

## Strategi Pengembangan Bisnis Berbasis *Added Value* Pada Bengkel Sepeda Motor dan Modifikasi “*Custom Corner*”

<sup>1</sup>Arif Susanto ✉

Universitas Muhammadiyah Purworejo<sup>1</sup>

Informasi Artikel	ABSTRAK
<p><b>Kata kunci:</b></p> <p>Bisnis, Bengkel, Motor, Added value, Custom corner.</p>	<p>Bengkel sepeda motor dan modifikasi “<i>Custom Corner</i>” adalah usaha perbengkelan yang berdiri sejak tahun 2016. Bengkel ini diawali dengan pelayanan jasa perbaikan sepeda motor untuk wilayah Tambakrejo dan sekitarnya. Sejak dua tahun terakhir ini, bengkel tersebut telah menjadi tempat untuk modifikasi sepeda motor (<i>motorcycle custom</i>) dan juga telah menjadi member <i>Motor Purworejo Custom (MPC)</i>. Pemilik usaha ini sangat menginginkan adanya masukan dalam pengembangan usaha bengkel ini. Permasalahan mitra yang prioritas dan akan didampingi oleh tim pengabdian dalam penyelesaiannya: 1) <i>Business development bengkel dan feasibility study</i>; 2) <i>Pengelolaan customer care and relationships</i>; 3) <i>Pembentukan sistem manajemen operasional dan sumber daya manusia</i>; dan 4) <i>Research &amp; Development pada motor listrik</i>. Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa: 1) <i>Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan pada usaha Bengkel “Costum Corner” Purworejo, mendapatkan respon yang cukup baik</i>; 2) <i>Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada pengelola dan karyawan bengkel “Costum Corner” Purworejo telah meningkatkan pengetahuan dan kemampuan pada SDM bengkel tentang Pengelolaan customer care and relationships, Pembentukan sistem manajemen operasional dan sumber daya manusia yang sesuai dengan perkembangan bengkel, serta Research &amp; Development pada motor listrik sebagai tenaga penggerak sepeda motor serta painting yang efisien untuk custom motorcycle</i>; dan 3) <i>Kegiatan pelatihan dan pendampingan telah memberikan bekal bagi pengelola dan karyawan bengkel “Costum Corner” Purworejo untuk lebih siap dalam memberikan jasa layanan servis pada pelanggan</i>.</p>



DOI: <https://doi.org/10.37729/gemari.v2i1.4233>

Corresponding Author:

**Arif Susanto**

Universitas Muhammadiyah Purworejo  
Jl. KH. A. Dahlan 3 Purworejo, Jawa Tengah 54114, Indonesia

✉ email: [arif\\_susanto360@yahoo.com](mailto:arif_susanto360@yahoo.com)

## 1. Pendahuluan

Perkembangan jumlah industri otomotif saat ini belum diimbangi dengan pertumbuhan jumlah bengkel pendukung layanan purna jual. Akibatnya sering terjadi antrean cukup panjang kendaraan yang membutuhkan perawatan atau perbaikan. Kondisi tersebut terjadi karena bengkel yang ada hanya bisa melayani sekitar 60% dari kebutuhan layanan purna jual kendaraan, sehingga masih terbuka luas untuk bisnis perbengkelan di dalam negeri.

Industri otomotif sangat membutuhkan keberadaan bengkel umum atau bengkel resmi (*authorized*) menjadi bagian dari jaringan layanan purna jual untuk memberi kemudahan bagi pelanggan yang kendaraannya bermasalah (Susanto, 2020). Kondisi tersebut merupakan peluang berdirinya usaha jasa yaitu bengkel sepeda motor. Bengkel sepeda motor adalah suatu badan usaha yang bergerak dalam jasa perawatan dan perbaikan serta modifikasi kendaraan bermotor.

Bengkel perbaikan yang dilakukan oleh bengkel sepeda motor adalah perbaikan *body* dan sasis, mesin, sistem elektrik, pengecatan dan pengelasan mobil. Bisnis bengkel sepeda motorpun bukan hanya bertumpu pada kegiatan pelayanan perawatan atau jasa perawatan saja. Terdapat faktor-faktor tertentu yang memang mampu mendukung kegiatan bisnis seperti fasilitas tempat yang cukup nyaman dan pelayanan kepada pelanggan. Untuk mempertahankan kelangsungan bisnisnya harus ditunjang dengan sistem, baik pembukuan atau pencatatan ataupun dari bidang manajemen yang handal (Rubiono *et al.*, 2017; Yudantoko & Arifin, 2016).

Usaha bengkel modifikasi sepeda motor merupakan usaha yang menarik ditinjau dari pasar dan permintaan pasar. Usaha bengkel modifikasi sepeda motor akan terus berkembang selama terjadi peningkatan jumlah penjualan sepeda motor dan jumlah populasinya. Apabila usaha bengkel modifikasi sepeda motor difokuskan pada sepeda motor, maka tingkat prospek usaha bengkel modifikasi sepeda motor lebih tinggi dari bengkel sepeda motor pada umumnya, dan konsekuensinya para konsumen memerlukan perawatan dan perbaikan kendaraannya secara periodik selama sepeda motor tersebut masih digunakan (Halim & Huwae, 2019). Aspek manajemen memiliki peran penting dalam pengelolaan usaha bengkel. Minimnya ilmu manajemen dan pemasaran bengkel yang menjadi salah satu tidak suksesnya usaha (Mawardi *et al.*, 2022).

Mitra dalam kegiatan pengabdian ini, yaitu bengkel modifikasi sepeda motor "*Custom Corner*" juga menghadapi kondisi yang kurang lebih sama dengan gambaran pada bengkel kecil pada umumnya. Pada bengkel sepeda motor "*Custom Corner*", kondisinya adalah tidak ada pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Jabatan manajer, *frontman* (*service advisor*), *chief mechanic*, *final inspector*, *tool man* dipegang oleh pemilik bengkel. Sedangkan karyawan menempati posisi *mechanic*, yang mengerjakan operasi untuk memberikan jasa layanan yang diminta pelanggan dengan arahan dan kontrol langsung dari pemilik bengkel. Maka saat diterapkannya teknologi baru pada sepeda motor, atau ketika bengkel ingin menambah jenis jasa layanannya, maka pemilik dituntut untuk memiliki kemampuan dan keahlian terhadap teknologi baru tersebut, yang kemudian ditularkan kepada karyawannya. Selain itu sistem administrasi bengkel belum terlaksana dengan tertib, tidak terkecuali dengan aktivitas pencatatan laporan keuangan.

Akibatnya tidak tersedianya data tentang *customer*, data karyawan kaitannya dengan sistem penggajian dan transaksi servis, data *supplier*, data barang/persediaan di bengkel, data servis yang dilakukan, data transaksi keluhan, data transaksi jenis servis dan penjualan, data karyawan, data pembayaran, dan data penerimaan bengkel, hal tersebut memunculkan persoalan lain yaitu, pemilik bengkel tidak mengetahui secara pasti kemajuan usahanya; tidak mengetahui tingkat kenaikan harga sparepart yang cenderung menyesuaikan dengan perubahan nilai tukar rupiah, akibatnya pemilik bengkel kesulitan menentukan harga pokok untuk jasa layanannya, jika terjadi pergantian sparepart; barang/persediaan di bengkel sering hilang dan baru diketahui ketika hendak digunakan; dan sering terjadi kesalahan dalam menghitung tagihan servis ke pelanggan. Disamping itu terkait dengan penerapan manajemen lingkungan keselamatan dan kesehatan kerja (LK3) di bengkel mobil "*Custom Corner*" belum dilaksanakan sepenuhnya. Karena pengusaha bengkel kurang memahami manajemen lingkungan keselamatan dan kesehatan kerja (LK3) dan manfaatnya dalam pelaksanaan penyelesaian pekerjaan atau suatu tugas.

Berdasarkan kondisi mitra tersebut, maka tim pengabdian prodi Pendidikan Teknik Otomotif UM Purworejo melakukan kegiatan yang mencakup: a) memberikan bekal kemampuan tentang servis mobil berteknologi injeksi; b) memberikan wawasan tentang kewirausahaan dan manajemen pemasaran kepada pengelola dan karyawan bengkel sepeda motor; c) memberikan bekal kemampuan untuk melaksanakan sistem administrasi bengkel, sparepart, dan operasional secara lebih baik; d) memberikan bekal kemampuan untuk menyusun laporan keuangan yang informatif; e) memberikan pengetahuan dan pemahaman yang baik tentang manajemen Lingkungan, Keselamatan dan Kesehatan Kerja (LK3) dan manfaatnya dalam pelaksanaan penyelesaian pekerjaan atau suatu tugas.

Dengan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan diharapkan dapat: a) mengembangkan kegiatan kewirausahaan sesuai dengan kualitas dan kompetensi sdm yang dimiliki; b) meningkatkan kualitas SDM dalam meningkatkan kapasitas usaha dan daya saing pelayanan melalui pelatihan dan pendampingan; c) meningkatkan sarana dan prasarana bengkel mobil dengan hibah peralatan yang dapat mendukung dalam menawarkan jasa layanan servis mobil dengan teknologi injeksi. Selain itu diharapkan dapat meningkatkan daya saing pelayanan dan tetap eksis ditengah persaingan yang sangat ketat, dan terjadinya perubahan atau kemajuan teknologi.

## 2. Metode

---

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan di laboratorium bengkel pendidikan teknik otomotif UM Purworejo serta di bengkel "*Custom Corner*" yang beralamat di jalan WR Supratman no.12 Tambakrejo Purworejo. Target kegiatan pengabdian yakni memberikan bekal pada mitra tentang servis kendaraan berteknologi injeksi; 1) memberikan wawasan manajemen pemasaran kepada pengelola dan karyawan usaha bengkel sepeda motor; 2) memberikan bekal pada mitra melaksanakan sistem administrasi bengkel, *sparepart*, dan operasional secara lebih baik; 3) memberikan bekal pada mitra menyusun laporan keuangan yang informatif; dan 4) memberikan pengetahuan dan pemahaman pada mitra tentang manajemen Lingkungan, Keselamatan dan Kesehatan Kerja (LK3).

Subjek dari kegiatan pengabdian adalah pengelola dan tenaga mekanik bengkel modifikasi sepeda motor "*Custom Corner*". Adapun tahapan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam tiga tahap untuk memecahkan permasalahan yang teridentifikasi, yaitu:

### 2.1. Tahap I : Evaluasi Strategi Pengelolaan Usaha Bengkel yang Sedang Dijalankan.

Pada tahapan kegiatan ini bertujuan untuk mengevaluasi strategi pengelolaan usaha bengkel yang sedang dijalankan. Pada saat ini pengelolaan usaha bengkel mobil masih sangat sederhana, dengan jenis jasa layanan servis yang terbatas. Sebagai akibat dari terbatasnya pengetahuan dan pemahaman tentang manajemen bengkel, sumber dana, sarana dan prasarana, teknologi injeksi untuk mobil, kualitas SDM yang rendah, perencanaan keuangan, serta pencatatan laporan keuangan yang belum dilaksanakan secara rutin dan tertib.

### 2.2. Tahap II : Pelatihan dan Pendampingan.

Pada tahap kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan Sumber Daya Manusia (SDM) bengkel mobil dalam memberikan jasa layanan servis mobil injeksi, kewirausahaan dan manajemen pemasaran, sistem administrasi bengkel, sparepart, operasionalnya, penyusunan laporan keuangan yang informatif, dan meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang manajemen LK3.

### 2.3. Tahap III : Kegiatan Monitoring.

Pada tahap kegiatan ini bertujuan untuk memonitor hasil kegiatan dari pelaksanaan pendampingan dan pelatihan dan juga dilakukan identifikasi hambatan-hambatan yang timbul selama pelatihan dan pendampingan berlangsung, dan disiapkan solusinya. Sebagai tahapan akhir dari kegiatan pengabdian pelatihan dan pendampingan usaha kecil mikro bengkel mobil di kabupaten Purworejo untuk meningkatkan daya saing pelayanan yaitu evaluasi kepuasan peserta pelatihan yang dilakukan melalui instrumen pengukuran kepuasan pelanggan.

## 3. Hasil dan Pembahasan

---

Kegiatan pengabdian pelatihan dan pendampingan usaha kecil mikro bengkel motor di kabupaten Purworejo untuk meningkatkan daya saing pelayanan ini dilaksanakan kurang lebih selama 2 bulan yang dimulai dari bulan Juli sampai dengan bulan Agustus bertempat di laboratoium bengkel Pendidikan Teknik Otomotif UM Purworejo serta di bengkel modifikasi sepeda motor "*Custom Corner*" yang berlokasi di Jalan WR Supratman No.12 Tambakrejo Purworejo. Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan meliputi pelatihan servis sepeda motor berteknologi dan pengembangan motor listrik. Pelatihan servis sepeda motor berteknologi dan pengembangan motor listrik di Bengkel "*Costum Corner*" yang difokuskan pada bagaimana menghasilkan jasa layanan servis sepeda motor berteknologi *Blue Core* dan eSP serta memberikan pemahaman tentang ukuran-ukuran perbaikan sesuai standar yang berlaku untuk meningkatkan kinerja bengkel sepeda motor. Selain itu pelatihan ini juga terkait dengan pengembangan motor listrik sebagai bagian dari perkembangan teknologi otomotif saat ini. Sehingga peluang pasar tetap bisa diraih dengan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal. Sedangkan materi yang diberikan mencakup: teknologi *Blue Core* dan eSP dan sistem kerjanya, mendiagnosa kerusakan dengan *scan tool*, selain itu praktik secara langsung pengoperasian *scan tool* tersebut. Pada pelatihan ini pengelola dan para karyawan bengkel tersebut memiliki kesempatan yang cukup untuk mempelajari bagaimana mengoperasikan *scan tool* dan juga peralatan pendukung yang lainnya. Adapun kegiatannya dapat ditunjukkan pada [Gambar 1](#).

Kegiatan pelatihan juga mengusung materi tentang penerapan sistem administrasi bengkel, *sparepart*, dan operasionalnya. Pelatihan ini terutama ditujukan untuk meningkatkan kemampuan SDM pada kedua bengkel "*Costum Corner* dalam penyelenggaraan aktivitas administrasi dan pencatatan laporan keuangan, sehingga bisa diketahui kemajuan usahanya. Adapun materi yang diberikan meliputi: administrasi bengkel dan penyusunan laporan keuangan yang informatif. SOP Pengerjaan Reparasi, SOP Pengerjaan Modifikasi, SOP Pembelian suku cadang dan bahan lainnya; SOP Penerimaan Tenaga Kerja, SOP *Training Hard* dan *Soft Skill* tenaga kerja.



**Gambar 1.** Pelaksanaan Pelatihan Servis Berteknologi *Blue Core* dan eSP

Pada materi pelatihan manajemen pemasaran usaha, mitra kegiatan diberikan pelatihan manajemen pemasaran usaha diarahkan pada pemahaman peluang pasar dalam dunia bisnis, dan wawasan kewirausahaan (**Gambar 2**). Pelatihan ini juga memberikan bekal keahlian manajerial bagi pengelola bengkel “*Costum Corner*” dalam menjalankan usahanya, selanjutnya menggunakan keahliannya untuk mengelola perubahan dan inovasi, memanfaatkan peluang, siap mengambil risiko, dan mampu menghitung potensi pasar. *Executive Summary* dan laporan dari masing-masing *stakeholder*, berupa masukan/pendapat dari tenaga kerja ataupun dari konsumen terhadap penerapan manajemen *Customer Care* (**Andriani et al., 2015**). Pelatihan ini dimaksudkan agar pengelola dan karyawan bengkel memiliki pemahaman yang memadai tentang segala aspek peningkatan nilai tambah bengkel, dengan tetap mempertahankan jaminan bahwa peningkatan nilai tambah bengkel ini sangat efektif.

Untuk melengkapi keterampilan yang diperlukan maka dalam pelatihan ini juga disajikan materi tentang *View 3D* dan *CAD Drawing* dengan efisien. Bentuk pelatihan berupa SOP dalam efisiensi pengecatan yang ideal serta rancangan pengembangan motor listrik sesuai kebutuhan masyarakat. Sementara itu, pada materi pendampingan usaha bengkel, dilaksanakan pada bulan Juni-September pada mitra yaitu Bengkel “*Costum Corner*”. Kegiatan pendampingan diberikan untuk mendukung usaha Bengkel “*Costum Corner*” yang tengah dijalani dan yang akan dijalankan. Materi pendampingan mencakup praktik berteknologi dan pengembangan desain motor listrik serta bagaimana memberikan layanan servis sepeda motor ke pelanggan, pengelolaan administrasi bengkel, dan penyusunan laporan keuangan. Praktik secara langsung diharapkan pengelola bengkel dapat mengaplikasikan materi yang disampaikan secara lebih mudah dan pengelola maupun karyawan bengkel bisa secara langsung berkonsultasi dengan Tim Pelaksana Pengabdian. Disisi lain jika menemui kesulitan atau kendala, pengelola atau karyawan bengkel menjadi tahu bagaimana harus menyelesaikannya. Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan ditunjukkan pada **Gambar 2** dan **Gambar 3**.



**Gambar 2.** Pelaksanaan Pelatihan Sistem Administrasi Bengkel, Sparepart, dan Operasionalnya



**Gambar 3.** Pelaksanaan Praktik Peningkatan Nilai Tambah Bengkel

Kegiatan pelatihan dan pendampingan diberikan untuk mendukung usaha bengkel “*Costum Corner*” pada pengelola dan karyawan bengkel ini dapat dikategorikan berhasil dan memberikan manfaat positif. Indikatornya adalah pelaksanaan kegiatan secara keseluruhan, berikutnya terdapat peningkatan pengetahuan dan kemampuan pada SDM bengkel tentang Pengelolaan *customer care and relationships*, pembentukan sistem manajemen operasional dan sumber daya manusia yang sesuai dengan perkembangan bengkel, serta *Research & Development* motor listrik sebagai tenaga penggerak sepeda motor serta *painting* yang efisien untuk *custom motorcycle*.

Evaluasi dan monitoring hasil pelaksanaan kegiatan PKM yang telah dilaksanakan bersama antara TIM PKM Program Studi Pendidikan Teknik Otomotif dan mitra bengkel “*Costum Corner*” meliputi pelatihan dan pendampingan dalam peningkatan inovasi, kualitas dan pemasaran dalam peningkatan penjualan produk/ barang dan jasa yang ditawarkan. Setelah keseluruhan program selesai dilaksanakan, maka penting untuk direncanakan keberlanjutan program tersebut. Evaluasi kepuasan peserta pelatihan dilakukan melalui Instrumen Pengukuran Kepuasan Pelanggan Bidang PPM kepada 6 responden dari 7 peserta sehingga dapat diketahui bahwa rerata kepuasan peserta kegiatan pengabdian yang dilaksanakan pada “*Costum Corner*” Purworejo adalah: tidak ada satupun (0%) yang kurang puas, 5% menyatakan cukup puas, 58,9% menyatakan baik/puas dan 36,1% menyatakan sangat baik/sangat puas, dengan demikian rerata kepuasan peserta adalah: 95% puas dan sangat puas, sedangkan 5% cukup puas. Dengan demikian hasil kegiatan pengabdian pelatihan dan pendampingan usaha kecil mikro bengkel mobil di kabupaten Purworejo untuk meningkatkan daya saing pelayanan ini sudah baik. Sedangkan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan pengabdian selesai dilaksanakan, meliputi; 1) monitoring pembuatan merek dan pendaftaran merek dagang/ jasa; 2) monitoring penerapan strategi pemasaran dalam kegiatan usaha; dan 3) sosialisasi pemasaran *online* dalam kegiatan bisnis beserta aspek hukum bagi mitra.

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian tersebut, pemilik bengkel membutuhkan suatu kegiatan dalam bentuk pelatihan yang dilanjutkan dengan proses pendampingan. Hal ini perlu dilakukan agar dapat melakukan perubahan manajemen dengan langsung menerapkannya sesuai kondisi kerja di bengkel (Purwanto & Sukardi, 2015). Penjelasan dengan contoh-contoh langsung di bengkel akan memudahkan memberikan pemahaman khususnya kepada para karyawan bengkel. Perubahan pola kerja akan membutuhkan waktu untuk mencapai suatu perubahan. Pemilik bengkel akan memerlukan suatu kiat atau strategi khusus agar para karyawannya mendukung pelaksanaan manajemen. Untuk itu diperlukan suatu argumen yang kuat agar para karyawan dapat menerima perubahan dengan baik. Argumen ini harus dapat menjelaskan bahwa perubahan pola kerja juga akan mendatangkan manfaat, keuntungan dan meringankan pekerjaan mereka. Dengan cara ini maka pelaksanaan manajemen akan dapat dilakukan dengan baik.

## 4. Kesimpulan

---

Simpulan kegiatan pengabdian pelatihan dan pendampingan Strategi Pengembangan Bisnis Berbasis *Added Value* pada Bengkel Sepeda Motor dan Modifikasi “*Custom Corner*” Purworejo, mendapatkan respon yang cukup baik. Indikatornya adalah baik pengelola maupun karyawan bengkel “*Costum Corner*” Purworejo pada mitra mengikuti kegiatan dari awal hingga akhir; 1) Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada pengelola dan karyawan bengkel “*Costum Corner*” Purworejo telah meningkatkan pengetahuan dan kemampuan pada SDM bengkel tentang Pengelolaan *customer care and relationships*, Pembentukan sistem manajemen operasional dan sumber daya manusia yang sesuai dengan perkembangan bengkel, serta *Research & Development* pada motor listrik sebagai tenaga penggerak sepeda motor serta *painting* yang efisien untuk *custom motorcycle*;

2) Kegiatan pelatihan dan pendampingan telah memberikan bekal bagi pengelola dan karyawan bengkel bengkel "Costum Corner" Purworejo untuk lebih siap dalam memberikan jasa layanan servis pada pelanggan. Pengabdian masyarakat kepakaran yang berjudul Strategi Pengembangan Bisnis Berbasis *Added Value* pada Bengkel Sepeda Motor dan Modifikasi "Custom Corner" Purworejo sangat membantu dalam mengatasi *trouble shooting* kendaraan sepeda motor yang terjadi, sehingga kompetensi servis sepeda motor berteknologi perlu ditingkatkan lagi; 1) karena keterbatasan waktu yang tersedia, diperlukan suatu kegiatan pelatihan lanjutan yang dapat meningkatkan kompetensi keahlian bidang otomotif; dan 2) hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah didapatkan ini, dapat dijadikan sebagai acuan awal oleh tim pelaksana lain dalam rangka peningkatan pelayanan usaha bengkel sepeda motor di Kabupaten Purworejo.

## **Acknowledgement**

---

Ucapan terima kasih kepada mitra kegiatan yaitu pimpinan dan segenap karyawan bengkel sepeda motor dan modifikasi Custom Corner yang telah bekerjasama sehingga terlaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dengan baik dan lancar.

## **Daftar Pustaka**

---

- Andriani, R. F., Yudana, D. I. M., & Natajaya, D. I. N. (2015). Identifikasi Dan Analisis Kendala Dalam Manajemen Pengelolaan Bengkel (Laboratorium) Multimedia Di Smk Negeri 3. *Jurnal Administrasi Pendidikan Indonesia*, 6(1).
- Halim, F., & Huwae, S. (2019). Bengkel Motor Custom. *Jurnal Sains, Teknologi, Urban, Perancangan, Arsitektur (Stupa)*, 1(2), 1735–1746.
- Mawardi, I., Turmizi, T., Zulkifli, Z., Taufik, T., Nahar, N., & Hatta, M. (2022). Pelatihan Usaha Perbengkelan Sepeda Motor Di Kabupaten Aceh Utara. *Jurnal Vokasi*, 6(2), 127–132.
- Purwanto, P., & Sukardi, T. (2015). Pengelolaan Bengkel Praktik Smk Teknik Pemesinan Di Kabupaten Purworejo. *Jurnal Pendidikan Teknologi Dan Kejuruan*, 22(3), 291–306.
- Rubiono, G., Qiram, I., & Putra, A. P. (2017). Identifikasi Pengetahuan Manajemen Peralatan dan Prosedur Kerja di Bengkel Mobil di Kabupaten Banyuwangi. *Jati Emas (Jurnal Aplikasi Teknik Dan Pengabdian Masyarakat)*, 1(2), 40–43.
- Susanto, A. (2020). Pelatihan dan Pendampingan Usaha Kecil Mikro Bengkel Mobil di Kabupaten Purworejo untuk Meningkatkan Daya Saing dan Pelayanan. *Surya Abdimas*, 4(2), 44–52.
- Yudantoko, A., & Arifin, Z. (2016). Profil kompetensi dunia kerja bidang perbaikan bodi otomotif dan tingkat relevansinya dengan dunia pendidikan. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 6(2), 127–142.