

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Saat ini orang-orang saling berkompetisi untuk menunjukkan kreatifitasnya dalam berbisnis guna mendapatkan profit sebesar-besarnya. Tidak jarang juga masyarakat awam yang ikut terjun secara langsung untuk meramaikan dunia bisnis ini dengan mencoba membuat sebuah bisnis yang tujuannya hanya untuk coba-coba. Oleh karena itu banyak sekali orang-orang yang tidak memperhatikan rencana-rencana yang akan dibuat serta, banyaknya orang-orang yang seolah-olah acuh tak acuh dalam menyikapi hal-hal seperti ini sehingga mereka akan menghiraukan masalah-masalah yang akan dihadapinya di masa yang akan datang.

Dengan menyusun sebuah *business plan* adalah salah satu cara untuk menanggulangi dan meminimalisir kesalahan-kelasahan yang kelak mungkin akan terjadi pada masa yang akan datang. Menyusun sebuah *business plan* juga merupakan salah satu kunci kesuksesan dari seorang wirausahawan untuk mengembangkan bisnis usahanya agar selalu berkembang dan selalu maju.

Menurut (**Bogadenta, 2013**) beliau mengatakan bahwa business plan adalah sebuah bentuk dari perencanaan dalam membangun sebuah ide bisnis menjadi suatu peluang bisnis yang nyata, mengendalikan suatu resiko dan pemberian sebuah royalti diiringi dengan waktu eksekusi yang tepat dalam penerapannya, sehingga dapat mendatangkan banyak

keuntungan agar sesuai dengan apa yang sudah ditargetkan dan sudah direncanakan oleh sebuah perusahaan.

Kebersihan mungkin sesuatu hal yang sangat diperhatikan pada saat ini, bukan hanya sekedar untuk menjaga keindahan lingkungan sekitar tapi juga berguna untuk menjaga kesehatan diri sendiri agar terhindar dari penyebaran penyakit disekitar.

Menurut **Wulan dan Budiarti (2014)** “menjaga kebersihan lingkungan dapat dilakukan di tempat tinggal, tempat bekerja, tempat sarana umum serta tempat produksi. Tingkatan kebersihan berbeda-beda menurut tempat dan kegiatan yang dilakukan oleh manusia”.

Menurut data dari **TDR** pada tahun 2018 hampir 68% warga negara Indonesia masih menggunakan matras atau kasur yang memiliki bahan dasar kapuk. Kasur sendiri merupakan tempat tinggal favorit dari tungau kasur untuk berkembang biak. Tungau kasur sangat menggemari habitat yang hangat sekaligus memiliki keadaan lembab contohnya seperti di dalam kasur. Karena di dalam kasur dapat menjadi tempat mencari makan bagi tungau karena tersedianya gabungan antara keringat, daki dan serpihan-serpihan kulit dari manusia yang berkegiatan diatas kasur.

Masyarakat negara Indonesia rata-rata memiliki pola tidur mulai dari 6 sampai 8 jam sehari, hal ini berarti membuktikan bahwa hampir 30% kegiatan masyarakat berada di dalam kamar tidur dan melakukan kegiatan di atas kasur dan apabila kasur sudah dihinggapi tungau maka hal ini bisa memicu timbulnya alergi serta rasa iritasi pada kulit.

Kebersihan area sekitar tempat tidur pun tidak jarang terlupakan untuk dibersihkan, hal ini dapat memicu timbulnya serangga-serangga yang menetap di dalam area tempat tidur, serangga-serangga tersebut biasanya kita sebut tungau kasur atau kutu kasur.

Tungau ini biasanya akan hidup di dalam permukaan kasur yang dimana saat manusia akan tidur serangga parasit ini akan menghisap darah dari orang yang tengah berbaring ini. Tentunya hal ini bukan lah suatu hal yang baik, dimana ini dapat menimbulkan bintik-bintik merah dan ruam-ruam merah yang menyebabkan kulit gatal serta rasa panas pada permukaan kulit manusia. Bahkan hal ini dapat menyebabkan hingga alergi kulit jika di diamkan secara terus menerus tanpa adanya penanganan serius dan resep obat-obatan dari dokter.

Hal-hal tersebut dapat diatasi dengan tetap menjaga kebersihan area tempat tidur seperti, tidak membawa makanan ke atas kasur, mengganti *bed cover* 14 (empat belas) hari sekali yang tentunya berguna agar kasur tidak bau dan kotor. Serta sebelum naik ke atas kasur dan berbaring, alangkah baiknya membersihkan telapak kaki terlebih dahulu. Hal ini dilakukan agar kotoran dan debu yang ter-injak tidak terbawa ke atas kasur dan mengotori area kasur yang dapat menyebabkan timbulnya tungau kasur.

Berdasarkan ketiga teori di atas, saat ini penulis dapat melihat sebuah peluang besar di bidang jasa layanan kebersihan khususnya area kasur. Hal ini dikarenakan masih sepiunya jumlah pelaku usaha di bidang jasa kebersihan ini yang dilakukan oleh para profesional di bidangnya dan

banyaknya peminat untuk menggunakan jasa layanan kebersihan kasur ini, karena biasanya jasa layanan pembersih area kasur ini terhitung mahal dan sulit dibungi karena tidak adanya sebuah aplikasi online yang dapat memudahkan para pelanggan.

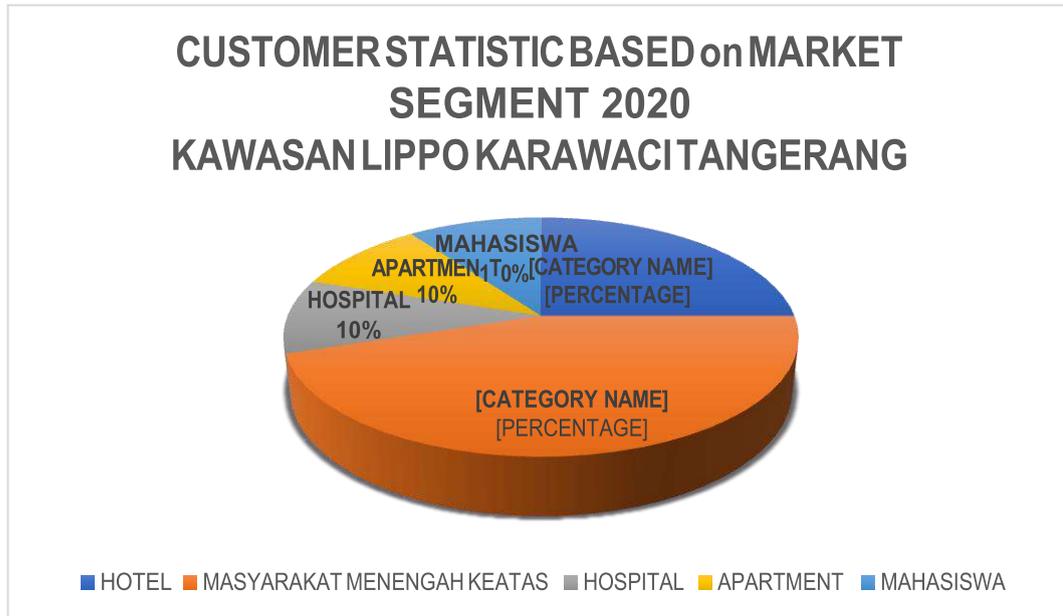
Dalam menjalankan bisnis ini penulis memilih area di sekitaran Lippo Karawaci Tangerang, sebagai tempat untuk menjalankan bisnis ini. Mengapa penulis memilih kawasan ini? karena di daerah Lippo Karawaci banyak sekali masyarakat menengah keatas yang tidak memiliki banyak waktu luang seperti pekerja kantoran, pekerja *shifting*, pengusaha bahkan mahasiswa dan mahasiswi yang tinggal di sekitar area kampus sehingga tidak sempat untuk membersihkan kasurnya dan area sekitar tempat tidurnya dari gangguan tungau kasur, sehingga hal ini bisa menjadi lahan bisnis yang tentunya profitabel di masa yang akan datang bagi perusahaan *Fight The Bed Bugs*.

Jadi pada intinya *Fight The Bed Bugs* hadir untuk memberikan jasa dan layanan unggul untuk perawatan tempat tidur pelanggan. Dengan mengorientasikan kepada kepuasan tamu dan tentunya profit yang menguntungkan disetiap harinya.

Berdasarkan pada pengertian diatas meyakinkan penulis bahwa bisnis yang akan penulis bangun ini akan mampu bersaing dengan para pesaing, karena pada nantinya *Fight The Bed Bugs* akan sangat dibutuhkan berdasarkan keadaan pasar saat ini. Penulis juga yakin dengan memanfaatkan peluang yang tersedia penulis mampu untuk mengembangkan dan memajukan usaha di bidang pembersihan area

tempat tidur ini. Sehingga kedepannya orang-orang akan jauh lebih mudah untuk mengakses layanan pembersihan sekitar area tempat tidur ini.

GAMBAR 1.1
CUSTOMER STATISTIC



Sumber : Data Olahan Penulis 2020

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Allan Afuah (2004) menurut beliau bisnis ialah suatu kegiatan usaha individu yang sudah tersusun untuk mengolah, menghasilkan dan menjual sebuah barang atau jasa untuk mendapatkan sebuah keuntungan dalam memenuhi kebutuhan pada masyarakat.

Berdasarkan teori di atas, *Fight The Bed Bugs* merupakan suatu jenis usaha di bidang jasa pembersihan pada area di sekitar tempat tidur yang dikerjakan oleh para profesional di bidangnya yang berfokus untuk membasmi tungau yang tinggal dan bersarang di dalam kasur pelanggan.

Fight The Bed Bugs bukan hanya bekerja untuk membasmi tungau kasur saja, penulis membuat bisnis ini disertai dengan layanan *pest control* yang berguna sebagai pembasmi serangga-serangga dan binatang-binatang kecil lainnya yang hidup sebagai parasit di area sekitar tempat tidur. *Fight The Bed Bugs* juga bekerja untuk memberikan layanan pembersihan dan perawatan tempat tidur, yang akan membuat area tempat tidur kembali bersih dan wangi, sehingga akan membuat para pelanggan merasa nyaman saat mereka sedang tidur.

Dengan membuat sebuah aplikasi online yang dapat diakses oleh siapa pun dan dimana pun yang dapat mempermudah pelanggan yang akan memesan jasa layanan ini. Serta di dalam

aplikasi ini pelanggan dapat memilih ukuran kasur yang sesuai dengan yang akan dibersihkan, dapat memilih beberapa varian pewangi ruangan yang telah *Fight The Bed Bugs* sediakan yang tentunya akan digunakan sesuai dengan keinginan para pelanggan. Tentunya tidak hanya itu saja, para pelanggan juga dapat mendapatkan perincian harga disaat akan memesan yang tentunya terjangkau bagi para pelanggan.

2. Deskripsi Logo dan Nama

a. Logo Usaha

Berikut ini merupakan logo dari bisnis usaha *Fight The Bed Bugs*

GAMBAR 1.2
LOGO PERUSAHAAN FIGHT THE BED BUGS



Sumber : Data Olahan Penulis 2020

Logo *Fight The Bed Bugs* memiliki makna :

- 1) Pemilihan *background* putih yang memiliki arti bersih dan higienis.
- 2) Tulisan bercetak tebal dengan melambangkan ketegasan untuk membasmi hama tungau serta melambangkan kebulatan tekad untuk memuaskan keinginan dan harapan tamu.

- 3) Pemilihan tulisan berwarna merah yang memiliki arti bahwa perusahaan mempunyai tekad yang kuat untuk membasmi hama.
- 4) Simbol tungau kasur yang berada dalam tulisan *bed* memiliki artian bahwa disetiap tempat tidur terdapat tungau yang harus di bersihkan.

b. Nama Usaha

Nama dapat menjadi sebuah ciri khas dari suatu bidang usaha yang tentunya kelak akan berguna pada masa yang akan datang. *Fight The Bed Bugs* sendiri berasal dari Bahasa Inggris yang memiliki artian bertarung melawan tungau kasur (hama) dan mengapa penulis memilih nama ini dikarenakan penulis ingin membangkitkan rasa semangat pada para mitra kerja yang akan bekerja sama pada bidang usaha ini agar memiliki motivasi dan kegigihan yang sama untuk bertarung melawan para serangga parasit yang hidup di sekitar kita.

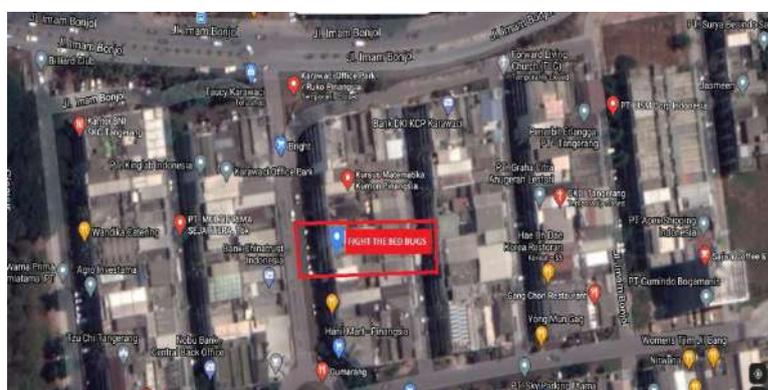
Fight The Bed Bugs sendiri memiliki sebuah *tag line* yaitu **“Clean Without Regret”** yang memiliki sebuah makna di dalamnya yaitu pelanggan tidak akan mempunyai sebuah rasa penyesalan di dalam hatinya saat telah menggunakan jasa layanan pembersihan ini.

3. Identitas Bisnis

Dalam menjalankan sebuah bisnis diharuskan memiliki sebuah perencanaan dalam menentukan sebuah lokasi yang dimana nantinya akan dibangun sebuah gedung atau sebuah bangunan yang dapat dipakai sebagai kantor. Untuk itu lah penulis memilih untuk menyewa sebuah banguna agar dapat diubah menjadi sebuah kantor untuk menjalankan bisnis *Fight The Bed Bugs*. Untuk lokasinya sendiri penulis memilih sebuah ruko yang terletak di kawasan bisnis di Jalan Imam Bonjol No.9 Lippo Karawaci, Kota Tangerang, Provinsi Banten 15138 dengan memiliki luas tanah 100 m² dan memiliki luas bangunan 230m² serta memiliki 3 lantai.

Dengan memilih area tersebut yang posisinya sangat strategis berada di tengah Kota Tangerang serta berada dalam kawasan bisnis hal ini berguna untuk mempermudah dalam mencari pangsa pasar, selain itu juga area ini sangat mudah untuk ditemukan sehingga mitra kerja tidak akan tersesat dan kesulitan untuk mengakses ke kantor ini.

GAMBAR 1.3
PETA LOKASI PERUSAHAAN



Sumber : Data Olahan Penulis 2020

C. Visi dan Misi

Menurut buku Kamus Besar Bahasa Indonesia (**KBBI**) visi memiliki makna pengamatan untuk merasakan sesuatu kemampuan untuk melihat pada inti persoalan di masa yang akan datang. Bisnis usaha *Fight The Bed Bugs* sendiri memiliki visi menjadi sebuah perusahaan yang dapat menjadi kepercayaan dan andalan para konsumen untuk membersihkan dan merawat tempat tidur kesayangannya dengan memberikan pelayanan terbaik dan profesional pada bidangnya.

Misi adalah sesuatu deklarasi tentang apa yang harus dilakukan dalam usaha untuk mencapai serta mewujudkan sebuah visi telah di ciptakan. Untuk misi dari *Fight The Bed Bugs* sendiri sebagai berikut:

1. Kepuasan dan kepercayaan pelanggan adalah prioritas utama.
2. Selalu mengutamakan *attitude, skill* dan *knowledge* pada para mitra kerja agar sesuai dengan *Standard Operational Procedure* perusahaan.
3. Mendengarkan serta mengevaluasi segala saran dan kritik dari pelanggan dan mitra kerja agar perusahaan dapat maju dan selalu berkembang untuk kedepannya.
4. Mengembangkan serta memaksimalkan kecanggihan dan kemajuan teknologi yang ada pada saat ini.

D. Analisis SWOT

Dalam menjalankan sebuah bisnis diperlukan sebuah analisis untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan sebuah perusahaan. Faktor-faktor ini meliputi faktor internal yang berisi kekuatan dari perusahaan (*strengths*), kelemahan dari perusahaan (*weakness*) setelah mengetahui dan menganalisis faktor internal selanjutnya perusahaan mesti mengetahui faktor eksternal yang meliputi kesempatan atau peluang yang dimiliki dalam berbisnis (*opportunities*) serta ancaman yang akan dihadapi kelak (*threats*). Berikut ini adalah analisis SWOT dari *Fight The Bed Bugs* jasa layanan kebersihan area tempat tidur yang berlokasi pada kawasan Lippo Karawaci Tangerang.

TABEL 1.1
ANALISIS SWOT

NO	ANALISIS	HASIL DARI ANALISI
1.	<i>Strengths</i> (Kekuatan)	<ul style="list-style-type: none"> a) Menggunakan sistem aplikasi online yang tentunya akan sangat memudahkan pelanggan. b) Terdapat sistem ulasan dan <i>rating</i> mitra kerja di dalam aplikasi yang tentunya akan membuat para pelanggan lebih mudah untuk mengetahui terhadap kualitas dan kapasitas mitra kerja dari perusahaan <i>Fight The Bed Bugs</i>. c) Menggunakan <i>chemical</i> pembersih yang ramah untuk kesehatan pelanggan dan ramah untuk lingkungan. d) Memberikan varian paket pembersihan yang dapat dicocokkan sesuai dengan kebutuhan para pelanggan.
2.	<i>Weakness</i> (Kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> a) Perusahaan belum banyak diketahui oleh khalayak ramai. b) Mahalnya harga barang-barang dan peralatannya serta besarnya biaya untuk perawatan barang-barang tersebut. c) Memakan banyak waktu untuk mempersiapkan para mitra kerja yang siap secara <i>attitude, skill</i> dan <i>knowledge</i> agar <i>sanggup</i> untuk bersaing dengan

		<p>para kompetitor yang ada.</p> <p>d) Server untuk aplikasi belum teruji jika terjadinya pelonjakan pemesanan.</p>
3.	<i>Opportunities</i> (Kesempatan)	<p>a) Persaingan pasar yang terbilang sedikit pesaing.</p> <p>b) Berkesempatan untuk membangun perencanaan kerja sama jangka panjang dengan hotel bintang tiga dan bintang empat serta apartement dan juga rumah sakit.</p> <p>c) Membangun kerja sama dengan beberapa produsen cairan <i>chemical</i> pembersih serta produsen alat-alat kebersihan.</p> <p>d) Membangun sebuah terobosan baru dengan melakukan kerja sama dengan beberapa perusahaan jasa layanan teknologi agar membangun <i>Fight The Bed Bugs</i> jauh lebih baik kedepannya sehingga dapat melampaui para kompetitor pada usaha sejenis.</p>
4.	<i>Threats</i> (Ancaman)	<p>a) Akan timbulnya usaha sejenis yang mengikuti konsep yang <i>Fight The Bed Bugs</i> miliki.</p> <p>b) Banyaknya yang akan menggunakan <i>chemical</i> seperti yang <i>Fight The Bed Bugs</i> pakai akan membuat harga <i>chemical</i> tersebut menjadi lebih mahal dan lebih sulit dicari.</p> <p>c) Ancaman dari <i>hacker</i> yang dapat merusak sistem serta mencuri data-data perusahaan.</p> <p>d) Para pelanggan memiliki standar pelayanan yang tinggi untuk itu perusahaan harus selalu memiliki sebuah terobosan baru jika tidak akan tergusur oleh perusahaan lain.</p>

Sumber : Data Olahan Penulis 2020

E. Spesifikasi Jasa

Fight The Bed Bugs adalah sebuah perusahaan yang bergulat di bidang jasa layanan pembersihan area tempat tidur disertai dengan layanan *pest control* yang memiliki kegiatan menyalurkan tenaga kerja kebersihan kepada sekelompok orang contohnya pekerja kantoran, pekerja *shifting*, ibu rumah tangga, serta mahasiswa dan mahasiswi layanan jasa ini juga mencakup kepada sebuah perusahaan, contohnya seperti hotel, apartment,

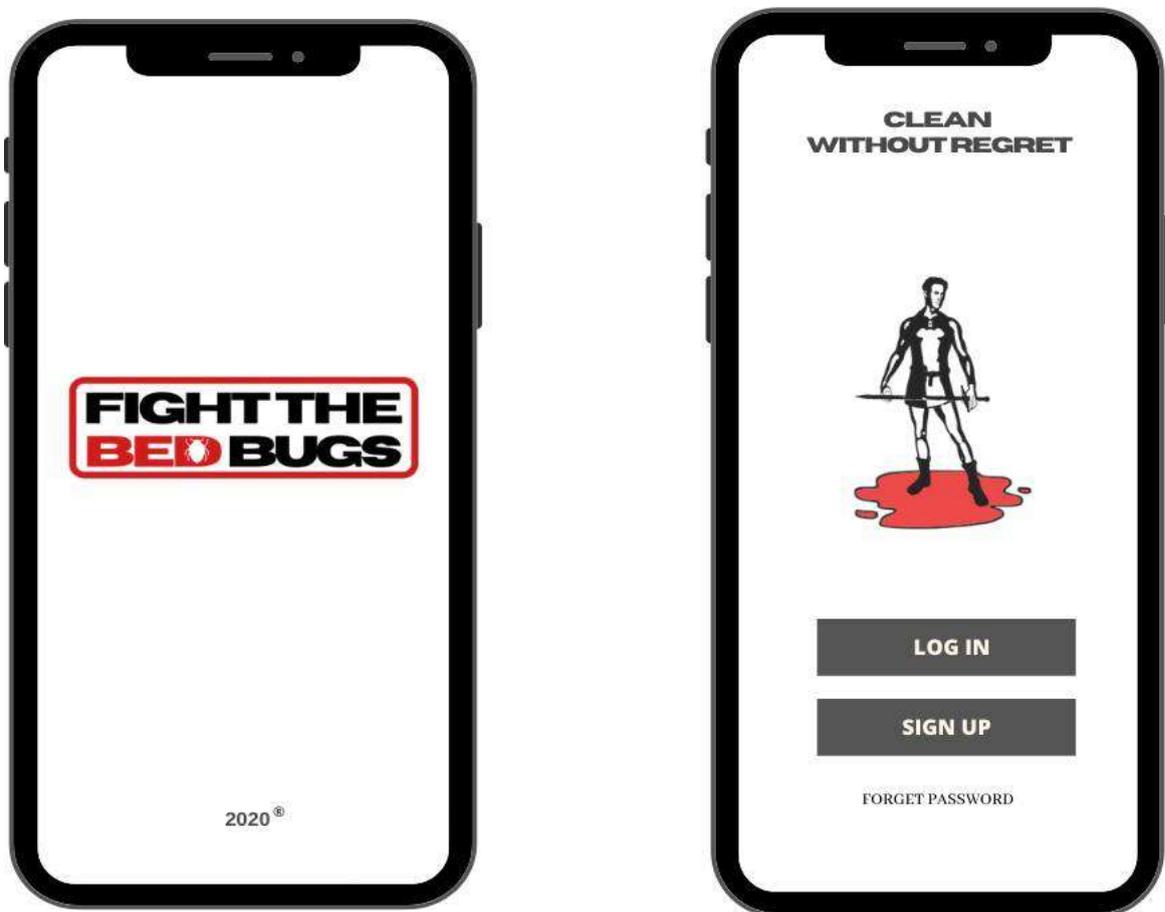
dan rumah sakit yang tujuannya untuk membasmi hama di area sekitar tempat tidur.

Menurut **Kotler** dalam **Lupiyoadi (2014:7)** “Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya tidak terwujud dan tidak mengakibatkan perpindahan kepemilikan apapun”.

Fight The Bed Bugs memberikan pengalaman baru bagi pelanggan yang dimana pelanggan dapat memilih sendiri aroma terapi yang dapat merelaksasi pelanggan saat proses pembersihan sedang berlangsung. Selain itu pelanggan akan mendapatkan diskon dan penawaran yang menarik disetiap bulannya. Contohnya adalah adanya diskon 15% bagi para pelajar dan mahasiswa yang menggunakan jasa layanan kebersihan *Fight The Bed Bugs*.

Pelayanan yang *Fight The Bed Bugs* sangat mampu bersaing dengan jasa usaha sejenis yang lain, hal ini dapat dibuktikan dengan penggunaan *amenities, supplies* dan *chemical* yang sesuai dengan standar operasional prosedur serta *Fight The Bed Bugs* berorientasi kepada kepuasan tamu yang telah memesan jasa layanan kebersihan kami.

GAMBAR 1.4
TAMPILAN AWAL LAYAR APLIKASI



Sumber : Data Olahan Penulis 2020

F. Jenis Badan Usaha

Pada saat ini banyak sekali badan usaha yang ada di sekitar kita, dari segala banyak badan usaha yang ada salah satunya adalah badan usaha yang berbentuk CV (Commanditaire Vennotschap) atau yang akrab disebut dengan Persekutuan Komanditer. Dalam proses menyusun sebuah bisnis usaha yang sesuai dengan standar profesional perlu menentukan posisi apa yang sesuai dengan bisnis yang kita jalankan.

Menurut **Purnamasari (2010: 22)** “CV atau Commanditaire Vennotschap adalah salah satu alternatif bada usaha yang dapat dipilih oleh para pengusaha yang ingin melakukan kegiatan usaha dengan modal yang terbatas”.

Berdasarkan teori di atas bisnis usaha *Fight The Bed Bugs* yang telah penulis susun dan telah penulis persiapkan masuk kedalam sebuah jenis usaha yang berkategori CV (Commanditaire Vennotschap) karena CV tidak mewajibkan adanya modal awal sehingga meringankan entrepreneur untuk memulai sebuah bisnis usaha. Hal ini yang penulis pilih karena dalam bisnis usaha yang penulis bangun ini tidak melibatkan banyak campur tangan dari banyak pihak.

G. Aspek Legalitas

Aspek legalitas adalah bukti sah dari sebuah bisnis usaha bahwa usaha tersebut telah berdiri secara sah dan diakui oleh negara karena telah memiliki landasan sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

Dalam membuat sebuah CV (Commanditaire Vennotschap) ada langkah-langkah dan tahapan-tahapan yang harus dipenuhi sebelumnya, persyaratannya terdiri dari :

1. Membuat akta asli untuk pendirian CV yang telah ditandatangani oleh notaris. Berikut persyaratan dalam pembuatan sebuah CV baru :
 - a) Menggunakan Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang telah disertakan dalam pembentukan sebuah persero.

- b) Membuat nama yang akan dipakai sebagai nama dari CV.
 - c) Memiliki tempat serta lokasi dari CV yang akan dibangun.
 - d) Memiliki maksud dan tujuan yang jelas untuk membuat sebuah CV baru.
 - e) Menyerahkan pendaftaran akta CV kepada PN yang telah diberi tanggal.
 - f) Membuat kas dari CV yang disediakan khusus untuk pihak ketiga.
2. Setelah mendaftarkan akta untuk mendirikan CV tahap selanjutnya adalah pembuatan Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP) sesuai dengan domisili perusahaan. Yang memiliki persyaratan seperti berikut:
- a) Mengisi formulir untuk pengajuan pembuatan SKDP baru.
 - b) Menyertakan legalitas dan keaslian dari perusahaan.
 - c) Melampirkan fotokopi kontrak tempat usaha sebagai bukti kepemilikan tempat usaha.
 - d) Menyertakan surat keterangan dari pemilik bangunan atau pemilik gedung jika berlokasi di dalam gedung gedung pertokoan atau perkantoran.
 - e) Melampirkan foto asli dari bangunan yang akan dipakai sebagai tempat usaha.

- f) Melampirkan fotokopi Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) terbaru (1 tahun terakhir).
 - g) Menyertakan fotokopi Ijin Mendirikan Bangunan (IMB).
3. Jika pembuatan SKDP telah selesai dapat dilanjutkan dengan membuat Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), sama halnya dengan SKDP lokasi pembuatannya disesuaikan dengan domisili perusahaan dengan menyertakan persyaratan sebagai berikut :
- a) Mengisi formulir untuk pengajuan pembuatan NPWP baru.
 - b) Melampirkan akta pendirian serta SKDP.
 - c) Menyertakan fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), serta Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dari pemilik usaha.
4. Langkah selanjtnya adalah dengan membuat dan mendaftarkan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), yang umumnya diproses di kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) yang berada di kawasan kota dari berdirinya tempat usaha dengan menyertakan persyaratan sebagai berikut :
- a) Mengisi formulir untuk pengajuan pembuatan SIUP baru.
 - b) Melampirkan akta pendirian, SKDP serta NPWP.

- c) Menyertakan pas foto berwarna dari pemilik perusahaan.
5. Tahap selanjutnya untuk menyepurnakan per-izinan ini semua adalah dengan pembuatan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) yang dapat dilakukan di Dinas Perdagangan yang berlokasi di kawasan atau area perusahaan tentunya dengan persyaratan sebagai berikut ini :
- a) Mengisi formulir untuk pengajuan pembuatan SIUP baru.
 - b) Melampirkan akta pendirian, SKDP, NPWP dan SIUP.

Aspek Legalitas dari sebuah perusahaan amatlah penting, hal ini dikarenakan negara Indonesia ingin menjaga dan membantu para usahawan yang ingin mengembangkan usahanya agar tetap dilindungi oleh undang-undang dan hukum yang berlaku. Dan juga aspek legalitas dapat digunakan sebagai alat untuk mempromosikan usaha serta sebagai salah satu persyaratan apabila ingin meminjam dana pada pihak bank.

