

PERENCANAAN BISNIS
CLEANZY CLEANING SERVICE

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan
Program Diploma III



Disusun Oleh:

Asep Jaelani

NIM: 2020404019

PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR
JURUSAN HOSPITALITY
POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG
2024

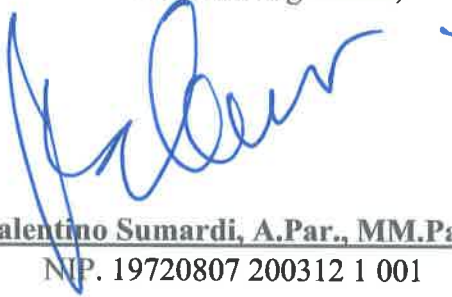
LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR /PROYEK AKHIR

“PERENCANAAN BISNIS CLEANZY *CLEANING SERVICE*”

NAMA : ASEP JAELANI
NIM : 2020404019
PROGRAM STUDI : DIVISI KAMAR
JURUSAN : HOSPITALITI

Pembimbing Utama,



Valentino Sumardi, A.Par., MM.Par.
NIP. 19720807 200312 1 001

Pembimbing Pendamping,



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

Bandung, 21 Desember 2023

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,



Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE.

NIP. 19710316 199603 2 001

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

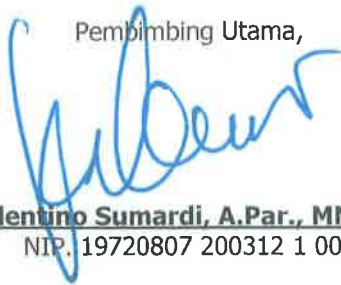
PERENCANAAN BISNIS CLEANZY *CLEANING SERVICE*

NAMA : ASEP JAELANI

NIM : 2020404019

PROGRAM STUDI : DIVISI KAMAR

Pembimbing Utama,



Valentino Sumardi, A.Par., MM.Par.
NIP. 19720807 200312 1 001

Pembimbing Pendamping,



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

Penguji I,



Dr. ER. Ummi Kalsum, S.Sos., MM.Par., CHM.
NIP.19730723 199503 2 001

Penguji II,



Siti Yulia Irani Nugraha, SE., MM.Par.
NIP. 19780729 200502 2 001

Bandung, 15 Februari 2024

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama

Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE
NIP. 19710316 199603 2 001

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung

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



PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Asep Jaelani
Tempat/Tanggal Lahir : Bandung, 07 November 2001
NIM : 2020404019
Program Studi : Divisi Kamar
Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:
“PERENCANAAN BISNIS CLEANZY *CLEANING SERVICE*”
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, 27 Desember 2023

Yang membuat pernyataan,


METERAI
TEMPEL
1BALX018781528

Asep Jaelani
2020404019

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT berkat Rahmat, Hidayah, dan Karunia-Nya kepada kita semua sehingga kami dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul "**PERENCANAAN BISNIS CLEANZY *CLEANING SERVICE***". Tugas akhir ini diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan untuk menempuh Program Studi Diploma III Divisi Kamar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Penulis menyadari dalam penyusunan tugas akhir ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini kami ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Andar Danova L Goeltom, S.Sos., M.Sc., CHE. sebagai Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., M.M.Par., CHE. sebagai Kepala Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
3. Bapak Pudim Saepudin, S.ST.Par., MP.Par., CHE. sebagai Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., MM.Par., CHE. sebagai Ketua Program Studi Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
5. Bapak Valentino Sumardi, A.Par., MM.PAR., sebagai Dosen Pembimbing Utama yang telah berkenan menyediakan waktu, saran dan bimbingannya dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.

6. Bapak Indra Saftara, S.Sos., M.AP., sebagai Dosen Pembimbing Pendamping atas waktu, saran dan bimbingannya dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.
7. Seluruh Dosen, Instruktur dan Tenaga Kependidikan Program Studi Divisi Kamar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung yang telah menyediakan waktu serta dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Kepada Orang Tua dan keluarga yang telah memberikan dukungan, semangat serta doa yang tidak ada henti-hentinya kepada penulis untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini sesuai harapan dan tepat waktu.
9. Seluruh teman-teman seperjuangan yang telah memberikan dukungan dan saran kepada penulis untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat waktu.

Penulis menyadari tugas akhir ini tidak luput dari berbagai kekurangan. Penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga akhirnya tugas akhir ini dapat memberikan manfaat serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut.

Bandung, 20 Desember 2023

Asep Jaelani

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
EXECUTIVE SUMMARY	vii
BAB I DEKSRIPSI BISNIS	1
A. Latar Belakang	1
B. Gambaran Umum Bisnis	3
1. Deskripsi Bisnis.....	3
2. Deskripsi Nama	4
3. Deskripsi Logo	5
4. Identitas Bisnis	6
C. Visi Dan Misi	7
D. Analisis SWOT	8
E. Spesifikasi Produk Atau Jasa	10
F. Jenis/ Badan Usaha	12
G. Aspek Legalitas	13
BAB II ASPEK PRODUK/JASA	17
A. Daftar dan Deskripsi Produk/Jasa	17
B. Analisa Keunggulan Produk/Jasa.....	24
C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi.....	25
D. Penyajian dan Kemasan Produk/Jasa	32
E. Mekanisme Quality Check.....	37
BAB III RENCANA PEMASARAN.....	39
A. Riset Pasar.....	39
1. Segmentasi pasar (Segmen, Target, Positioning)	40
2. Target pasar.....	47
3. Positioning.....	50
B. Validasi Produk – <i>Market Fit</i>	53
C. Kompetitor	54
D. Program Pemasaran.....	57
E. Media Pemasaran	62

F. Proyeksi penjualan	63
BAB IV ASPEK SDM DAN OPERATIONAL	69
A. Identitas Owner/ founders	69
B. Struktur organisasi	70
C. <i>Job analysis dan Job description</i>	71
D. <i>Manning Budget/ Anggaran Tenaga Kerja</i>	75
E. <i>Service Scape (Layout/Flow)</i>	77
F. <i>Action Plan & Report</i>	81
BAB V ASPEK KEUANGAN	84
A. Metode Pencatatan Akuntansi	84
1. <i>Cash Basis</i>	84
2. <i>Accrual Basic</i>	84
B. <i>Capital Expenditure</i>	85
1. <i>Tangible Investment</i>	86
2. <i>Intangible Investment</i>	90
3. <i>Working Capital (Terminal Cash Flow)</i>	91
C. <i>Time Value of Money (Nilai Waktu Uang)</i>	92
1. <i>Present Value</i>	93
2. <i>Future Value</i>	94
D. Pendanaan Investasi	95
1. <i>Owner's Equity (Modal Sendiri)</i>	95
E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan	97
1. <i>Variable cost</i>	97
2. <i>Fixed cost</i>	97
3. <i>Break Even Point (BEP)</i>	98
4. <i>Cost Volume Profit (CVP)</i>	100
F. Identifikasi <i>Cash Inflow & Outflow</i>	102
1. <i>Operating Budget</i>	103
2. <i>Cash Flow Projection</i>	106
3. Pengaruh Makro Ekonomi	107
DAFTAR PUSTAKA	109
LAMPIRAN	111

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Analisis SWOT.....	9
Tabel 2. 1 Perencanaan Kapasitas Produksi Cleanzy Cleaning Service	26
Tabel 2. 2 Rencana Produksi Tahun Ke 1	26
Tabel 2. 3 Rencana Produksi Tahun ke 2	27
Tabel 2. 4 Rencana Produksi Tahun ke 3	28
Tabel 2. 5 Perencanaan Biaya Produksi Regular cleaning	28
Tabel 2. 6 Perencanaan Biaya Produksi Shampooing Carpet	29
Tabel 2. 7 Perencanaan Biaya Produksi Sofa Cleaning	29
Tabel 2. 8 Perencanaan Biaya Produksi Bed Cleaning	30
Tabel 2. 9 Perencanaan Biaya Supplies dan Bahan Bakar	31
Tabel 2. 10 Perhitungan Nilai Jual	32
Table 3. 1 Kelebihan dan Kekurangan Allbersih	56
Tabel 3. 2 Kelebihan dan kekurangan Tap n Clean	57
Tabel 3. 3 Biaya Promosi	63
Tabel 3. 7 Harga Penjualan Tahun ke 1	64
Tabel 3. 8 Harga Penjualan Tahun ke 2	64
Tabel 3. 9 Harga Penjualan Tahun ke 3	65
Tabel 3. 10 Pendapatan Tahun 1	66
Tabel 3. 11 Pendapatan Tahun ke 2	67
Tabel 3. 12 Pendapatan Tahun ke 3	68
Tabel 4. 1 MANNING BUDGET / ANGGARAN TENAGA KERJA	77
Tabel 4. 2 ACTION PLAN.....	81
Tabel 5. 1 Tangible Investment	87
Tabel 5. 2 Materials Cleanzy Cleaning Service	89
Tabel 5. 3 Intagible Investment.....	90
Tabel 5. 4 Working Capital Cleanzy Cleaning Service	91
Tabel 5. 5 Investasi Perusahaan	96
Tabel 5. 6 Pendanaan Perusahaan	97
Tabel 5. 7 Variable Cost Cleanzy Cleaning Service.....	97
Tabel 5. 8 Fixed Cost Cleanzy Cleaning Service.....	98
Tabel 5. 9 Anggaran Operasional	104
Tabel 5. 10 Laporan Proyeksi Arus Kas.....	106
Tabel 5. 11 Payback Period Cleanzy Cleaning Service	106

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo CLEANZY	5
Gambar 1. 2 Denah Lokasi Cleanzy Cleaning Service	7
Gambar 1. 3 Contoh Akta Pendirian	13
Gambar 1. 4 Contoh Surat Izin Tempat Usaha.....	14
Gambar 1. 5 Contoh NPWP	14
Gambar 1. 6 Contoh Nomor Induk Berusaha	15
Gambar 1. 7 Contoh Surat Izin Usaha Perdagangan.....	15
Gambar 2. 1 Regular Cleaning	19
Gambar 2. 2 Carpet Cleaning.....	21
Gambar 2. 3 Sofa Cleaninng	22
Gambar 2. 4 Bed Cleaning	23
Gambar 2. 6 Penyajian Regular Cleaning	33
Gambar 2. 7 Hasil Regular Cleaning	33
Gambar 2. 8 Penyajian Carpet Cleaning	34
Gambar 2. 9 Hasil Carpet Cleaning	34
Gambar 2. 10 Penyajian sofa Cleaning	35
Gambar 2. 11 Hasil Sofa Cleaning.....	35
Gambar 2. 12 Penyajian Bed Cleaning	36
Gambar 2. 13 Hasil Bed Cleaning.....	36
Gambar 3. 1 Respon Survey Masyarakat	40
Gambar 3. 2 Respon Survey Masyarakat	41
Gambar 3. 3 Respon Survey Masyarakat	43
Gambar 3. 4 Respon Survey Masyarakat	44
Gambar 3. 5 Respon Survey Masyarakat	44
Gambar 3. 6 Respon Survey Masyarakat	45
Gambar 3. 7 Respon Survey Masyarakat	46
Gambar 3. 8 Respon Survey Masyarakat	47
Gambar 3. 9 Javellin Experiment Board	53
Gambar 3. 10 AllBersih.....	55
Gambar 3. 11 Tap n Clean.....	56
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Cleanzy Cleaning Service	70
Gambar 4. 2 <i>Layout</i> Kantor Cleanzy <i>Cleaning service</i>	78
Gambar 4. 3 Flow Pemesanan Cleanzy Cleaning Service	81

EXECUTIVE SUMMARY

Cleanzy Cleaning Service memasuki pasar sebagai penyedia jasa kebersihan profesional yang berdedikasi untuk memberikan solusi kebersihan berkualitas tinggi bagi rumah tangga dan bisnis. Dengan memahami tren gaya hidup yang semakin sibuk dan peningkatan kesadaran akan kebersihan, *Cleanzy* melihat peluang pertumbuhan signifikan di pasar jasa pembersihan profesional. Pasar potensialnya mencakup individu-profesional, keluarga, dan bisnis yang mencari layanan pembersihan terpercaya dan berkualitas.

Cleanzy memanfaatkan peluang ini dan menjadi pemimpin dalam industri dengan menyediakan layanan yang tidak hanya profesional namun juga ramah lingkungan dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Lokasi *Cleanzy* dipilih dengan strategis di Kiaracondong, didorong oleh pertumbuhan ekonomi yang dinamis dan kepadatan penduduk yang tinggi. Keberadaan bisnis, pusat perbelanjaan, dan perkantoran di wilayah ini memberikan akses yang baik ke pasar potensial. Faktor keamanan, infrastruktur, dan ketersediaan tenaga kerja lokal juga menjadi pertimbangan utama dalam pemilihan lokasi operasional.

Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan beragam preferensi, *Cleanzy Cleaning Service* akan memfokuskan diri pada penyediaan layanan pembersihan berstandar tinggi dengan menggunakan metode dan produk ramah lingkungan. Keberlanjutan lingkungan menjadi fokus utama dalam pemilihan produk pembersihan, sehingga *Cleanzy* dapat memberikan hasil optimal tanpa merusak lingkungan sekitar. Dengan jenis usaha ini, *Cleanzy* akan memberikan fleksibilitas layanan, mulai dari pembersihan reguler hingga pembersihan

khusus. Selain itu, Cleanzy merancang paket layanan yang dapat disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan unik setiap pelanggan.

Profil target pasar Cleanzy mencakup individu-profesional, keluarga, dan bisnis di wilayah Kiaracandong dan sekitarnya. Pemilik Cleanzy menyediakan modal sebesar Rp 356.031.000 untuk mendukung operasional perusahaan. Dengan proyeksi keuntungan pada tiga tahun mencapai Rp 938.220.312, dengan periode pengembalian investasi (*payback period*) selama 2 tahun 8 bulan. Dengan komitmen, lokasi strategis, dan fokus pada keberlanjutan, Cleanzy *Cleaning Service* siap memberikan layanan unggulan di pasar pembersihan profesional.

DAFTAR PUSTAKA

- Aridianto. (2019). *Peran Cleaning Service Terhadap Kebersihan Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar*. Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar repository.
- Entrepreneur Media, Inc. (2012). *Cleaning Service: Entrepreneur's Step-by-Step Startup Guide, 3rd Edition*. . United States of America: Entrepreneur Press, Publisher.
- Galavan, R. (2014). *Doing Business Strategy*. Ireland: nubooks.
- Gordon, R. (2010). *Berani memulai dan menjalankan bisnis cleaning service* . Jakarta: Tiga Kelana.
- Hery. (2014). *Accounting Principles. Grasindo, Jakarta*. . Jakarta: Grasindo.
- James A Fitzsimmons, & Mona J. Fitzsimmons. (2011). *Service Management: Operations, Strategy, Information Technology 7th edition*. . The mcgrawhill Internation Edition.
- Judge, R. S. (2014). *Essensial of Organizational Behaviour. Twelfth Edition*. USA: Pearson Education Limited .
- Kasmir. (2019.). *Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama. Cetakan Keduabelas*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P. (2008). *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*. Jakarta: Indeks.
- Kotler, P. D. (2016). *Marketing Management, Edisi ke 15e, Global Edition*. USA: Pearson.
- Laksana, M. F. (2019). *Praktis Memahami Manajemen Pemasaran*. Sukabumi: CV Al Fath Zumar.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Biaya. Edisi* . Yogyakarta: BPFE.
- Munawir, S. (2007). *Analisa Laporan Keuangan. Edisi Keempat*. Yogyakarta: Liberty.
- Naresh K Malhotra, 2. R. (2005). *Riset Pemasaran : Pendekatan Terapan, Terjemahan oleh : Ir. Soleh Rusyadi Maryam,MM, Edisi Keempat, Jilid 1 dan 2*. Jakarta.: PT. INDEKS.
- Oliver. (2010). *Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Osterwalder, A. (2010). *Business Model Generation A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Canada: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Smith, A., Bernarda, G., & Papadacos., P. (2014). *How to create products and services customers want. Get started with Value Proposition Design*. Canada: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Owo. (2023, oktober 2023). *Capital Market Bisnis Cleaning Service Capai Rp12 Triliun Per Tahun - Expo Clean dan Expo Laundry 2015 Janjikan Peluang Usaha & Teknologi Terkini*. Retrieved from *Harian Ekonomi Neraca*: <https://www.neraca.co.id/article/51523/capital-market-bisnis-cleaning-service-capai-rp12-triliun-per-tahun-expo-clean-dan-expo-laundry-2015-janjikan-peluang-usaha-teknologi-terkini>

Robbins, Stephen P , Coulter, & Mary. (2016). *Management. 13th Edition*. USA : Pearson Education Limited. .

Sinambela, L. P. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.

Ustan, S. (2013). *Mendesain Logo*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.