



UMMagelang

Universitas Muhammadiyah Magelang

Modul Praktek

Menyusun Business Plan

Mata Kuliah:

INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP

PM-UMM-02-03/L1



Program Studi Mesin Otomotif
Fakultas Teknik - UMMagelang

Professional in Automotive Engineering

Alamat: Gedung C Kampus 2 UMMagelang, Jl Mayjen Bambang Soegeng km.05 Mertoyudan Magelang
Tlp : (0293) 326945; website: oto.teknik.ummgl.ac.id



PENGESAHAN




Modul Praktek

MENYUSUN BUSINESS PLAN

Mata Kuliah:

INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP

| | |
|-------------------|--------------------------------|
| Revisi | : 00 |
| Tanggal | : 22 Maret 2020 |
| Dikendalikan Oleh | : Kepala Laboratorium Otomotif |
| Disetujui Oleh | : Ketua Program Studi |

| | | | |
|--|--|--|-----------------|
| NO. DOKUMEN | : PM-UMM-02-12/L1 | TANGGAL | : 22 Maret 2020 |
| NO. REVISI | : 00 | NO. HAL | : - |
| Disiapkan Oleh Dosen Pengampu  Muji Setiyo, ST, MT NIDN. 0627038302 | Diperiksa Oleh Ka. Laboratorium Otomotif  Suroto Munahar, ST, MT NIDN. 0620127805 | Disahkan Oleh Ketua Program Studi  Dr. Budi Waluyo, ST., MT. NIDN. 0627057701 | |

Catatan: Dokumen ini milik Program Studi Mesin Otomotif, Universitas Muhammadiyah Magelang dan TIDAK DIPERBOLEHKAN dengan cara dan alasan apapun membuat salinan tanpa seijin Ketua Program Studi

KATA PENGANTAR

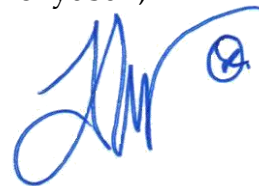
Modul ini dibuat sebagai panduan praktek menyusun *business plan* pada mata kuliah INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP. Modul ini mengharuskan mahasiswa untuk berperan aktif dalam pelaksanaannya (*Student Centered Learning*) sebagai pemenuhan capaian pembelajaran yang telah ditentukan dalam kurikulum.

Modul ini terdiri dari 5 bagian, yaitu:

| | |
|--|---------|
| BAGIAN 1. MENYUSUN DESKRIPSI USAHA | [4 jam] |
| BAGIAN 2. ANALISIS PASAR | [4 jam] |
| BAGIAN 3. MANAJEMEN DAN OPERASIONAL | [4 jam] |
| BAGIAN 4. KEUANGAN | [8 jam] |
| BAGIAN 5. MENYUSUN RINGKASAN EKSEKUTIF | [2 jam] |

Diharapkan, setelah selesai praktek menyusun dokumen *business plan* dengan mengikuti contoh dalam modul ini, mahasiswa mampu untuk menyusun *business plan* yang sesungguhnya.

Magelang, Maret 2020
Penyusun,



Muji Setiyo, ST, MT
NIDN. 0627038302

DAFTAR ISI

| | |
|---|----|
| KATA PENGANTAR | i |
| DAFTAR ISI..... | ii |
| BAGIAN 1. MENYUSUN DESKRIPSI USAHA | 1 |
| A. Identitas usaha..... | 1 |
| B. Visi dan Misi..... | 1 |
| C. Deskripsi singkat usaha | 1 |
| BAGIAN 2. ANALISIS PASAR..... | 3 |
| A. Pemetaan profil konsumen (<i>customer profiling</i>) | 3 |
| B. Segmentasi Pasar (<i>market segmentation</i>) | 3 |
| BAGIAN 3. MANAJEMEN DAN OPERASIONAL..... | 5 |
| A. Organisasi | 5 |
| B. Operasi..... | 5 |
| C. Marketing..... | 5 |
| D. Desain workshop..... | 6 |
| BAGIAN 4. KEUANGAN | 9 |
| A. Modal awal | 9 |
| B. Biaya operasional bulanan | 10 |
| C. Penerimaan bulanan | 11 |
| D. Net Present Value..... | 11 |
| E. Internal Rate of Return (IRR) | 12 |
| BAGIAN 5. MENYUSUN RINGKASAN EKSEKUTIF..... | 13 |

BAGIAN 1. MENYUSUN DESKRIPSI USAHA

A. Identitas usaha

Tuliskan identitas usaha yang direncanakan. Identitas usaha setidaknya terdiri dari Nama perusahaan, bidang usaha, bentuk usaha, dan rencana berdiri. Dapat juga ditambahkan alamat website yang direncanakan.

| | |
|-----------------|---------|
| Nama Perusahaan | : |
| Bidang Usaha | : |
| Bentuk usaha | : |
| Rencana berdiri | : |

B. Visi dan Misi

Tuliskan visi dan misi dari usaha yang direncanakan. Visi adalah cita-cita atau pandangan jauh tentang suatu perusahaan dimasa depan, visi juga dapat di artikan sebagai tujuan perusahaan. Misi adalah pernyataan-pernyataan yang harus dilakukan untuk mencapai visi yang telah ditetapkan.

Visi

| |
|--|
| |
|--|

Misi

| |
|--|
| |
|--|

C. Deskripsi singkat usaha

Berikan deskripsi singkat tentang usaha yang direncanakan. Deskripsi ini mencakup karakteristik kunci usaha atau fitur-fitur yang ditawarkan dari usaha ini.

| |
|--|
| |
|--|

Contoh Deskripsi Usaha

A. Identitas usaha

- Nama Perusahaan : **Oto-test** , power and gas analyzis
Bidang Usaha : Pengujian prestasi mesin sepeda motor
Bentuk usaha : Personal
Rencana berdiri : 2020

B. Visi dan Misi

a. Visi

“Menjadi bengkel pengujian mesin yang valid dan terpercaya”

b. Misi

- Menggunakan peralatan kualitas terbaik dan terkalibrasi.
- Menangani pekerjaan sesuai standard operasional procedure (SOP).
- Memberikan pelayanan yang ramah dan cepat.

C. Sekilas tentang oto-test

Oto-test merupakan usaha baru yang bergerak di bidang jasa pengujian prestasi mesin khususnya sepeda motor. Peralatan yang dipakai adalah dynamometer (DYNOTEST) lengkap dengan engine gas analyzer.

Beberapa fitur aspek yang diuji adalah sebagai berikut:

1. Torsi mesin
2. Power
3. Air fuel ratio (AFR)
4. CO, HC, CO₂, O₂, NO_x, dan λ
5. dll

BAGIAN 2. ANALISIS PASAR

A. Pemetaan profil konsumen (*customer profiling*)

Deskripsikan profil konsumen (*customer profile*) dari usaha yang direncanakan. Pemetaan profil konsumen adalah bagian integral pemasaran. Tanpa adanya pemahaman mendalam profil konsumen, mulai dari segmentasi geografi, segmentasi demografi, segmentasi psikografi, kebutuhan, hingga perilaku konsumen, berarti merencanakan kegagalan. Pemetaan profil konsumen membantu kita memahami konsumen kita dengan lebih baik.



B. Segmentasi Pasar (*market segmentation*)

Buat deskripsi segmentasi pasar dari usaha yang direncanakan. Segmentasi pasar adalah sebuah proses pengelompokan atau pembagian calon konsumen berdasarkan karakteristik yang berbeda. Hal ini bisa ditujukan sebagai pembagian pasar yang berbeda-beda (heterogen) menjadi beberapa kelompok pasar yang homogen. Setiap kelompok tersebut dapat ditargetkan untuk memasarkan sebuah produk atau jasa sesuai dengan kebutuhan, lokasi, dan karakteristik pembeli yang ada di pasar tersebut.



Contoh Analisis Pasar

A. Profil Konsumen

Meningkatnya jumlah bengkel racing dan aktivitas kompetisi balap di daerah, menuntut adanya tempat pengujian mesin yang teliti. Pada umumnya, bengkel racing dan praktisi balap melakukan testing mesin dengan mencoba secara langsung di jalan. Hal ini tidak akan memberikan informasi yang akurat tentang daya yang dihasilkan mesin, disamping resiko keamanan dan dapat mengganggu pemakai jalan yang lain.

Disisi lain, kalangan akademis seperti dosen dan mahasiswa yang melaksanakan penelitian bidang prestasi mesin masih terkendala dalam hal pengujian daya dan torsi. Oto-test hadir untuk membantu pengujian prestasi mesin secara langsung, sangat tepat untuk penelitian eksperimental (misal: variasi bahan bakar, variasi busi, variasi celah katup, dll) yang sulit untuk dilakukan dengan perhitungan. Dengan sepeda motor dan pengendara yang naik ke dynamometer, hasil uji yang akurat ditampilkan langsung pada monitor. Dari uraian diatas, secara implisit dapat disimpulkan bahwa bengkel racing, praktisi balap, dan kalangan akademis membutuhkan tempat uji prestasi mesin yang akurat, cepat, praktis, dan terjangkau.

B. Segmentasi Pasar

Analisis potensi konsumen;

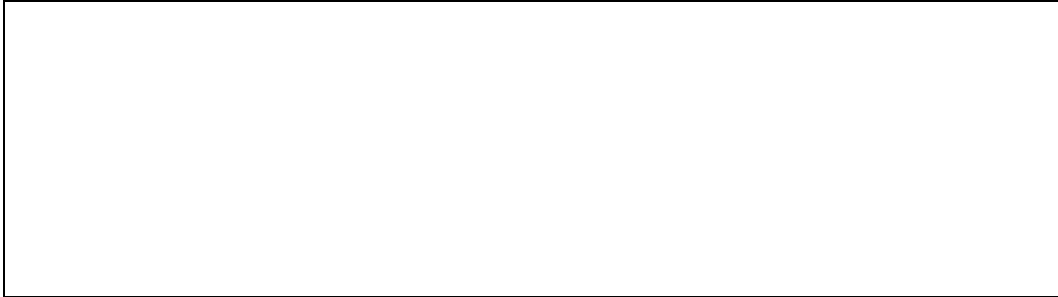
1. Bengkel racing di daerah Jawa Tengah dan D.I.Y, umumnya terpusat dikota besar, yaitu: Semarang, Solo, Purwokerto, Magelang, dan Yogyakarta.
2. Universitas dan Sekolah Tinggi Teknik di daerah Jawa Tengah dan D.I.Y, terdapat di Semarang, Solo, Purwokerto, dan Yogyakarta.

Melihat dua potensi diatas, maka oto-test sangat tepat didirikan di Magelang, yang merupakan titik temu di tengah tengah kawasan Semarang, Solo, Purwokerto, dan Yogyakarta. Magelang merupakan kota yang mudah diakses dari ke-empat kota di Jawa Tengah dan DIY yang merupakan pusat kegiatan racing dan kampus.

BAGIAN 3. MANAJEMEN DAN OPERASIONAL

A. Organisasi

Buatlah struktur organisasi dari usaha yang direncanakan. Bagan organisasi, disebut juga sebagai bagan org atau organogram, menampilkan kotak, bentuk, atau foto yang menggambarkan orang dan posisi. Bagan ini juga menyertakan informasi kontak, ikon, dan ilustrasi.



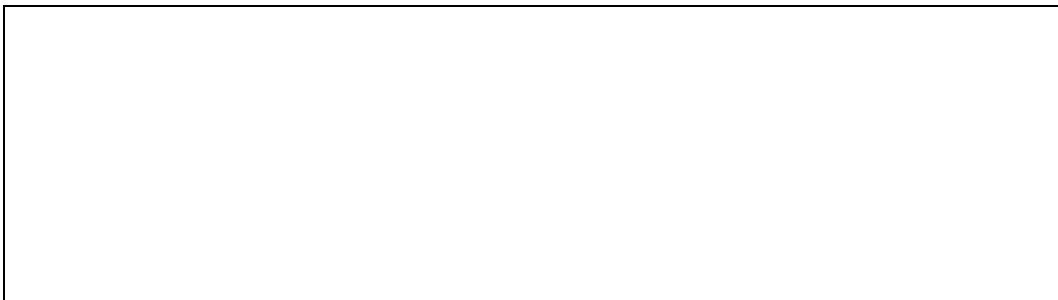
B. Operasi

Buat deskripsi rencana operasional dari usaha yang direncanakan. Deskripsi ini mencakup waktu operasi harian, jenis layanan yang akan diberikan, dan sebagainya. Deskripsi operasional harus unik dan menunjukkan keunggulan dari jenis usaha yang sudah ada.



C. Marketing

Deskripsikan bagaimana teknik marketing yang akan dilakukan untuk memasarkan usaya yang direncanakan.



D. Desain workshop

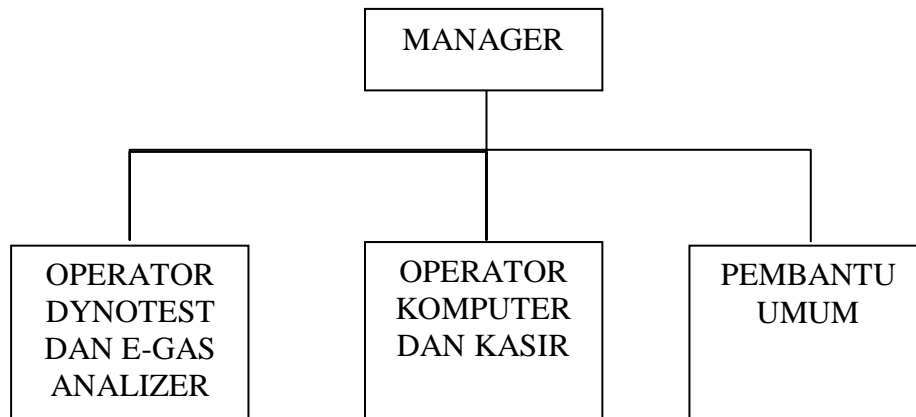
Buat desain workshop/usaha yang direncanakan. Desain workshop yang baik setidaknya berupa lay-out peralatan dan tempat. Faktor keamanan dan aliran kerja harus dipertimbangkan dalam mendesain sebuah workshop.



Contoh menyusun manajemen dan operasional

A. Organisasi

Sebagai unit usaha perorangan, oto-test merupakan usaha simple yang membutuhkan tenaga kerja yang relative sedikit. Susunan organisasinya adalah sebagai berikut:



Oto-test dipimpin oleh seorang manager yang memimpin secara langsung terhadap kegiatan operasional. Operator dynotest dan engine gas analyzer bertugas dan bertanggung jawab mengoperasikan peralatan tersebut saat dilakukan pengujian. Operator computer merangkap sebagai kasir, serta pembantu umum.

B. Operasi

Oto-test adalah usaha jasa yang menetap dan tidak dapat berpindah pindah. Dengan demikian, konsumen harus datang ke lokasi usaha dengan sepeda motor yang akan diuji. Buka mulai pukul 08.00 sampai dengan pukul 17.00, dengan 6 hari kerja dalam satu minggu Sebagai bentuk layanan prima kepada konsumen, oto-test menyediakan fasilitas sebagai berikut:

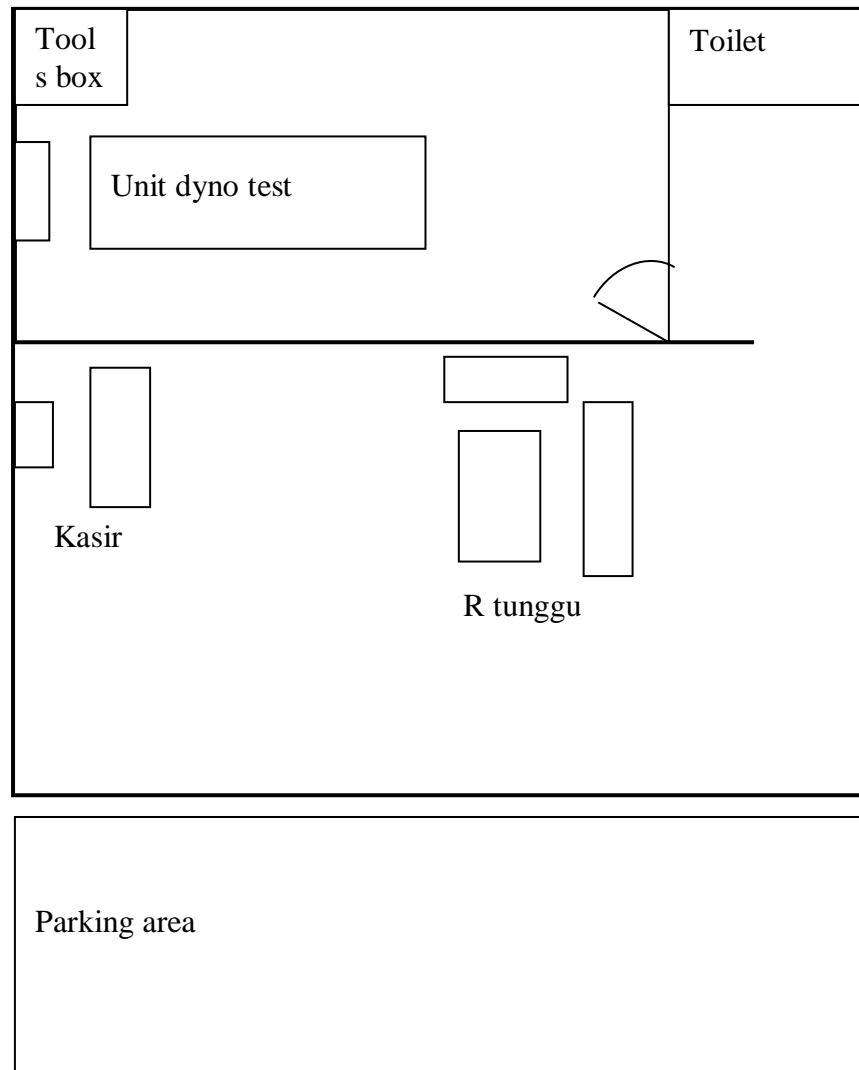
- Auto data.
- Majalah dan tabloid otomotif.
- Konsultasi.
- Peralatan servis (tool set).

C. Marketing

Dalam perencanaan untuk sosialisasi dan menarik konsumen, ototest melakukan advertising dengan metode sebagai berikut :

1. Iklan radio.
2. Leaflet yang disebar ke bengkel bengkel.
3. Leaflet yang disebar ke kampus.
4. Media Sosial.
5. dll

D. Desain workshop



BAGIAN 4. KEUANGAN

Contoh sederhana menyusun proyeksi keuangan

A. Modal awal

| MODAL AWAL | | | | |
|---|--------|------------------|------------------|--------------------------|
| PERALATAN | QTT | HARGA SATUAN | HARGA TOTAL | |
| DYNAMOMETER | 1 unit | Rp 70,000,000.00 | Rp 70,000,000.00 | |
| PC | 1 unit | Rp 5,000,000.00 | Rp 5,000,000.00 | |
| LCD | 1 pcs | Rp 2,000,000.00 | Rp 2,000,000.00 | |
| TOOL SET | 1 set | Rp 1,000,000.00 | Rp 1,000,000.00 | |
| EXHAUST FAN | 1 unit | Rp 2,000,000.00 | Rp 2,000,000.00 | |
| | | | | Rp 80,000,000.00 |
| FURNITURE | | | | |
| KURSI TUNGGU | 1 set | Rp 2,000,000.00 | Rp 2,000,000.00 | |
| MEJA KASIR | 1 set | Rp 1,000,000.00 | Rp 1,000,000.00 | |
| TELEVISI | 1 pcs | Rp 1,200,000.00 | Rp 1,200,000.00 | |
| | | | | Rp 4,200,000.00 |
| TEMPAT | | | | |
| SEWA RUKO 5 tahun | 1 unit | Rp 25,000,000.00 | Rp 25,000,000.00 | |
| RENOVASI & SETING | 1 unit | Rp 15,000,000.00 | Rp 15,000,000.00 | |
| | | | | Rp 40,000,000.00 |
| PROMOSI AWAL | | | | |
| NEON BOX | 1 pcs | Rp 1,000,000.00 | Rp 1,000,000.00 | |
| LEAFLET | 2 rim | Rp 500,000.00 | Rp 1,000,000.00 | |
| IKLAN RADIO | 4 | Rp 600,000.00 | Rp 2,400,000.00 | |
| | | | | Rp 4,400,000.00 |
| TRAINING OPERATOR | | | | |
| OPERATOR ALAT | 2 | Rp 1,000,000.00 | Rp 2,000,000.00 | |
| KASIR | 1 | Rp 500,000.00 | Rp 500,000.00 | |
| | | | | Rp 2,500,000.00 |
| TOTAL INVESTASI AWAL (I₀) | | | | Rp 131,100,000.00 |

B. Biaya operasional bulanan

| OPERASIONAL | | | | |
|---------------------------|--------|-----------------|-----------------|------------------------|
| OPERASIONAL | QTT | HARGA SATUAN | HARGA TOTAL | |
| PERAWATAN ALAT | 1 unit | Rp 100,000.00 | Rp 100,000.00 | |
| KALIBRASI | 1 unit | Rp 100,000.00 | Rp 100,000.00 | |
| KERTAS | 2 rim | Rp 30,000.00 | Rp 60,000.00 | |
| TINTA PRINTER | 1 pcs | Rp 20,000.00 | Rp 20,000.00 | |
| LISTRIK | 1 | Rp 400,000.00 | Rp 400,000.00 | |
| TELEPHONE | 1 | Rp 100,000.00 | Rp 100,000.00 | |
| AIR | 1 | Rp 50,000.00 | Rp 50,000.00 | |
| CLEANING TOOLS | 1 set | Rp 50,000.00 | Rp 50,000.00 | |
| BIAYA LAIN LAIN | 1 | Rp 100,000.00 | Rp 100,000.00 | |
| ADVERTISING | 1 | Rp 200,000.00 | Rp 200,000.00 | |
| | | | | Rp 1,180,000.00 |
| TENAGA KERJA | | | | |
| MANAGER | 1 | Rp 2,000,000.00 | Rp 2,000,000.00 | |
| OPERATOR ALAT | 2 | Rp 1,000,000.00 | Rp 2,000,000.00 | |
| KASIR | 1 | Rp 800,000.00 | Rp 800,000.00 | |
| PEMBANTU UMUM | 1 | Rp 600,000.00 | Rp 600,000.00 | |
| | | | | Rp 5,400,000.00 |
| BIAYA OPERASIONAL BULANAN | | | | Rp 6,580,000.00 |

| SALVAGE VALUE DAN DEPRESIASI | | | | |
|--|-------|------------------|------------------|------------------------|
| | QTT | HARGA SATUAN | HARGA TOTAL | |
| NILAI JUAL PERALATAN (30% dari total alat) | 1 set | Rp 24,000,000.00 | Rp 24,000,000.00 | |
| DEPRESIASI, PER BULAN ((INV. ALAT-SALVAGE)/60) | | | Rp 933,333.33 | Rp 933,333.33 |
| TOTAL BIAYA BULANAN (OPERASI + DEPRESIASI) | | | | Rp 7,513,333.33 |

C. Penerimaan bulanan

| SKENARIO TERBAIK | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| PENERIMAAN BULANAN | (6 Jam x 24 hr x Rp.150.000) | Rp 21,600,000.00 |
| PENGELUARAN BULANAN | (OPERASIONAL + DEPRESIASI) | Rp 7,513,333.33 |
| LABA SEBELUM PAJAK | | Rp 14,086,666.67 |
| PAJAK PENGHASILAN 15% | | Rp 2,113,000.00 |
| LABA SETELAH PAJAK | | Rp 11,973,666.67 |
| SKENARIO MENENGAH | | |
| PENERIMAAN BULANAN | (5 Jam x 24 hr x Rp.150.000) | Rp 18,000,000.00 |
| PENGELUARAN BULANAN | (OPERASIONAL + DEPRESIASI) | Rp 7,513,333.33 |
| LABA SEBELUM PAJAK | | Rp 10,486,666.67 |
| PAJAK PENGHASILAN 15% | | Rp 1,573,000.00 |
| LABA SETELAH PAJAK | | Rp 8,913,666.67 |
| SKENARIO TERBURUK | | |
| PENERIMAAN BULANAN | (4 Jam x 24 hr x Rp.150.000) | Rp 14,400,000.00 |
| PENGELUARAN BULANAN | (OPERASIONAL + DEPRESIASI) | Rp 7,513,333.33 |
| LABA SEBELUM PAJAK | | Rp 6,886,666.67 |
| PAJAK PENGHASILAN 15% | | Rp 1,033,000.00 |
| LABA SETELAH PAJAK | | Rp 5,853,666.67 |

D. NET PRESENT VALUE

Perhitungan NPV dengan asumsi bunga $i=18\%$ / tahun (0.015/month), $n=60$.

$$NPV = (R - C) \left(\frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \right) + \frac{S}{(1 + i)^n} - I_0$$

✚ Scenario terbaik

$$NPV = Rp. 350,249,316.00 \dots\dots\dots (lebih besar dari 0)$$

✚ Scenario menengah

$$NPV = Rp. 229,745,693.00 \dots\dots\dots (lebih besar dari 0)$$

✚ Scenario terburuk

$$NPV = Rp. 109.242,070.00 \dots\dots\dots (lebih besar dari 0)$$

E. Internal Rate of Return (IRR)

a. Scenario terbaik

| discount/ mont | INVEST AWAL (lo) | SALVAGE VALUE (S) | LABA SETELAH PAJAK (R-C) | NPV |
|-------------------|---------------------|------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| 0.015 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 11,973,666.67 | Rp 350,249,316.08 |
| ! | ! | ! | ! | ! |
| ! | ! | ! | ! | ! |
| 0.085 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 11,973,666.67 | Rp 8,891,871.52 |
| 0.09 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 11,973,666.67 | Rp 1,321,301.21 |
| 0.095 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 11,973,666.67 | Rp (5,501,874.51) |
| 0.1 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 11,973,666.67 | Rp (11,677,758.42) |

Dengan scenario terbaik, maka IRR nya adalah 90%/bulan atau 108%/tahun.

b. Scenario menengah

| discount/ mont | INVEST AWAL (lo) | SALVAGE VALUE (S) | LABA SETELAH PAJAK (R-C) | NPV |
|-------------------|---------------------|------------------------|-------------------------------|------------------------|
| 0.015 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 8,913,666.67 | Rp 229,745,693.29 |
| ! | ! | ! | ! | ! |
| ! | ! | ! | ! | ! |
| 0.065 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 8,913,666.67 | Rp 3,447,419.10 |
| 0.066 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 8,913,666.67 | Rp 1,556,125.98 |
| 0.067 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 8,913,666.67 | Rp (287,197.30) |
| 0.068 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 8,913,666.67 | Rp (2,084,172.39) |

Dengan scenario terbaik, maka IRR nya adalah 66%/bulan atau 70%/tahun.

c. Scenario terburuk

| discount/ mont | INVEST AWAL (lo) | SALVAGE VALUE (S) | LABA SETELAH PAJAK (R-C) | NPV |
|-------------------|---------------------|------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| 0.015 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 5,853,666.67 | Rp 109,242,070.50 |
| ! | ! | ! | ! | ! |
| ! | ! | ! | ! | ! |
| 0.040 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 5,853,666.67 | Rp 3,611,818.77 |
| 0.041 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 5,853,666.67 | Rp 1,014,458.56 |
| 0.042 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 5,853,666.67 | Rp (1,500,281.37) |
| 0.043 | Rp 131,100,000.00 | Rp 24,000,000.00 | Rp 5,853,666.67 | Rp (3,935,693.03) |

Dengan scenario terbaik, maka IRR nya adalah 41%/bulan atau 49%/tahun.

BAGIAN 5. MENYUSUN RINGKASAN EKSEKUTIF

Ringkasan eksekutif dalam sebuah rencana bisnis adalah pintu pembuka atau ringkasan dari isi rencana bisnis. Ringkasan Eksekutif harus ditulis dengan singkat, padat, jelas dan menjual. Meskipun dibuat terakhir, ringkasan eksekutif letaknya dibagian awal dari sebuah rencana bisnis.

Contoh ringkasan eksekutif

Oto-test, adalah usaha yang bergerak dibidang jasa pengujian daya (power) dan prestasi mesin khususnya sepeda motor. Di Indonesia, penyedia jasa bidang pengujian ini masih sangat jarang dan terbatas. Umumnya, perusahaan otomotif seperti Honda, Yamaha, Suzuki, dll memiliki dynamometer dan digunakan hanya untuk kalangan sendiri. Instansi pemerintah (misal BPPT, BLPT, dll) dan laboratorium yang dimiliki kampus juga terbatas, walaupun ada biasanya dynamometer konvensional dan tidak dikomersialkan. Sementara, permintaan akan jasa pengujian power tersebut sekarang semakin meningkat, baik oleh bengkel racing maupun mahasiswa yang sedang menyelesaikan tugas akhir dan skripsi.

Melihat peluang tersebut, auto-test hadir untuk memenuhi kebutuhan bengkel racing, mahasiswa, maupun praktisi otomotif yang berkecimpung dalam kegiatan penelitian power sepeda motor. Oto-test menyediakan dynamometer modern lengkap dengan engine gas analyzer yang mampu membaca prestasi mesin. Dynamometer yang digunakan adalah jenis direct, artinya sepeda motor langsung dinaikkan ke dynotest tanpa harus melepas mesin. Hasil uji dikoneksikan ke computer dengan software, sehingga sangat simple dan kompak dengan hasil yang teliti dan optimal.

Usaha ini merupakan jenis usaha baru, sehingga pesaingnya masih sangat sedikit, sehingga sangat menjanjikan untuk dikembangkan. Dengan harga sewa yang relative murah, yaitu Rp. 150.000,00/jam. Usaha ini akan menjadi rujukan bagi bengkel racing, praktisi balap, dan mahasiswa yang sedang menyelesaikan tugas akhir bidang permesinan sepeda motor.