Yohanes Kristo Doke⁵, Margareta Valencia Custodi⁶,
Denisco Vanstefen Naga Costa⁷

¹⁻⁷Program Studi Manajemen, Universitas Nusa Nipa, Indonesia

*Penulis Korespondensi: theresiayunivitaertilia@gmail.com

Article History:

Naskah Masuk: 04 November 2025;

Revisi: 28 November 2025;

Diterima: 29 Desember 2025;

Terbit: 31 Desember 2025;

Keywords: Business

Management; Business Strategy;
Sikka; SWOT analysis; Vehicle
Workshops.

Abstract: This study aims to analyze the internal and external conditions of Karel Workshop in Wairhubing, Sikka Regency, using a SWOT approach (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) as a basis for formulating business development strategies. The research employed a qualitative descriptive method with data collected through in-depth interviews with the owner, employees, and customers, as well as secondary data from documents and official statistics. The findings indicate that Karel Workshop possesses several strengths, including meticulous service quality, strong interpersonal relationships with customers, and mechanic skills acquired through self-learning. However, the workshop also faces weaknesses such as limited equipment, the absence of a structured management system, and a lack of digital promotion. Opportunities that can be utilized include high public interest in motorcycle modification, potential motorcycle painting services, a strategic location, and possible partnerships with spare-part suppliers. Meanwhile, the main threats include rising spare-part prices, competition among workshops, and occupational safety risks. Overall, the study recommends strengthening digital promotion, improving business management, enhancing workshop facilities, and implementing safety standards to support the sustainable development of Karel Workshop

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis kondisi internal dan eksternal Bengkel Karel Wairhubing, Kabupaten Sikka, melalui pendekatan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats*) sebagai dasar perumusan strategi pengembangan usaha. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara mendalam kepada pemilik, karyawan, dan pelanggan, serta data sekunder dari dokumen dan statistik resmi. Hasil analisis menunjukkan bahwa Bengkel Karel memiliki sejumlah kekuatan berupa kualitas layanan yang teliti, hubungan interpersonal yang baik dengan pelanggan, serta keterampilan mekanik yang diperoleh secara autodidak. Namun demikian, bengkel juga menghadapi kelemahan seperti keterbatasan peralatan, belum adanya sistem manajemen yang terstruktur, dan kurangnya promosi digital. Peluang yang dapat dimanfaatkan meliputi tingginya minat masyarakat terhadap modifikasi motor, potensi layanan cat motor, lokasi strategis, serta peluang kerja sama dengan penyedia suku cadang. Di sisi lain, ancaman yang dihadapi meliputi kenaikan harga suku cadang, persaingan antar bengkel, serta risiko keselamatan kerja. Secara keseluruhan, hasil penelitian merekomendasikan penguatan strategi promosi digital, pembenahan manajemen usaha, peningkatan fasilitas bengkel, dan penerapan standar keselamatan kerja demi pengembangan Bengkel Karel secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Analisis SWOT; Strategi Usaha; Bengkel Kendaraan; Manajemen Usaha; Sikka.

1. PENDAHULUAN

Sektor otomotif merupakan salah satu sektor yang berkembang pesat di Indonesia dan memberikan kontribusi signifikan terhadap mobilitas masyarakat. Kebutuhan masyarakat akan kendaraan bermotor yang meningkat, berdampak terhadap tingginya kebutuhan terhadap layanan perawatan dan perbaikan kendaraan bermotor. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa jumlah kendaraan bermotor di Indonesia mencapai 157.080.504 unit pada tahun 2023, dengan sepeda motor sebagai jenis kendaraan yang paling dominan. Peningkatan jumlah kendaraan ini sejalan dengan bertambahnya populasi penduduk, meningkatnya mobilitas penduduk dan tingginya kebutuhan akan alat transportasi pribadi.

Pertumbuhan kendaraan bermotor tidak hanya terjadi pada skala nasional, tetapi juga terlihat di berbagai daerah, termasuk di Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT). Berdasarkan publikasi BPS NTT tahun 2024, perkembangan jumlah kendaraan bermotor di wilayah NTT terus menunjukkan tren positif setiap tahun. Secara lebih spesifik, di Kabupaten Sikka, terdapat sekitar 83,7 ribu kendaraan bermotor per November 2025, dimana sekitar 73,69 ribu di antaranya adalah sepeda motor. Hal ini menunjukkan bahwa kebutuhan masyarakat terhadap layanan servis dan perawatan kendaraan bermotor cukup tinggi, sehingga keberadaan bengkel merupakan bagian penting dalam menunjang aktivitas transportasi sehari-hari masyarakat.

Dalam kondisi ini, usaha bengkel memiliki peluang yang besar, tetapi juga menghadapi tantangan persaingan yang cukup ketat. Persaingan tidak hanya dari bengkel tradisional, tetapi juga dari bengkel resmi, bengkel berbasis teknologi digital, serta usaha-usaha kecil yang terus bermunculan. Perkembangan teknologi otomotif berdampak terhadap meningkatkan kualitas layanan dan kompetensi teknis agar dapat memenuhi standar kebutuhan pelanggan yang semakin tinggi.

Di tengah kompleksnya dinamika industri tersebut, analisis strategis dibutuhkan untuk mengetahui posisi sebuah usaha, terutama usaha skala kecil dan menengah seperti bengkel. Salah satu alat analisis yang paling banyak digunakan dalam manajemen strategis adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*). Menurut Rangkuti (2017), analisis SWOT membantu mengidentifikasi faktor internal dan eksternal sebagai dasar untuk merumuskan strategi pengembangan usaha. David (2011) menegaskan bahwa SWOT bukan sekadar alat pemetaan, melainkan mekanisme untuk mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal guna meningkatkan kinerja. Sejalan dengan itu, Wheelen dan Hunger (2012) menyatakan bahwa analisis SWOT merupakan fondasi penting dalam proses manajemen strategis karena memperlihatkan hubungan antara faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kelangsungan sebuah usaha.

Pendapat para ahli tersebut menggarisbawahi bahwa analisis SWOT sangat relevan untuk UMKM, termasuk usaha bengkel, karena mampu membantu pemilik usaha memahami kondisi sebenarnya dan memetakan arah pengembangan bisnis. Relevansi ini tak lepas dari fakta bahwa industri bengkel tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan internal seperti kualitas layanan, sumber daya manusia, ketersediaan peralatan, dan pengelolaan manajemen, tetapi juga oleh faktor eksternal seperti jumlah kendaraan bermotor, tren kebutuhan konsumen, kondisi ekonomi, perkembangan teknologi, dan tingkat persaingan pasar.

Dalam konteks Kabupaten Sikka, khususnya wilayah Wairhubing, Bengkel Karel menjadi salah satu penyedia jasa layanan servis kendaraan yang memiliki potensi besar untuk berkembang. Besarnya jumlah kendaraan bermotor di Sikka membuka peluang pasar yang luas. Namun demikian, Bengkel Karel tetap harus menghadapi berbagai tantangan seperti peningkatan jumlah pesaing, perubahan teknologi, dan kebutuhan pelanggan yang semakin beragam. Oleh karena itu, analisis ini diperlukan untuk mengetahui kekuatan apa yang dapat dipertahankan, kelemahan apa yang harus diperbaiki, peluang apa yang dapat dimanfaatkan, serta ancaman apa yang harus diantisipasi.

Melalui analisis Kekuatan, Kelemahan, Ancaman dan Peluang, dalam penelitian ini diharapkan mampu memberi gambaran menyeluruh mengenai kondisi internal dan eksternal di Bengkel Karel Wairhubing. Hasil penelitian kemudian dapat membantu pemilik usaha dalam merumuskan strategi pengembangan yang tepat, sehingga usaha tersebut dapat bertahan, berkembang, dan bersaing secara berkelanjutan dalam industri jasa otomotif di Kabupaten Sikka. Selain bagi pemilik, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi pelaku UMKM lainnya serta memberikan kontribusi akademis dalam kajian manajemen strategis dan pengembangan usaha jasa otomotif di daerah.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif karena bertujuan menggambarkan kondisi internal dan eksternal Bengkel Karel Wairhubing secara mendalam melalui analisis SWOT. Pendekatan ini dipilih untuk memungkinkan peneliti memahami fenomena secara komprehensif berdasarkan pengalaman, pandangan, dan informasi langsung dari para pelaku usaha. Penelitian dilaksanakan di Bengkel Karel yang berlokasi di Wairhubing, Kabupaten Sikka, Nusa Tenggara Timur, karena bengkel tersebut merupakan salah satu penyedia layanan servis kendaraan yang aktif dan relevan untuk dianalisis dari sudut pandang manajemen usaha serta pengembangan bisnis.

Data dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pemilik bengkel, mekanik atau karyawan, dan beberapa pelanggan sebagai informan pendukung. Wawancara dilakukan untuk menggali informasi terkait kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bengkel. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari berbagai dokumen dan sumber tertulis, seperti data statistik kendaraan bermotor di Kabupaten Sikka dan Provinsi NTT, literatur mengenai analisis SWOT, laporan resmi, serta sumber online yang relevan. Data sekunder ini digunakan untuk memperkuat analisis lingkungan eksternal dan memberikan konteks yang lebih luas terhadap hasil wawancara.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam (*in-depth interview*) menggunakan pedoman wawancara semi-terstruktur. Pedoman tersebut memuat pertanyaan mengenai kompetensi mekanik, kualitas layanan, kelengkapan fasilitas, hubungan dengan pelanggan, persaingan antar bengkel, perkembangan teknologi otomotif, hingga tantangan ekonomi yang memengaruhi operasional bengkel. Proses wawancara dilakukan secara langsung kepada narasumber dengan mencatat informasi penting dan, bila diizinkan, menggunakan alat perekam untuk menjaga ketepatan data. Setelah wawancara selesai, peneliti menyusun transkrip wawancara sebagai bahan analisis.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Miles dan Huberman yang meliputi tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada tahap reduksi data, peneliti menyeleksi dan merangkum informasi hasil wawancara yang relevan dengan analisis SWOT. Selanjutnya, data yang telah direduksi disajikan dalam bentuk narasi atau matriks SWOT agar lebih mudah dipahami. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan, di mana peneliti menginterpretasikan temuan untuk menentukan faktor internal dan eksternal yang memengaruhi Bengkel Karel serta strategi yang paling tepat bagi pengembangan usahanya. Untuk memastikan keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber dengan membandingkan informasi dari pemilik bengkel, karyawan, dan pelanggan untuk melihat konsistensi jawaban. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan akurat, dapat dipertanggungjawabkan, dan memberikan gambaran nyata mengenai kondisi Bengkel Karel Wairhubing serta arah pengembangan strategis yang diperlukan.

3. HASIL

Kekuatan (*Strengths*)

Berdasarkan hasil wawancara, Bengkel Karel memiliki sejumlah kekuatan yang menjadi fondasi utama dalam menjaga keberlangsungan usaha. Salah satu kekuatan terpenting adalah kedekatan hubungan antara pemilik bengkel dan pelanggan, di mana pelanggan tidak hanya dipandang sebagai pembeli layanan, tetapi juga sebagai teman atau warga yang membutuhkan bantuan. Pemilik bengkel cenderung memberikan bantuan tanpa pamrih, terutama pada kondisi darurat seperti kendaraan mogok di jalan atau kerusakan saat hujan. Sikap empatik dan kesediaan membantu ini menciptakan loyalitas pelanggan dan membangun reputasi positif di masyarakat.

Selain itu, Bengkel Karel menawarkan layanan yang diminati pelanggan, terutama perbaikan mesin, pergantian oli, perbaikan ban, serta layanan modifikasi motor sesuai tren dan hobi pelanggan. Banyak pelanggan datang tidak hanya untuk penyelesaian masalah teknis, tetapi juga untuk modifikasi estetika dan peningkatan performa motor.

Dari sisi sumber daya manusia, pemilik bengkel mempelajari berbagai keterampilan perbaikan dan modifikasi secara autodidak melalui video tutorial, buku, pengalaman langsung, dan diskusi dengan rekan seprofesi. Kemampuan belajar mandiri dan praktik langsung ini menjadi kekuatan tersendiri karena memungkinkan bengkel menyesuaikan layanan dengan perkembangan teknologi kendaraan modern.

Selain kualitas kerja yang teliti, Bengkel Karel mempertahankan standar pelayanan yang konsisten, seperti pemeriksaan menyeluruh sebelum dan sesudah perbaikan, penggunaan langkah kerja terstruktur, serta pengujian ulang hasil kerja. Pemilik juga menjaga kebersihan lingkungan bengkel dan kondisi peralatan, yang turut memperkuat pengalaman pelanggan. Kombinasi antara kualitas teknis, ketelitian, dan sikap ramah menjadikan bengkel ini tetap dipilih meskipun terdapat pesaing di daerah sekitar.

Kelemahan (*Weaknesses*)

Kelemahan utama yang dihadapi Bengkel Karel adalah keterbatasan peralatan, terutama peralatan elektronik dan alat modifikasi khusus. Ketersediaan alat yang tidak lengkap menghambat efisiensi kerja dan jenis layanan yang dapat ditawarkan. Meski demikian, pemilik bengkel tetap berupaya meningkatkan fasilitas melalui pembelian alat secara bertahap menggunakan modal yang dimiliki.

Selain itu, Bengkel Karel menyadari bahwa kualitas layanan masih perlu ditingkatkan secara berkelanjutan. Pemilik bengkel secara aktif mendengarkan umpan balik pelanggan untuk memperbaiki kekurangan. Namun, kurangnya sistem manajemen formal seperti

pencatatan servis, daftar harga tertulis, atau standar operasi tertentu dapat menjadi hambatan dalam konsistensi operasional jangka panjang.

Terkait penanganan komplain, pemilik bengkel menekankan sikap terbuka sebagai strategi penyelesaian. Komplain dipandang sebagai peluang perbaikan, bukan ancaman. Pemilik selalu memberikan ruang bagi pelanggan untuk menyampaikan keluhan tanpa interupsi, sehingga kepercayaan dapat tetap terjaga. Meskipun efektif secara interpersonal, strategi ini masih bersifat informal dan membutuhkan mekanisme yang lebih terstruktur agar kualitas layanan tetap stabil.

Peluang (*Opportunities*)

Peluang berkembangnya Bengkel Karel cukup besar, terutama karena tren modifikasi motor yang semakin diminati masyarakat. Hobi modifikasi yang meluas membuka ruang bagi bengkel ini untuk menjadi pusat modifikasi terpercaya di wilayah Sikka. Selain itu, rencana pemilik untuk menambah layanan cat motor merupakan peluang strategis karena layanan tersebut belum banyak tersedia di sekitar Wairhubing. Hal ini memungkinkan bengkel menarik lebih banyak pelanggan tanpa harus bersaing langsung dengan bengkel besar di Maumere.

Lokasi bengkel yang strategis, dekat jalan raya dan kawasan pemukiman, juga memberikan keuntungan signifikan. Wilayah ini sering dilalui dan mudah diakses oleh masyarakat lokal maupun pengendara dari daerah sekitar, sehingga peluang untuk mendapatkan pelanggan baru sangat tinggi. Reputasi bengkel yang sudah terbangun melalui kualitas kerja dan sikap ramah juga memperkuat potensi ekspansi.

Meskipun bengkel belum menggunakan media sosial sebagai sarana promosi, promosi dari mulut ke mulut yang kuat tetap efektif dalam menarik pelanggan. Kepercayaan masyarakat terhadap rekomendasi teman dan tetangga menjadi kekuatan pemasaran alami yang memperluas jaringan pelanggan tanpa biaya promosi. Ke depan, rencana membuka akun media sosial akan memungkinkan bengkel memanfaatkan peluang digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Selain itu, belum adanya kerja sama formal dengan pihak lain—seperti dealer motor atau toko suku cadang—sebenarnya menjadi peluang terbuka. Dengan reputasi yang semakin kuat, Bengkel Karel berpotensi membangun kemitraan masa depan yang dapat menekan biaya operasional dan memperlancar suplai peralatan.

Ancaman (*Threats*)

Ancaman utama yang dihadapi Bengkel Karel datang dari kenaikan harga suku cadang dan produk bengkel yang ditetapkan oleh toko penyedia di Maumere. Karena bengkel belum memiliki pemasok tetap atau kerja sama khusus, kenaikan harga di toko langsung berdampak

pada kenaikan harga layanan bengkel. Jika hal ini tidak dikelola dengan baik, dapat memengaruhi kepuasan pelanggan dan daya saing.

Dari sisi persaingan, meskipun terdapat beberapa bengkel lain di sekitar Wairhubing, pemilik bengkel tidak menganggapnya sebagai ancaman besar karena Bengkel Karel memiliki keunggulan layanan teliti dan keramahan yang tidak dimiliki semua bengkel. Namun, dalam perspektif strategi usaha, kehadiran pesaing tetap membutuhkan inovasi dan peningkatan kualitas yang berkelanjutan.

Ancaman lainnya adalah risiko keselamatan kerja, terutama cedera tangan akibat alat tajam, benda panas, permukaan licin, atau bagian motor yang berputar. Pemilik bengkel menyadari ancaman ini dan mengatasinya dengan penggunaan alat pelindung, memastikan kendaraan mati sebelum diperbaiki, serta menjaga kebersihan area kerja. Namun, secara operasional, risiko ini tetap harus mendapat perhatian serius karena dapat mengganggu aktivitas usaha.

Perubahan tren industri motor tidak dianggap sebagai ancaman langsung, karena Bengkel Karel hanya mengikuti kebutuhan pelanggan, bukan tren yang bersifat komersial. Namun, fleksibilitas ini harus tetap diseimbangkan dengan kebutuhan mengikuti perkembangan teknologi agar bengkel tidak tertinggal.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis SWOT, Bengkel Karel Wairhubing memiliki kekuatan pada kualitas layanan yang teliti, kedekatan dengan pelanggan, serta kemampuan mekanik yang diperoleh secara autodidak; namun masih memiliki kelemahan berupa keterbatasan peralatan, manajemen yang belum terstruktur, dan minimnya promosi digital. Peluang besar berupa tingginya permintaan modifikasi motor, rencana layanan cat motor, lokasi strategis, serta potensi kerja sama dengan penyedia suku cadang dapat dimanfaatkan untuk memperluas usaha, sementara ancaman seperti kenaikan harga spare-part, persaingan, dan risiko keselamatan perlu diantisipasi. Oleh karena itu, Bengkel Karel disarankan untuk mengembangkan promosi digital, meningkatkan kelengkapan peralatan secara bertahap, membuka layanan baru seperti cat motor, membangun kerja sama dengan pemasok, menerapkan standar keselamatan kerja yang lebih baik, serta memperbaiki manajemen usaha agar dapat berkembang lebih kompetitif dan berkelanjutan.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kaka Karolus Lima Reginaldo pemilik usaha bengkel motor karel, atas kontribusinya sebagai narasumber. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada dosen mata kuliah Manajemen Strategi, Bapak Emilianus Eo Kutu Goo, S.Kom, M.M. yang telah membimbing penulis dalam penyusunan artikel ini.

DAFTAR REFERENSI

- Badan Pusat Statistik. (2024). Statistik Transportasi Provinsi Nusa Tenggara Timur 2024. BPS Provinsi NTT.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management: Concepts and Cases*. Pearson Education.
- David, F. R. (2017). *Strategic Management: Concepts and Cases*. New Jersey: Pearson Education.
- Dess, G. G., Lumpkin, G. T., & Eisner, A. B. (2019). *Strategic Management: Creating Competitive Advantages*. New York: McGraw-Hill Education.
- Hunger, J. D., & Wheelen, T. L. (2012). *Strategic Management and Business Policy*. Pearson.
- Katadata Databoks. (2025). "Jumlah Kendaraan Bermotor di Kabupaten Sikka per November 2025."
- Kompas.com. (2025). "Jumlah Kendaraan Bermotor di Indonesia Mencapai 157 Juta Unit."
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. London: Pearson.
- Neliti. (2015). *Statistik Transportasi Darat*.
- Pearce, J., & Robinson, R. (2013). *Strategic Management*. New York: McGraw-Hill.
- Rangkuti, F. (2014). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2017). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Terry, G. R. (2016). *Principles of Management*. Homewood: Richard D. Irwin.
- Umar, H. (2018). *Strategic Management in Action*. Gramedia.
- Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2018). *Strategic Management and Business Policy*. London: Pearson.