

Martin Reyhan Suryohusodo: Dari Hobi Otomotif ke Revolusi Bisnis Bengkel

Updates. - WARTAWAN.ORG

Dec 4, 2025 - 10:02

Image not found or type unknown



PENGUSAHA - Di tengah geliat startup yang menjamur, ada satu sosok yang menorehkan jejak berbeda. Martin Reyhan Suryohusodo, pemuda asal Surabaya, membuktikan bahwa industri yang terkesan tradisional pun bisa diguncang oleh sentuhan teknologi. Perjalanannya mendirikan Otoklix bukan sekadar cerita biasa, melainkan sebuah narasi tentang keberanian mengubah masalah menjadi peluang emas.

Kisah Martin Reyhan Suryohusodo mencuri perhatian saat namanya terukir dalam daftar bergengsi Forbes 30 Under 30 Asia dan Forbes Asia 100 to Watch pada tahun 2021. Prestasi ini tak hanya melambungkan namanya, tetapi juga membawa platform Otoklix ke kancah yang lebih luas.

Perjalanan Akademis dan Profesional yang Membentuk Visi

Lahir di Surabaya pada 11 Juni 1997, Martin menempuh pendidikan menengah di kota kelahirannya sebelum hijrah ke Melbourne, Australia, untuk mendalami ilmu Keuangan dan Akuntansi. Latar belakang pendidikan ini terbukti menjadi fondasi kuat dalam membangun sebuah startup nantinya.

Setelah menyelesaikan studinya, Martin sempat mengasah pengalaman selama 10 bulan di EY-Parthenon, sebuah perusahaan konsultasi manajemen global. Pengalaman magang di e-commerce terkemuka Australia, Catch.com.au, pun turut membentuk pemahaman bisnis dan strateginya.

Titik Balik: Pengalaman Pribadi yang Mengubah Industri

Namun, di balik kesuksesan akademis dan profesionalnya, tersimpan kecintaan mendalam pada dunia otomotif yang tak pernah pudar sejak masa SMA. Hobi inilah yang kemudian membawanya pada sebuah kesadaran akan berbagai permasalahan di industri bengkel, terutama soal transparansi harga.

Martin pernah merasakan langsung ketidaknyamanan sebagai konsumen. Suatu ketika, ia harus merogoh kocek Rp2 juta untuk sebuah lampu mobil di bengkel. Betapa terkejutnya ia ketika mengetahui komponen yang sama bisa didapatkan hanya dengan Rp500 ribu di Alibaba. Perbedaan harga empat kali lipat ini membuka matanya terhadap minimnya transparansi di industri perbengkelan.

“Kenapa tidak ada platform yang bisa menghubungkan bengkel dan pelanggan secara lebih adil?” Pertanyaan sederhana inilah yang menjadi percikan awal lahirnya Otoklix.

Otoklix: Solusi Inovatif untuk Industri Otomotif

Dalam kurun waktu enam tahun, Otoklix menjelma menjadi pemain kunci dalam

industri otomotif Indonesia. Hingga kini, lebih dari 600 bengkel telah bergabung, dan sekitar 10.000 mobil diservis melalui platform ini setiap bulannya. Angka yang luar biasa untuk sebuah startup.

Fase awal pengembangan Otoklix tidaklah mudah. Martin berperan sebagai CEO sekaligus segala lini, mulai dari mencari investor, memimpin pengembangan produk, hingga mengelola aspek teknologi, HR, dan keuangan. Joseph Alexander Ananto fokus pada operasional ritel, sementara Benny menggarap pengadaan suku cadang.

Kerja keras tim ini membuahkan hasil manis dengan pendanaan awal sebesar USD 2 juta dari Surge, program akselerator Sequoia Capital India. Pendanaan ini menjadi modal penting untuk ekspansi kerjasama dengan ratusan bengkel dan target 100.000 mobil servis per bulan.

Adaptasi dan Inovasi di Tengah Pandemi

Industri layanan purna jual di Indonesia yang terfragmentasi ternyata menjadi ladang peluang inovasi bagi Martin. Antara April hingga Oktober 2020, Otoklix mencatatkan pertumbuhan pendapatan 13 kali lipat dan pengguna yang melonjak 40 kali lipat. Sebuah pencapaian luar biasa, terutama di tengah pandemi yang melumpuhkan banyak bisnis.

Ide awal Otoklix muncul saat Martin melihat belum adanya platform yang fokus pada digitalisasi bengkel mobil. Ia kemudian mengajak Joseph dan Benny, yang memiliki pengalaman puluhan tahun di industri otomotif, untuk mewujudkan visi ini. Otoklix resmi berdiri pada Agustus 2019.

Setahun kemudian, Otoklix kembali mengamankan pendanaan sebesar USD 10 juta dari Alpha JWC dan AC Ventures. Puncaknya, pada tahun 2021, Otoklix dan Martin kembali mendapatkan pengakuan internasional melalui daftar Forbes Asia 100 to Watch dan Forbes 30 Under 30 Asia.

Pandemi COVID-19 memang sempat mengguncang Otoklix, bahkan menurunkan pendapatan hingga 90%. Namun, bukannya menyerah, tim Otoklix justru berinovasi. Layanan home pick up delivery menjadi solusi cerdas untuk memudahkan pelanggan. Kolaborasi dengan OLX Auto menghadirkan Otoklix Guarantee Plus, yang memberikan garansi mobil bekas selama satu tahun, kian memperkuat kepercayaan konsumen.

Kini, Otoklix bertekad menjadi *one stop solution* untuk segala kebutuhan otomotif. Kisah Martin Reyhan Suryohusodo adalah bukti nyata bagaimana pengalaman pribadi, keberanian, visi, dan kerja keras dapat menjelma menjadi sebuah bisnis besar yang memberikan dampak positif bagi banyak orang. ([PERS](#))