

RINGKASAN EKSEKUTIF

BengkelBro adalah *platform* reservasi servis mobil yang membantu pemilik mobil dalam merawat kendaraan menjadi lebih mudah dengan tiga cara: menjadwalkan inspeksi dan reparasi kendaraan di bengkel mobil terpercaya, mengingatkan jadwal servis kendaraan berikutnya, dan menyimpan bukti servis kendaraan berbasis *cloud* di seluruh afiliasi bengkel mitra. Untuk menyediakan layanan servis mobil yang handal, BengkelBro bermitra dengan bengkel mobil umum terpercaya dan dapat diandalkan di seluruh wilayah Tangerang Selatan, terutama: BSD, Gading Serpong, dan Alam Sutera. Visi BengkelBro adalah untuk menjadi *platform* utama dalam pengelolaan servis mobil di Indonesia.

Sebagai pemilik mobil, servis mobil adalah suatu kebutuhan yang mendasar, seperti: mengganti oli, melakukan inspeksi kendaraan, *spooring* dan *balancing*, dll. Tanggung jawab tersebut dapat menjadi masalah ketika pemilik mobil kurang memiliki pengetahuan dalam merawat kendaraannya, harga servis kendaraan yang menjadi relatif mahal jika garansi servis mobil telah berakhir, dan antrian panjang saat melakukan servis mobil di bengkel. Dengan bertambahnya mobil di pasaran, dan jumlah bengkel mobil umum yang mendominasi pasar servis dan aftermarket (*Ipsos Business Consulting*), terdapat peluang besar untuk usaha *platform* reservasi servis mobil yang mempertemukan bengkel mobil umum yang handal dengan pemilik mobil. *Platform* adalah *marketplace* yang menghubungkan sisi penawaran yaitu penyedia produk atau jasa dengan sisi permintaan yaitu pihak yang ingin membelinya (Yu, 2018). Dalam implementasinya, BengkelBro mengembangkan aplikasi berbasis *web* yaitu www.BengkelBro.com.

Segmen konsumen yang menjadi sasaran BengkelBro adalah mahasiswa dan karyawan yang memiliki mobil dan berdomisili di Tangerang Selatan (BSD, Alam Sutera, dan Gading Serpong). Mitra utama yang berkerjasama dengan BengkelBro adalah bengkel mobil umum yang berpengalaman dan dapat diandalkan. Tiga misi utama BengkelBro adalah: menyediakan layanan servis mobil berkualitas dengan harga bersaing, menyediakan *platform* yang memberi nilai

tambah kepada mitra bengkel umum, dan menjembatani kepercayaan antara pemilik mobil dengan bengkel umum.

Model bisnis dari BengkelBro adalah melalui *brokerage fee* untuk setiap transaksi *booking* sebesar 10% dan *valet service fee* atau layanan antar jemput kendaraan dengan harga Rp55.000. Saat ini, BengkelBro sudah bermitra dengan 24 bengkel mobil umum, memiliki lebih dari 160 pengguna aktif, dan 40 *booking* melalui *platform* dengan total nilai transaksi lebih dari Rp10.000.000. *Traffic* di *platform* BengkelBro terus bertumbuh, seiring dengan penambahan bengkel mitra yang bergabung dengan pemilik mobil yang menjadi pengguna aktif.

Strategi tim BengkelBro di tahap awal ini adalah terus memperbanyak kerjasama strategis dengan bengkel-bengkel mitra dengan dana yang dimiliki *founder*. Caranya, selama 6 bulan pertama BengkelBro belum memungut biaya komisi per transaksi untuk mengakuisisi bengkel mitra yang bergabung dan memperbanyak volume transaksi *booking* terlebih dahulu. Kemudian, setelah 2 tahun operasional masa pembelajaran dan validasi bisnis model, tim berupaya mendapatkan *funding* tambahan untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis.

Kata Kunci	:	<i>Platform, servis mobil, reservasi online, harga bersaing, bengkel mobil.</i>
Bidang Usaha	:	Teknologi / Layanan / Platform / Situs / Servis

EXECUTIVE SUMMARY

BengkelBro is a car service platform that assists in simplifying the job of car maintenance in 3 ways: scheduling car repair and inspection service appointment in trusted car workshops, reminding upcoming service schedule, and keeps car service record in the cloud-based database. In order to provide highly reliable car services, BengkelBro partnered with trustworthy and reliable car service provider in Tangerang Selatan, especially: BSD, Gading Serpong, and Alam Sutera. BengkelBro's vision is to be the go-to-platform in managing car care and maintenance in Indonesia.

For car owners, maintenance service is a fundamental need, such as: oil change, car inspection, spooling, and balancing, etc. The customer job of maintaining a car could be problematic if the car owner has little knowledge in taking care of their car, when the cost of service is higher as the service warranty is void and the long queue that the customer has to wait for their car service job to be done. The rapid increase of car ownership in the market, and the aftermarket and car service industry that is dominated by independent car workshops (Ipsos Business Consulting), provide an opportunity for car service platform that matches the demand of car owners and the supply of reliable service provider. By definition, platform is a marketplace that connects two-sided networks: the supply side, which is the service provider and the demand side, which is the customer (Yu, 2018). As a result, BengkelBro developed a web-based application that can be accessed at www.BengkelBro.com.

Customer segments targeted by BengkelBro are university students and professionals who own a car and located in Tangerang Selatan (BSD, Alam Sutera, and Gading Serpong). The key partners of BengkelBro are experienced independent car workshops that are reliable and qualified. The mission of BengkelBro are: providing quality car service with value for money, providing a platform that adds value to the partnering workshops, and bridging trust between car owners and independent workshops.

The business model of BengkelBro are: 10% brokerage fee for every booking transaction and valet service fee, which is the concierge service of picking up customer's car to the workshops priced at Rp55.000. Currently, BengkelBro has partnered with more than 24 car service workshops, signed up by more than 160 active users, and dealt with more than 40 bookings through the web platform worth Rp10.000.000 in value transactions. Traffic in the BengkelBro platform is growing, along with the acquisition of service workshops and car owners who become active users.

As an early stage startup, BengkelBro team's strategy is to rapidly acquire more strategic partnership with car service workshops with bootstrapping. For the first 6 months, BengkelBro do not charge brokerage or commission for every booking transaction in order to acquire partnering service workshops and increase the volume of transactions in the website. After 2 years of validated learning, the team then consider to get funding and scale up the business.

Keywords	:	<i>Platform, car service, online reservation, value for money, car workshops.</i>
Field of Business	:	<i>Technology / Service / Platform / Website / Car Service</i>