

BUSINESS MODEL CANVAS

FILTHY SHOES

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Dalam Menempuh Studi Pada

Program Diploma III



Oleh :

ILHAM SETIADI

Nomor Induk Mahasiswa : 201923402

PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR

JURUSAN HOSPITALITI

POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG

2022

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Ilham Setiadi
Tempat/Tanggal Lahir : Purwakarta, 05 September 1999
NIM : 201923402
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar
Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:
Filthy Shoes ini adalah merupakan hasil karya dan hasil penelitian saya sendiri, bukan merupakan hasil penjiplakan, pengutipan, penyusunan oleh orang atau pihak lain atau cara-cara lain yang tidak sesuai dengan ketentuan akademik yang berlaku di Politeknik Pariwisata NHI Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang atau pihak lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber, nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, apabila dalam naskah Tugas Akhir/Proyek Akhir ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan di atas, atau pelanggaran atas etika keilmuan, dan/atau ada klaim terhadap keaslian naskah ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Politeknik Pariwisata NHI Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 13 Oktober 2022

Yang membuat pernyataan



Ilham Setiadi

201923402

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

FILTHY SHOES

NAMA : Ilham Setiadi
NIM : 201923402
PROGRAM STUDI : Divisi Kamar

Pembimbing Utama,



Lucky Karsuki, BA, MM.
NIP. 19610129 199303 1 001

Pembimbing Pendamping,



Rudy P. Siahaan, S.Sos., MM.Par
NIP. 19701125 200212 1 001

Penguji I,



Dr. Ananta Budhi Danardara, BA, M.Sc., CPM(Asia)
NIP. 19750611 200212 1 001

Penguji II,



Indra Saftara, S.Sos. M.Ap
NIP. 19650906 199303 1 002

Bandung, 16 Februari 2023

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama

Dr. ER. Ummi Kalsum, MM. Par., CHRMP.
19730723 199503 2 001

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung



Andar Danova L. Goeltom, S.Sos.,M.Sc
NIP. 19710506 199803 1 001

KATA PENGANTAR

Pada saat penulisan Tugas Akhir Bisnis Model Canvas ini penulis sangat berterima kasih banyak atas rahmat dan anugrah Tuhan Yang Maha Esa, karena penulis dapat menulis Bisnis Model Canvas yang berjudul “*Filthy Shoes*” dengan segala kemampuannya. Tujuan dari pekerjaan penulis adalah sebagai persyaratan untuk mengikuti Sidang Akhir pada Program Studi Diploma III Manajemen Divisi Kamar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung. Tak lupa juga penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada Bapak/Ibu Dosen dan teman – teman yang turut membantu menyelesaikan Tugas Akhir ini. Karena tanpa jasa mereka, penulis tidak akan mendapatkan ide – ide, inspirasi dan semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini. Berikut ucapan terimakasih yang ditujukan kepada orang – orang yang sudah membantu dan memberikan semangat untuk penulis :

1. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.sc Sebagai Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Dr. ER. Ummi Kalsum, S.Sos., MM. Par. Sebagai Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
3. Ibu Dr. Lien Maulina, M.Pd., CHE sebagai Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., MM. Par. Sebagai Ketua Program Studi Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

5. Bapak Lucky Karsuki, BA., MM sebagai pembimbing utama yang sudah membina serta memberi motivasi kepada penulis agar selalu semangat dan segera menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Bapak Rudy P. Siahaan, S.Sos., MM. Par sebagai pembimbing pendamping sudah memberikan banyak ilmu dan memberi motivasi kepada penulis dan selalu memperhatikan segala aspek dan penulisan pada Tugas Akhir ini.
7. Seluruh Dosen Program Studi Manajemen Divisi Kamar yang selalu memberikan kritik, saran dan motivasi untuk penulis terkait mengerjakan Tugas Akhir.
8. Orang tua yang paling penulis cintai Bapak Slamet Prihatin dan Ibu Rum Saptaningsih yang selalu medo'akan, membiayai dan sabar berjuang mendidik penulis sehingga penulis berada di titik ini.
9. Kepada teman-teman Red Hugo MDK 6A yang selalu membantu dan berjuang bersama selama berkuliah di Politeknik Pariwisata NHI Bandung ini.
10. Kepada keluarga Wiku 16 cafe yang sudah membantu dan berjuang bersama dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
11. Teruntuk Albertus Novan Siboro, BA(Hons) selaku dosen dan sahabat karib penulis yang selalu mendengarkan keluh kesah dan memberikan support kepada penulis disaat suka maupun duka.
12. Teruntuk Shakila Mutia Bakhitah orang special yang selalu menemani dan setia mensupport penulis hingga berhasil menyelesaikan Tugas Akhir ini
13. Teruntuk Edward Hermanto, Kukuh Arya, Daffa Abiyan, Adhitya Nugraha, dan Fazkha Setiabudhi selaku sahabat seperjuangan penulis yang sudah

berjuang bersama dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

14. Teruntuk Revi Aditya Akbar Sutisna selaku sahabat penulis sejak pertama kali berkuliah di Politeknik Pariwisata NHI Bandung yang sudah menemani dan berjuang bersama penulis selama hampir 4 tahun dalam kondisi baik suka maupun duka untuk menyelesaikan perkuliahan ini.
15. Teruntuk Rizky Hasan, Gilang Rizky, dan Rafif Razavi selaku sahabat dan adik tingkat penulis yang selalu mendengarkan keluh kesah dan memberikan support terhadap penulis.
16. *Last but not least, I wanna thank me, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting, and I wanna thank me for just being me at all time.*

Demikian ucapan terimakasih yang dapat penulis ucapkan kepada orang – orang yang selalu memberi support, motivasi dan saran terhadap penulis. Semoga mereka selalu diberi keberkahan dan dalam lindungan Tuhan Yang Maha Esa.

Bandung, 30 Desember 2022

Penulis



Ilham Setiadi

DAFTAR ISI

PERNYATAAN MAHASISWA.....	I
LEMBAR PENGESAHAN	II
KATA PENGANTAR	III
DAFTAR ISI.....	VI
DAFTAR TABEL.....	VIII
DAFTAR GAMBAR.....	X
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Gambaran Umum Bisnis.....	4
□ Deskripsi Bisnis	4
□ Deskripsi Logo dan Nama.....	5
□ Identitas Bisnis.....	8
C. Visi dan Misi.....	9
D. Analisis Peluang Dan Hambatan (SWOT).....	10
E. Spesifikasi Produk / Jasa.....	13
BAB II.....	16
ASPEK PRODUK / JASA.....	16
A. Daftar dan Deskripsi Produk/Jasa	16
B. Analisa Keunggulan Produk	18
C. Kapasitas dan Rencana Produksi	19
D. Penyajian dan Kemasan Produk.....	21
E. Mekanisme Quality Check.....	21
BAB III	23

RENCANA PEMASARAN.....	23
A. Riset Pasar.....	23
B. Validasi Produk – Market Fit.....	26
C. Kompetitor	27
D. Program Pemasaran	29
E. Media Pemasaran	30
F. Proyeksi Penjualan.....	31
BAB IV	36
ASPEK SDM DAN OPERASIONAL.....	36
A. Identitas Owners / Founders	36
B. Struktur Organisasi	37
C. Job Analysis dan Job Description	38
D. Manning Budget / Anggaran Tenaga Kerja	41
E. Layout Scape (Layout/Flow)	41
F. Action Plan & Report.....	44
BAB V	47
ASPEK KEUANGAN	47
A. Metode Pencatatan Akuntansi.....	47
B. <i>Capital Expenditure</i> (Identifikasi Initial Investment)	48
C. Time Value of Money	52
D. Pendanaan Investasi	54
E. Penentuan Titik Impas dan Laba Yang Diharapkan.....	55
F. Identifikasi Cash Flow & Outflow	59
DAFTAR PUSTAKA	63

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Analisis SWOT Filthy Shoes	11
Tabel 2. 1 Nilai Harga Jual	20
Tabel 2. 2 Detail Kemasan Filthy Shoes.....	21
Tabel 3. 1 Proyeksi Penjualan Tahun 1.....	31
Tabel 3. 2 Proyeksi Penjualan Tahun 2.....	32
Tabel 3. 3 Proyeksi Penjualan Tahun 3.....	33
Tabel 3. 4 Proyeksi Penjualan Tahun 4.....	33
Tabel 3. 5 Proyeksi Penjualan Tahun 5.....	34
Tabel 3. 6 Revenue Penjualan 5 Tahun.....	35
Tabel 4. 1 Job description Filthy Shoes	40
Tabel 4. 2 Manning Budget	41
Tabel 4. 3 SOP Filthy Shoes	43
Tabel 4. 4 Action Plan	45
Tabel 5. 1 Tangible Investment.....	50
Tabel 5. 2 Intangible Investment.....	51
Tabel 5. 3 Working Capital.....	52
Tabel 5. 4 Investasi Perusahaan	55
Tabel 5. 5 Pendanaan Perusahaan	55
Tabel 5. 6 Variable Cost	56
Tabel 5. 7 Variable Cost Tahun	56
Tabel 5. 8 Biaya Tetap Bulan.....	57
Tabel 5. 9 Biaya Tetap Tahun.....	57
Tabel 5. 10 Operational Budget	60

Tabel 5. 11 Cash Flow Projection.....	61
Tabel 5. 12 Kumulatif Cash Flow.....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Filthy Shoes	6
Gambar 1. 2 Denah Lokasi Filthy Shoes	9
Gambar 3. 1 Statistik Data Pengguna Jasa Laundry Sepatu	27
Gambar 3. 2 Doktor Shoes Cleaner	28
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Filthy Shoes	38
Gambar 4. 2 Layout Filthy Shoes	42

EXECUTIVE SUMMARY

Bisnis atau Perusahaan dalam bidang jasa sering kali menawarkan kompetensi khusus yang mungkin sangat bermanfaat bagi pelanggan guna mempermudah mereka. Bentuk bisnis atau perusahaan yang bergerak pada bidang jasa yang saat ini ramai adalah adalah penjualan pakaian bekas atau thrifting, laundry, transportasi, pengiriman barang dan makanan, dan jasa lainnya yang saat ini sedang berkembang pesat di Indonesia bahkan di dunia. Bisnis adalah kegiatan menjual barang atau jasa kepada orang-orang dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Ini terutama berlaku untuk pakaian seperti sepatu, tas, dan topi. Banyak masyarakat yang memiliki sepatu kets dan memakainya secara teratur, tetapi mereka tidak dapat merawatnya dan membersihkannya. Oleh sebab itu, Filthy Shoes hadir untuk memberikan solusi bagi siapa saja yang memiliki sepatu baik harga mahal ataupun murah tetapi mereka tidak bisa merawatnya atau membersihkannya. Metode pemasaran yang digunakan oleh Filthy Shoes adalah melalui media sosial Instagram, Tiktok, pamflet, iklan, website, bazaar, event, dan media lainnya sehingga pelanggan tidak perlu datang langsung ke toko. Dengan cara ini, pelanggan tidak harus datang ke cabang, tetapi karyawan kami menerima cucian di lokasi masing-masing. Pada dasarnya, tujuan memulai Filthy Shoes adalah untuk menyediakan layanan pembersihan sepatu, menemukan peluang besar dan menghasilkan keuntungan yang cukup besar setiap hari.

- Nama Bisnis : Filthy Shoes
- Lokasi Bisnis : Jl.Veteran no.14 Ruko Hai Space, Kecamatan Purwakarta,
Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat, 41115
- Kontak : filthyshoesid@gmail.com / +62 813 2107 8061

- Logo Usaha :



DAFTAR PUSTAKA

- Glos, R. E. (2011). *Business: It's Nature and Environment*. Ohio: South Western publishing.
- Harline, F. (2006). Retrieved from Sumber Pengertian: Analisis SWOT
- Keller, P. K. (2016). *Marketings Management*. United States of America: Inc. Pearson Education.
- Kho, B. (2018). Retrieved from Pengertian Peramalan Penjualan (Sales Forecasting) dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya:
www.ilmumanajemenindustri.com
- Kotler. (2008). Prinsip - Prinsip Pemasaran. In Kotler, Prinsip – Prinsip Pemasaran (p. 266).
- Nanda. (2021, Juli 15). Komerce.id. Retrieved from Komerce.id:
<https://komerce.id/blog/segmentasi-pasar-adalah/>
- PT Buku Usaha Digital. (n.d.). Retrieved from Buku Warung:
<https://bukuwarung.com/landasan-teori-bisnis/>
- Rangkuti, F. (n.d.). Retrieved from Sumber Pengertian:
<https://www.sumberpengertian.id/pengertian-analisis-swot>
- Sailendra, A. (2015). “Langkah – langkah Praktis Membuat SOP”.
- Wijaya, P. R. L., Bandi., dan A. Wibawa. (2012). “ Pengaruh Keputusan Investasi, Keputusan Pendanaan da Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan “. *Simposium Nasional Akuntansi XIII*. Hal 4.