

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

1.1 Latar Belakang

Didasari oleh keresahan masyarakat perantauan khususnya mahasiswa/i yang melakukan perpindahan tempat satu ke tempat lainnya atau bahkan periode masuk perkuliahan, sehingga banyak masyarakat perantauan yang mencari penginapan untuk tempat tinggal atau disebut kos atau kontrakan, adanya aktivitas seperti ini timbul suatu permasalahan yang dapat dijadikan sebagai ide peluang bisnis yang menguntungkan oleh beberapa pihak termasuk ide peluang bisnis yang akan dibuat oleh penulis.

Adapun permasalahan – permasalahan yang sering timbul dan menjadi keresahan masyarakat perantauan seperti contoh:

- masyarakat perantauan yang sibuk akan aktivitasnya seperti kuliah atau bekerja sehingga tidak mempunyai waktu untuk membersihkan ruangan atau kamar yang membuat area tersebut menjadi kotor dan tidak terawat,
- masyarakat perantauan yang kesusahan dalam pemindahan barang dari tempat satu ke tempat lainnya,
- masyarakat perantauan yang telah menyelesaikan aktivitasnya seperti contoh sudah menyelesaikan perkuliahan atau pekerjaan dan harus membawa kembali barang ke tempat asal dan harus dikemas rapi terlebih dahulu.

Dengan adanya permasalahan masyarakat perantauan lahirilah sebuah ide bisnis yang dapat menyelesaikan permasalahan tersebut yaitu **JA.CLE.KO** (**JA**sas **CLE**aning **KO**san) nama yang muncul di benak penulis yang sesuai dengan permasalahan yang di mana ide bisnis ini bergerak di bidang jasa yang dapat menyelesaikan permasalahan pada masyarakat perantauan, pengertian jasa menurut **Kotler & Keller (2012;214)** yaitu “ Jasa merupakan setiap kegiatan, manfaat atau *performance* yang ditawarkan satu pihak kepada pihak lain yang bersifat *intangible* serta tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan apapun yang mana dalam produksinya terikat maupun tidak dengan produk fisik.” adapun produk jasa yang disediakan ialah:

1. Jasa Pembersihan Kos,

Serta dapat melayani pembersihan Rumah / Ruangan / Apartemen / Kantor.

2. Jasa Penitipan dan Pindahan Barang,
3. Jasa Pengepakan dan Pengiriman Barang.

Adapun data – data untuk memperkuat latar belakang masalah dari rencana bisnis ini didasari oleh data sekunder yang diperoleh dari *Website* resmi pemerintah kota Bandung yang disusun secara mengerucut sebagai berikut :

TABEL 1
JUMLAH PENDUDUK
MENURUT KECAMATAN (JIWA)

Kecamatan	Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan (Jiwa)		
	2019	2020	2021
Ciwidey	82545	86445	87815
Rancabali	53746	51096	51403
Pasirjambu	90758	91191	92302
Cimaung	83792	86075	87419
Pangalengan	157647	154286	155718

Kertasari	74062	71255	71763
Pacet	115802	115066	116452
Ibun	87041	87020	88154
Paseh	138311	136202	137880
Cikancung	96898	96710	98230
Cicalengka	126309	122162	123452
Nagreg	55772	58408	59363
Rancaekek	193936	185499	187396
Majalaya	174119	160617	161426
Solokanjeruk	89038	86786	87688
Ciparay	174375	172589	174756
Baleendah	274747	263724	267934
Arjasari	105021	105593	107073
Banjaran	132828	132184	133989
Cangkuang	79227	79665	81291
Pameungpeuk	81316	84557	86045
Katapang	134191	130417	132675
Soreang	122937	116651	117897
Kutawaringin	105305	102455	103791
Margaasih	161705	148544	150014
Margahayu	137452	121608	121623
Dayeuhkolot	127803	107186	107200
Bojongsoang	130096	112671	113645
Cileunyi	209490	186543	189099
Cilengkrang	55814	56018	57037
Cimendan	123196	114567	115626
Kabupaten Bandung	3775279	3623790	3666156

Sumber : <https://bandungkab.bps.go.id/>

TABEL 2
JUMLAH PERGURUAN TINGGI
DI KABUPATEN BANDUNG

Kecamatan	Jumlah Desa/Kelurahan yang Memiliki Fasilitas Perguruan Tinggi Menurut Kecamatan di Kabupaten Bandung 2020
Ciwidey	-
Rancabali	-
Pasirjambu	-
Cimaung	-
Pangalengan	-
Kertasari	-

Pacet	1
Ibun	1
Paseh	-
Cikancung	-
Cicalengka	2
Nagreg	-
Rancaekek	1
Majalaya	1
Solokanjeruk	-
Ciparay	5
Baleendah	1
Arjasari	-
Banjaran	1
Cangkuang	-
Pameungpeuk	-
Katapang	1
Soreang	1
Kutawaringin	-
Margaasih	-
Margahayu	1
Dayeuhkolot	1
Bojongsoang	1
Cileunyi	4
Cilengkrang	-
Cimendan	2
Kabupaten Bandung	24

Sumber : <https://bandungkab.bps.go.id/>

TABEL 3
KELOMPOK KOMODITAS DAN
KELOMPOK PENGELUARAN

Kelompok Komoditas	Rata - Rata Pengeluaran per Kapita Sebulan menurut Kelompok Komoditas dan Kelompok Pengeluaran (Rupiah) 40 Persen Terbawah
	2021
Padi-padian	61659
Umbi-umbian	4078
Ikan/udang/cumi/kerang	15982
Daging	15602
Telur dan Susu	19830
Sayur-sayuran	22818

Kacang-kacangan	7851
Buah-buahan	9915
Minyak dan kelapa	8901
Bahan Minuman	13261
Bumbu - bumbu	8240
Konsumsi lainnya	9084
Makanan dan minuman jadi	104488
Rokok dan tembakau	40719
Jumlah Makanan	342429
Perumahan dan fasilitas rumah tangga	117362
Aneka barang dan jasa	42601
Pakaian, alas kaki, dan tutup kepala	13427
Barang tahan lama	4964
Pajak, pungutan, dan asuransi	11581
Keperluan pesta dan upacara/kenduri	1203
Jumlah Bukan Makanan	191139
Rata-rata Pengeluaran Kabupaten Bandung	533567

Sumber : <https://bandungkab.bps.go.id/>

Maka dapat disimpulkan dengan data di atas bahwa bisnis yang akan dibuat ini memiliki target pasar yang luas sehingga bisnis ini dapat berkembang mengikuti pertumbuhan ekonomi.

1.2 Gambaran Umum Bisnis

1.2.1 Deskripsi Bisnis

JA.CLE.KO merupakan bisnis yang bergerak dibidang jasa yang memang pasar utamanya adalah masyarakat perantauan khususnya mahasiswa/i yang membutuhkan jasa ini sebagai alternatif untuk menghemat tenaga dan waktu, adapun jasa ini dapat dipesan dan melayani pelanggan luar seperti contoh pelayanan pada rumah, ruangan, apartemen, kantor dan lain lain. dalam pengembangan bisnis ini kawasan atau lokus yang dipilih adalah kawasan yang berdekatan dengan area kampus atau bahkan kawasan pekerja.

Bisnis jasa ini memiliki tiga produk yang unggul dibanding dengan Bisnis jasa sejenis seperti contoh Nandya Perkasa, dan bisnis jasa sejenis lainnya, jasa ini bisa dipesan melalui *Website* resmi dengan nama **JA.CLE.KO** itu sendiri, dengan demikian pengembangan *website* di era digital untuk bisnis ini dirasa sangat efektif untuk mendukung keberlanjutan bisnis ini dalam bersaing dengan kompetitor lainnya, dan adapun produk yang disajikan dalam jasa ini antara lain dan penjelasannya:

1. Jasa Pembersihan Kos,

Jasa Pembersihan Kos dan juga jasa yang dapat melayani pembersihan Rumah / Ruangan / Apartemen / Kantor ini dapat dipesan *Website* resmi dari jasa ini, kemudian pelanggan mengisi formulir yang telah diberikan untuk kejelasan pelanggan yang memesan, setelah mengisi formulir pihak jasa ini akan mengirimkan petugas yang akan melakukan pembersihan sesuai yang diinginkan, adapun untuk menjamin kelancaran pada saat pembersihan petugas sudah diberikan SOP (Standar Operasional) yang sesuai dengan kebijakan jasa ini, dan untuk menjaga keamanan dari pelanggan pihak jasa melengkapi dengan peralatan dan bahan kebersihan serta atribut yang sesuai, seperti kartu identitas yang pihak jasa keluarkan kepada petugas, serta memberikan keamanan lainnya seperti menghubungi langsung jasa ini untuk melaporkan masalah.

2. Jasa Penitipan dan Pindahan Barang

Jasa Penitipan dan Pindahan Barang ini dapat dipesan melalui *Website* resmi dari jasa ini, kemudian pelanggan mengisi formulir yang telah diberikan untuk kejelasan pelanggan yang memesan apakah barang akan

dititipkan atau dipindahkan, setelah mengisi formulir pihak jasa ini akan mengirimkan petugas yang akan melakukan layanan yang diminta oleh pelanggan, apabila pelanggan memesan jasa untuk penitipan barang maka petugas akan menghitung jumlah barang yang akan dititipkan dan mengambilkan gambar untuk memastikan barang tersebut kepada pelanggan agar tidak terjadi kesalahan dalam proses penitipan, setelah memastikan barang petugas akan mengemas barang agar barang tidak rusak pada saat dititipkan kepada jasa ini, dan untuk menjaga loyalitas antara pihak jasa dan juga pelanggan pihak jasa memberikan asuransi selama penitipan barang tersebut agar menjamin kualitas pelayanan dari jasa ini, dan apabila pelanggan memesan jasa pemindahan barang maka petugas akan melakukan penghitungan barang dan dipastikan terhadap pelanggan agar tidak terjadi kesalahan, setelah itu petugas akan mengemas dengan baik agar mengurangi risiko kerusakan pada barang pelanggan, adapun untuk menjaga keamanan terhadap pelanggan petugas dilengkapi dengan atribut yang telah dikeluarkan oleh jasa ini untuk memastikan tidak terjadi keraguan oleh pelanggan, serta memberikan layanan keamanan lainnya seperti menghubungi langsung jasa ini untuk melaporkan masalah.

3. Jasa Pengepakan dan Pengiriman Barang

Jasa Pengepakan dan Pengiriman Barang ini dapat dipesan melalui *Website* resmi dari jasa ini, kemudian pelanggan mengisi formulir yang telah diberikan untuk kejelasan pelanggan yang memesan apakah memesan jasa pengepakan saja atau pengiriman barang saja atau keduanya, setelah mengisi formulir pihak jasa ini akan mengirimkan petugas yang akan

melakukan sesuai dengan jasa yang telah dipesan, seperti contoh pemesanan jasa pengepakan saja maka petugas akan melayani sesuai dengan pesanan jasa pengepakan yang di mana petugas akan menghitung dan memastikan barang yang akan dikemas agar terhindar dari kesalahan pada saat proses pengepakan. Apabila pelanggan memesan untuk jasa pengiriman saja maka petugas akan mengambil barang pelanggan untuk dikirimkan ke ekspedisi pengiriman yang telah bekerja sama dengan jasa ini, dalam kasus ini adalah barang yang berkapasitas banyak sehingga memerlukan jasa ini untuk membantu pengiriman barang tersebut. Dan yang terakhir apabila pelanggan memesan jasa pengepakan dan pengiriman barang maka petugas akan melakukan penghitungan barang dan mengambil gambar untuk memastikan agar tidak ada barang yang tertinggal setelah itu petugas melakukan pengepakan dan pengiriman barang sesuai dengan tujuan, adapun untuk menjaga keamanan terhadap pelanggan petugas dilengkapi dengan atribut yang telah dikeluarkan oleh jasa ini untuk memastikan tidak terjadi keraguan oleh pelanggan, serta memberikan layanan keamanan lainnya seperti menghubungi langsung jasa ini untuk melaporkan masalah.

1.2.2 Deskripsi Logo dan Nama



Gambar 1. 1 Logo Perusahaan





Sumber : *Olahan Penulis 2022*

JA.CLE.KO merupakan inovasi baru dibidang jasa yang melayani kebutuhan masyarakat untuk memudahkan aktivitas pembersihan, penitipan, pemindahan, pengepakan dan pengiriman barang yang berkualitas, aman dan cepat.

TABEL 4
PENJELASAN LOGO

Logo	Keterangan
	<p>Huruf J menggunakan jenis huruf “Forte” yang bertujuan untuk membentuk sebuah kail, kail dalam KBBI adalah “sekerat kawat yang ujungnya berkait dan tajam” dapat diartikan ketika berbisnis harus melihat dengan tajam prospek keuntungan dan keberlanjutan bisnis agar dapat menjamin bisnis dapat bertahan, selain itu kail juga dapat diartikan sebagai salah satu cara untuk menarik perhatian ikan, konotasi ikan ialah pelanggan</p>
	<p>Huruf C dan LE menggunakan jenis huruf “Ancherr Personal Use” yang bertujuan untuk membentuk goresan, goresan ini dapat diartikan kualitas layanan jasa yang dapat membekas pada pelanggan, serta memberikan warna <i>Tosca</i>, yang berarti dalam psikologi warna, warna <i>Tosca</i> menggambarkan loyalitas.</p>

	<p>Huruf K dan O, huruf K adalah gabungan dari jenis huruf “<i>Forte</i>” dan “<i>Ancherr Personal Use</i>”, serta huruf O menggunakan jenis huruf “<i>Ancherr Personal Use</i>”, dengan menggabungkan antara huruf J dan C maka dapat terbentuk huruf K yang berarti menarik dan membuat pelanggan menjadi puas dengan goresan yang berarti layanan yang berkualitas.</p>
	<p>Tanda petir yang terkandung lingkaran merupakan jenis huruf “<i>Lightning Bolt</i>” yang berarti kecepatan, dengan demikian penerapan tanda petir pada jasa ini adalah layanan yang cepat, berkualitas, dan aman.</p>

1.2.3 Identitas Bisnis

Nama Perusahaan : JA.CLE.KO

Pemilik perusahaan : Mukhammad Ravi Bura

Jenis Perusahaan : Perusahaan Jasa

Alamat Perusahaan : Jalan Dipati ukur 11, Dago, Bandung, Jawa Barat.

(<https://goo.gl/maps/nimiFjgfcRibRUBf7>)

No. Tlp Perusahaan : 0895335920699

Email perusahaan : Jacle.ko@gmail.com

Website : <https://ja-cle-koid.teleporthq.app/>

Instagram : @jacle.ko_ind

1.2.4 Bisnis Sejenis

Pada saat perencanaan bisnis tentu melihat pesaing bisnis yang bergerak dibidang yang sama atau sejenis tetapi tidak sama dalam produk dan jasanya, tujuannya untuk melihat celah pada bisnis sejenis agar dapat menciptakan produk dan jasa yang unggul untuk menyaingi bisnis tersebut, dan agar bisnis yang akan dibuat dapat berkembang sesuai dengan rencana bisnis yang diinginkan. Contoh perusahaan bisnis sejenis dan sejenis tetapi tidak sama yaitu :

Nandya Perkasa

Gambar 1. 2 Bisnis Sejenis



Sumber : <http://nandyaperkasa.co.id/>

Nandya Perkasa merupakan bisnis jasa pembersihan yang berdiri ditahun 2016, dikutip dari penjelasan perusahaan ini bahwa “ PT Nandya Perkasa,

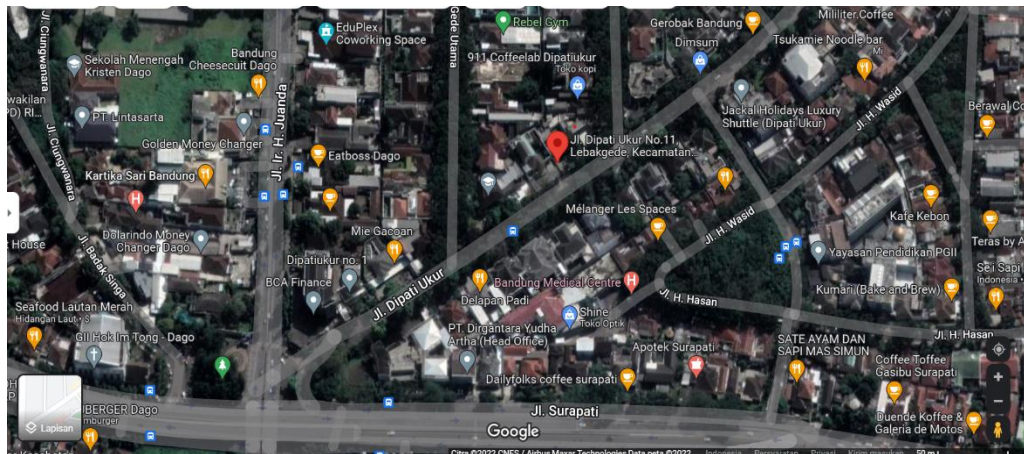
merupakan solusi Terbaik untuk Kebersihan Perusahaan, Organisasi maupun tempat lainnya bagi Anda. kami adalah perusahaan jasa kebersihan *outsourcing* yang bergerak di bidang Jasa Kebersihan, Jasa *Cleaning Service*, Penyediaan Jasa Pembersihan / *General Cleaning* untuk Gedung, Rumah, dan Pabrik yang baru selesai di bangun atau renovasi.” dari penjelasan perusahaan ini dapat diketahui apabila jasa ini bergerak dibidang pembersihan akan tetapi tidak sama dalam produk yang dijual dengan perencanaan bisnis yang akan dibuat oleh penulis, sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan ini bisnis sejenis dan sejenis tetapi tidak sama.

Maka dari itu dapat dilihat celah dari perusahaan ini untuk menjadikan peluang produk baru untuk menjadikan salah satu keunggulan dari perencanaan bisnis jasa yang akan dibuat oleh penulis.

1.2.5 Lokasi Bisnis

Pembangunan lokasi **JA.CLE.KO** berada di daerah yang strategis yaitu di Jalan Dipati ukur 11, Dago, Bandung, Jawa Barat. (<https://goo.gl/maps/nimiFjgfcRibRUBf7>) adalah titik yang daerahnya dekat dengan universitas (Universitas Komputer, Institut Teknologi Harapan Bangsa, Universitas Padjadjaran Dipati ukur, Institut Teknologi Bandung), apartemen (apartemen House Sangkuriang, apartemen Dago Suite, apartemen Belvery Dago), kantor (kantor Telekomunikasi Indonesia, kantor Dinas Kesehatan Jawa Barat, Kantor Gubernur Jawa Barat, Kantor DPRD) dan kos eksklusif yang merupakan pangsa pasar utama dari bisnis ini. Berikut adalah gambar lokasi dari bisnis ini:

Gambar 1. 3 Lokasi Perusahaan



Sumber : *Google Maps*

1.3 Visi dan Misi

Visi : Menjadikan perusahaan jasa pelayanan yang terkemuka di Indonesia dengan layanan standar hospitaliti.

Misi : 1. Memprioritaskan pelanggan dengan cara selalu tepat waktu pada saat melayani pelanggan dengan standar hospitaliti demi kepuasan pelanggan.

2. Menjaga loyalitas pelanggan dengan cara membangun komunikasi dan kepercayaan pelanggan kepada jasa.

3. Menjaga keamanan pelanggan dari segi keamanan data, keamanan barang dan keamanan interaksi dengan memberikan identitas resmi kepada petugas.

1.4 S.W.O.T Analysis

Untuk memastikan keberlanjutan bisnis, perlu adanya analisis S.W.O.T untuk mengetahui keseluruhan dari aspek bisnis, menurut **Jogiyanto dalam Widharta (2013:6)** “menjelaskan bahwa analisis SWOT adalah semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis. Kekuatan atau kelemahan internal, digabungkan dengan peluang dan ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan dengan maksud strategi. Tujuan dan strategi diterapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan.” Berikut adalah analisis S.W.O.T untuk bisnis jasa ini:

A. Kekuatan (*Strenght*)

1. Dapat menawarkan berbagai layanan yang berbeda seperti jasa pembersihan, penitipan dan pemindahan, pengepakan dan pengiriman, sehingga dapat menarik pelanggan yang berbeda-beda
2. *Website* yang digunakan untuk pemesanan jasa relatif lebih mudah digunakan dan diakses oleh berbagai kalangan pelanggan dari mahasiswa hingga pekerja
3. Dapat memanfaatkan tenaga kerja yang sama untuk berbagai layanan dalam perusahaan, sehingga dapat memaksimalkan efisiensi biaya.
4. Memiliki lokasi yang mudah dijangkau dan strategis membantu mempermudah akses pelanggan.
5. Menawarkan kemudahan bagi pelanggan untuk pembersihan, pengepakan, pengiriman tanpa harus repot melakukan sendiri

B. Kelemahan (*Weakness*)

1. Risiko kerusakan atau kehilangan barang dalam proses jasa penitipan dan pemindahan.
2. Memerlukan sumber daya manusia yang berkualitas dan pengelolaan perusahaan yang baik untuk menjaga konsistensi kepercayaan dan kualitas pelayanan terhadap pelanggan.
3. *Website* yang kurang aman dapat menyebabkan adanya pemesanan palsu atau pembatalan oleh pelanggan.

C. Peluang (*Opportunity*)

1. Dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas dengan menawarkan berbagai jenis layanan yang ada dalam perusahaan.
2. Memiliki kesempatan untuk memperluas jangkauan bisnis ke daerah atau kota baru untuk menjangkau pelanggan baru.
3. Berkembangnya kos eksklusif sehingga timbul peluang.
4. Permintaan untuk jasa pengiriman barang meningkat seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan mobilitas yang semakin tinggi.

D. Ancaman (*Threats*)

1. Adanya peraturan atau kebijakan pemerintah yang membatasi operasional bisnis penitipan dan pemindahan barang.
2. Adanya teknologi baru yang berkaitan dengan pembersihan, seperti contoh robot pembersih, dapat berdampak ancaman bagi bisnis jasa ini.
3. Naik turunnya harga bahan baku seperti bahan bakar dan biaya transportasi dapat mempengaruhi harga jual layanan.

Setelah melakukan analisis S.W.O.T, maka langkah selanjutnya untuk lebih memperkuat bisnis agar bisa bertahan ialah dengan menganalisis T.O.W.S yaitu (*Threats, Opportunity, Weakness, Strength*), analisis T.O.W.S ialah menganalisis dari faktor eksternal terlebih dahulu untuk memaksimalkan upaya dalam berbisnis selanjutnya didukung oleh faktor internal. Analisis ini merupakan upaya strategi alternatif dari dasar analisis S.W.O.T yang dikembangkan demi mendukung keberlanjutan bisnis. Adapun strategi dan tujuan dari T.O.W.S *analysis* adalah sebagai berikut:

1. ***Strength/Opportunity (SO)***: Strategi ini bertujuan untuk melihat kekuatan yang dimiliki oleh bisnis untuk memaksimalkan peluang.
2. ***Weakness/Opportunity (WO)***: Strategi ini bertujuan untuk mengelola kelemahan yang dimiliki oleh bisnis agar menjadi peluang dan memaksimalkan peluang.
3. ***Strength/Threats (ST)***: Strategi ini bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan yang dimiliki oleh bisnis agar dapat mengurangi potensi ancaman yang akan terjadi.
4. ***Weakness/Threat (WT)***: Strategi ini bertujuan untuk mengelola kelemahan yang dimiliki oleh bisnis agar tidak menimbulkan ancaman bagi bisnis.

Berikut adalah T.O.W.S *analysis*

TABEL 5
T.O.W.S ANALYSIS

MATRIKS T.O.W.S	Faktor Internal	
	Strength (S)	Weakness (W)
	<p>1. Dapat menawarkan berbagai layanan yang berbeda seperti jasa pembersihan, penitipan dan pemindahan, pengepakan dan pengiriman, sehingga dapat menarik pelanggan yang berbeda-beda</p> <p>2. <i>Website</i> yang digunakan untuk pemesanan jasa relatif lebih mudah digunakan dan diakses oleh berbagai kalangan pelanggan</p>	<p>1. Risiko kerusakan atau kehilangan barang dalam proses jasa penitipan dan pemindahan.</p> <p>2. Memerlukan sumber daya manusia yang berkualitas dan pengelolaan perusahaan yang baik untuk menjaga konsistensi kepercayaan dan kualitas pelayanan terhadap pelanggan.</p> <p>3. <i>Website</i> yang kurang aman dapat</p>

	<p>dari mahasiswa hingga pekerja</p> <p>3. Dapat memanfaatkan tenaga kerja yang sama untuk berbagai layanan dalam perusahaan, sehingga dapat memaksimalkan efisiensi biaya.</p> <p>4. Memiliki lokasi yang mudah dijangkau dan strategis membantu mempermudah akses pelanggan.</p> <p>5. Menawarkan kemudahan bagi pelanggan untuk pembersihan, pengepakan, pengiriman tanpa</p>	<p>menyebabkan adanya pemesanan palsu atau pembatalan oleh pelanggan.</p>
--	--	---

		harus repot melakukan sendiri	
Faktor Eksternal	Opportunity (O)	SO Strategi	WO Strategi
	<p>1. Dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas dengan menawarkan berbagai jenis layanan yang ada dalam perusahaan.</p> <p>2. Memiliki kesempatan untuk memperluas jangkauan bisnis ke daerah atau kota baru untuk menjangkau pelanggan baru.</p> <p>3. Berkembangnya kos eksklusif sehingga timbul peluang.</p>	<p>1. Memperluas jangkauan dengan membangun kerja sama dengan platform usaha yang sudah terkenal seperti contoh traveloka, agoda, shoppe sebagai layanan jasa yang belum dimiliki oleh platform tersebut</p> <p>2. Mempromosikan kualitas pelayanan dan kenyamanan bisnis jasa ini yang diberikan oleh pelanggan.</p> <p>3. Menambah <i>outlet</i> apabila bisnis jasa ini berkembang</p>	<p>1. Memperhatikan kualitas pelayanan dengan detail demi kepuasan pelanggan.</p> <p>2. memperkuat keamanan <i>website</i> dengan bangun kerja sama dengan perusahaan yang bergerak dibidang informasi teknologi (IT).</p>

	4. Permintaan untuk jasa pengiriman barang meningkat seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan mobilitas yang semakin tinggi		
	Threats (T)	ST Strategi	WT Strategi
	<p>1. Adanya peraturan atau kebijakan pemerintah yang membatasi operasional bisnis penitipan dan pemindahan barang.</p> <p>2. Adanya teknologi baru yang berkaitan dengan pembersihan, seperti contoh robot pembersih, dapat</p>	<p>1. Memperbaharui inovasi pada jasa ini agar dapat bersaing.</p> <p>2. Mengikuti kebijakan dari pemerintah agar terhindar dari masalah administrasi sehingga tidak berdampak kepada perusahaan.</p>	<p>1. Membangun kepercayaan pelanggan dengan mengerti kebutuhan pelanggan sehingga dapat menimbulkan loyalitas.</p>

	berdampak ancaman bagi bisnis jasa ini. 3. Naik turunnya harga bahan baku seperti bahan bakar dan biaya transportasi dapat mempengaruhi harga jual layanan..		
--	---	--	--

Sumber : *Olahan Penulis 2022*

1.5 Spesifikasi Produk/Jasa

JA.CLE.KO merupakan ide bisnis yang bergerak dibidang jasa yang didasari atas permasalahan masyarakat perantauan, dengan adanya jasa ini diharapkan dapat menyelesaikan masalah yang ada. Jasa ini juga dapat digunakan untuk umum dan dapat diakses melalui *website* dengan demikian dapat memudahkan pengguna.

JA.CLE.KO menyediakan layanan yang sedikit berbeda, karena dasar permasalahan dari masyarakat perantauan yakni :

1. Jasa Pembersihan Kos / Kamar / Ruangan / Apartemen / Kantor.

Pada layanan pertama mungkin terkesan sangat umum, tapi pada dasarnya tidak untuk layanan ini, mengingat kepuasan pelanggan adalah salah satu dari misi jasa ini maka kualitas pelayanan dan juga ketepatan pada saat

proses pembersihan inilah yang dianggap sebagai layanan prima dan beda dari layanan yang ada dan sejenis.

2. Jasa Penitipan dan Pemindahan Barang.

Pada pelayanan yang kedua inilah yang terkesan unik dan berbeda, beberapa jasa sejenis enggan untuk membuat layanan seperti ini, akan tetapi pada bisnis ini, melihat potensi yang berbeda pada layanan ini, maka jasa ini membuat layanan jasa penitipan dan pemindahan barang untuk memperoleh pendapatan dari layanan ini.

3. Jasa Pengepakan dan Pengiriman Barang.

Jasa layanan yang terakhir ialah jasa pengepakan dan pengiriman barang yang di mana jasa ini sangat membantu bagi masyarakat perantauan untuk mempermudah pada saat pengiriman barang kembali ke tempat asal.

1.6 Jenis Badan Usaha

JA.CLE.KO merupakan bisnis yang termasuk jenis badan usaha “ CV (*Comanditaire Venootschap*)” atau biasa disebut persekutuan komanditer, adapun pengertian CV (*Comanditaire Venootschap*) menurut **Wijatno (2009: 69)** adalah “ bentuk perjanjian kerja sama untuk mengatur perusahaan serta bertanggung jawab secara penuh dengan kekayaan pribadinya serta orang-orang yang memberikan pinjaman dan tidak bersedia memimpin perusahaan serta bertanggung jawab secara terbatas pada kekayaan yang di ikut sertakan di dalam perusahaan.”

Sehingga dengan demikian bisnis jasa ini dapat bergerak melalui modal yang ditanam oleh pihak yang ingin melakukan kerja sama dengan bisnis jasa ini dan juga adanya modal yang berasal dari pelopor bisnis ini yaitu penulis,

adapun sumber pendanaan berasal dari 100% pemilik, CV atau persekutuan komanditer sendiri merupakan badan usaha yang dipegang oleh dua orang atau lebih yang terdiri dari sekutu aktif (komplementer) dan sekutu pasif (komanditer), sebagai pengertian sekutu aktif adalah anggota yang memiliki peranan untuk menjalankan seluruh aktivitas dari perusahaan dan bersifat tidak terbatas dalam tanggung jawabnya, sedangkan sekutu pasif adalah anggota yang sebatas sebagai penanam modal dan tidak memiliki peranan dalam aktivitas perusahaan.

1.7 Aspek Legalitas

Aspek legalitas sangat diperlukan untuk membangun jenis badan usaha yang akan dipilih untuk bisnis tersebut. Aspek legalitas adalah sebuah proses untuk mematenkan hak dalam berbisnis agar tidak dapat diganggu oleh pihak lain dengan mendapatkan legalitas dari hukum dengan tujuan untuk melegalkan bisnis tersebut. Dalam bisnis ini penulis memilih jenis badan usaha yaitu CV (*Comanditaire Venootschap*). Langkah – langkah untuk membuat legalitas untuk jasa ini sebagai jenis badan usaha CV atau Persekutuan Komanditer sebagai berikut:

1. Persiapan Berkas – berkas
 - a. Membuat kesepakatan antar pihak yang akan membentuk Persekutuan Komanditer (CV),
 - b. Menyiapkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) pihak yang akan membentuk Persekutuan Komanditer (CV),
 - c. Menentukan nama pihak yang akan digunakan oleh Persekutuan Komanditer (CV),

- d. Menentukan tempat perusahaan untuk mendirikan perusahaan dengan Persekutuan Komanditer (CV),
- e. Menentukan pihak yang akan menjadi sekutu aktif dan pihak yang akan menjadi sekutu pasif,
- f. Menentukan Visi dan Misi serta tujuan yang spesifik dari Persekutuan Komanditer (CV) tersebut.

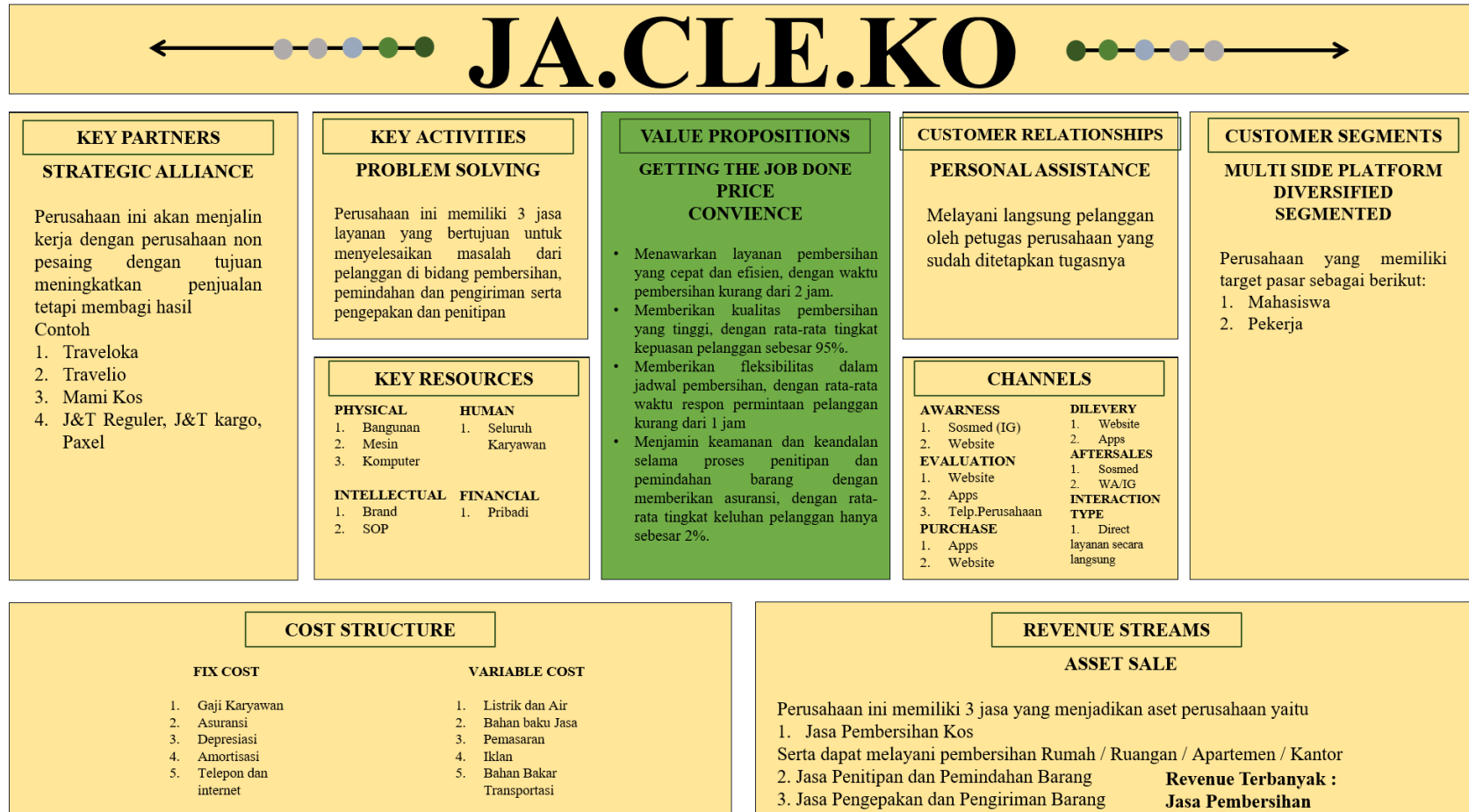
2. Pendaftaran ke Notaris

Setelah persiapan berkas – berkas telah lengkap maka selanjutnya ialah pendaftaran ke notaris untuk memperoleh akta notaris untuk pembangunan persekutuan komanditer.

3. Pendaftaran ke Pengadilan

Setelah mendapatkan akta dari notaris maka langkah selanjutnya adalah mendaftarkan akta notaris ke pengadilan agar memperkuat posisi Persekutuan Komanditer (CV).

Gambar 1. 4 Bisnis Model Canvas



Sumber : Olahan Penulis 2022