



Usaha Rumah Modifikasi Menjanjikan

MENYALURKAN hobi, awal dari bisnis seorang *builder* asal Kota Bandung, Rudi Sudjono. Dari sejak usia remaja, Rudi kecil menyenangi modifikasi kendaraan beraliran *ol'skool*, *chopper*, dan *hotrod*. Semakin lama, Rudi terus mengasah kemampuan itu secara autodidak.

Sekitar tahun 2000-an, ia mengibarkan bendera Flying Piston Garage sebagai tempatnya berkiper di Jalan Pelikan 15, Bandung. Diakui Rudi, awalnya ia tidak mengomersialkan kemampuannya. "Hanya proyek pertemanan. Namun ketika pesanan makin banyak, timbul niat membuka usaha," katanya beberapa waktu lalu.

Menurutnya, biaya memodifikasi, apalagi jika dari nol, memerlukan biaya yang tidak

sedikit. Untuk menyiasatinya, Rudi melakukan perjanjian dengan konsumen agar bersedia membayar uang muka setengah dari total biaya.

"Tetapi, uang muka saja tidak cukup karena setelahnya saya meminta klien agar membayar setiap termin," ujarnya. Disebutkan untuk membangun kendaraan bisa membutuhkan waktu sekitar tiga hingga enam bulan. Hanya, Rudi enggan menyebutkan berapa besar rata-rata omzet usahanya dalam setiap bulan.

Sementara itu, untuk modifikasi motor beraliran *chopper* biayanya berkisar Rp 50 juta dan untuk mobil beraliran *hotrod* bisa mencapai ratusan juta rupiah. Sekali lagi, bergantung bujet dan keinginan konsumen.

Pesanan ke rumah modi-

fikasinya menurutnya cukup banyak. Beralasan sebab *output*-nya cukup membanggakan dan sering memenangi kontes. Flying Piston Garage juga telah membuka *franchise* di Bali. Bersama satu orang manajer dan empat orang kru (pegawai), Rudi bercita-cita meluaskan pasar bengkel garasinya dengan membangun divisi *merchandise*.

Satu hal, Rudi mengutarakan keengganannya mengajukan kredit dengan pihak perbankan. Ia cukup khawatir untuk berutang sehingga biaya untuk modal ia tutupi dengan upaya gali lubang tutup lubang. "Belum ada keberanian sekalipun usaha rumah modifikasi sangat menjanjikan sehingga saat ini banyak tumbuh rumah modifikasi," ujarnya. (Eva Fahas/-"PR")***

Analisis

SEBAGAI suatu perusahaan yang dipersiapkan akan tumbuh besar tentunya tidak cukup mengandalkan modal sendiri dan secara hitung-hitungan bisnis tidak haram untuk bermitra dengan bank dalam berbagi risiko karena dalam perkembangan bisnis modern saat ini berbagi risiko dengan bank sudah merupakan kelaziman dalam usaha.

Saya teringat pesan seorang teman konsultan di Bank Indonesia yang mengatakan bahwa mempunyai utang itu "mulia" karena dengan memanfaatkan fasilitas kredit dari perbankan kita turut serta memutar roda perekonomian artinya turut berbagi antara yang surplus dan yang defisit dan inilah yang disebut peran intermediasi bank.

Saran bagi Pak Rudi, bermitralah dengan bank yang dianggap sesuai dengan kebutuhan pengembangan bisnis di bidang otomotif. Terlebih lagi untuk pengembangan ke arah ekspor tentu saja Pak Rudi akan membutuhkan mitra bank dalam menjalin transaksi dengan konsumen. Selain itu mulai membuka akses ke instansi terkait untuk memperluas jaringan tidak hanya di komunitas hobi. (Heri Nugraha, Kepala Balai Konsultasi dan Pendampingan Kredit UMKM Ikopin)***