

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada masa kini, bisnis sangat melekat dengan kehidupan masyarakat sehari-hari. Banyak masyarakat saat ini berminat untuk berbisnis dengan menyediakan serta menawarkan jasa dan produknya kepada konsumen yang bertujuan untuk mendapat keuntungan. Selain itu juga bisnis menjadi sebuah solusi dalam suatu masalah yang timbul di masyarakat. Seiring berkembangnya zaman yang semakin modern, kondisi ini mendorong suatu bisnis agar melakukan inovasi dan beradaptasi.

Setelah masa pandemi berakhir, jasa kebersihan semakin bertumbuh secara signifikan seiring dengan kesadaran dari masing - masing masyarakat akan pentingnya kebersihan dan kesehatan. Dalam penelitian **Jain, S., & Singh, R. (2021). *The Impact of COVID-19 on the Cleaning Services Industry*** yaitu Pandemi Covid-19 mempengaruhi sektor jasa kebersihan. Hasilnya menunjukkan bahwa walaupun terjadi *lockdown* terdapat perubahan pada saat operasi serta strategi bisnis, termasuk penerapan teknologi desinfeksi dan peningkatan protokol kebersihan, yang membuka peluang pertumbuhan bagi industri jasa kebersihan di era pasca-pandemi.

Salah satu bidang kebersihan yaitu Laundry, *Laundry* yang sudah menjamur di Indonesia menjadi salah satu alternatif untuk menjaga kebersihan. Menurut **Bagyono (2006)** menjelaskan bahwa *laundry* merupakan bagian dari divisi *housekeeping* yang bertugas mencuci, membersihkan, dan menyetrika pakaian atau linen, yang dapat berasal dari dalam maupun luar hotel.

Di Indonesia, penggunaan kendaraan beroda dua sudah sebagai alat transportasi utama. Maka dari itu, Helm sebagai alat pelindung diri. Tidak hanya berfungsi untuk keselamatan pengguna sepeda motor, tetapi juga memerlukan perawatan khusus karena sering terpapar oleh keringat, debu, serta polusi udara. Kondisi tersebut dapat menurunkan kualitas helm serta mengurangi fungsi perlindungan helm tersebut.

Seiring dengan pertumbuhan jumlah pengguna dari sepeda motor, muncul peluang bisnis yang inovatif berupa Layanan *Laundry* Helm. Layanan ini tidak hanya menawarkan pembersihan secara menyeluruh, Menurut **Kurniawan, A. (2018).**” Inovasi Jasa Kebersihan dan Pengaruhnya terhadap Loyalitas Pelanggan. tetapi juga memberikan nilai tambah berupa sanitasi yang mampu mengurangi risiko infeksi dan menjaga kenyamanan konsumen”. Yang berarti bahwa jasa kebersihan adalah salah satu inovasi yang dapat berguna untuk seseorang atau kepada orang banyak dan dapat menghasilkan nilai tambah untuk jasa itu sendiri. Dipengaruhi oleh loyalitas konsumen.

Pada dasarnya helm yang digunakan secara berkala dan bergantian diduga dapat menyebabkan penularan penyakit *Pedikulosis Kapitis* seperti riset yang telah dilakukan oleh **Sisirawaty, Sisirawaty and Siahaan, Marischa Regina (2018)** penelitian yang dilakukan di daerah Bekasi pada bulan Desember 2016 ini menggunakan metode *Case and Field Research* Dari proses vakum bagian dalam helm muncul sebuah data primer sebanyak 30 Unit dari Ojek *Online* dan 30 Unit dari Ojek Pangkalan, sedangkan dari data sekunder yang dikumpulkan melalui sebuah kuesioner. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa telur *Pediculus Humanus Var. Capitis* ditemukan 16,7% pada Helm Ojek Konvensional, sedangkan dari Helm Ojek *Online* tidak ditemukan. Selain itu, kuesioner mengungkapkan bahwa pengemudi ojek konvensional kurang memperhatikan kebersihan helm dan penumpang ojek kurang waspada terhadap risiko *Pedikulosis Kapitis*.

Gambar 1. 1 *Pediculus Humanus Var. Capitis*



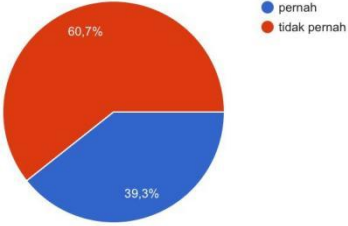
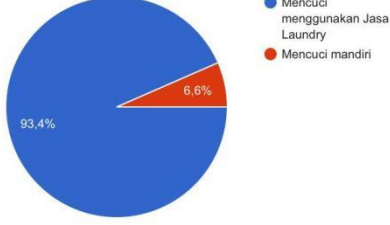
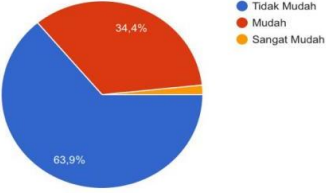
Sumber: Pinterest

Selain *Case and Research field* diatas, Analisa Lingkungan Pasar mendorong penulis untuk membuat Bisnis Model Canvas berupa layanan jasa *Laundry*. Berikut adalah analisa yang dilakukan oleh penulis berupa

kuesioner kepada 61 responden sehingga melakukan Perencanaan Bisnis Model Canvas sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Hasil Kuesioner Analisa Pasar

<p>Jenis Kelamin 61 jawaban</p>  <p>Salin diagram</p> <ul style="list-style-type: none"> Pria Wanita 	<p>Dari pertanyaan Jenis Kelamin daripada pengguna motor di daerah sekitar lokasi usaha yaitu Gegerkalong Hilir, Terdapat 39,3% Wanita dan 60,7% Pria</p>
<p>Apakah anda pengendara roda dua? 61 jawaban</p>  <p>Salin diagram</p> <ul style="list-style-type: none"> ya Tidak 	<p>Keterangan: 95,1% adalah pengendara roda 2 dan 4,9% adalah penumpang.</p>
<p>Apakah anda peduli tentang kebersihan helm anda? 61 jawaban</p>  <p>Salin diagram</p> <ul style="list-style-type: none"> Sangat Tidak Peduli Tidak Peduli Sedikit Peduli Peduli Sangat Peduli 	<p>Keterangan: Untuk kepedulian mengenai kebersihan helm di Daerah Gegerkalong Hilir Terdapat 41% Sedikit Peduli 26,6% Peduli 16,4 % Sangat Peduli 14,8% Tidak Peduli 1,2% Sangat tidak peduli</p>

<p>Apakah anda pernah mencuci helm anda dalam sebulan terakhir?</p> <p>61 jawaban</p>  <p>Salin diagram</p> <ul style="list-style-type: none"> ● pernah ● tidak pernah 	<p>Keterangan:</p> <p>Dapat dilihat dari kebiasaan mencuci helm pribadi atau penumpang dalam 1 bulan terakhir</p> <p>60,7% Tidak Pernah mencuci</p> <p>39,3% Pernah mencuci dalam 1 bulan terakhir</p>
<p>Apakah anda lebih tertarik mencuci menggunakan jasa laundry helm atau mencuci mandiri ?</p> <p>61 jawaban</p>  <p>Salin diagram</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mencuci menggunakan Jasa Laundry ● Mencuci mandiri 	<p>Keterangan:</p> <p>93,4% Lebih memilih mencuci menggunakan jasa <i>Laundry Helm</i></p> <p>6,6% lebih memilih mencuci secara mandiri</p>
<p>Apakah mudah dalam mencari Layanan Jasa Laundry Helm di Sekitar anda?</p> <p>61 jawaban</p>  <p>Salin diagram</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tidak Mudah ● Mudah ● Sangat Mudah 	<p>Keterangan:</p> <p>63% mengatakan bahwa kesulitan akses dalam mencuci helm di Daerah Gegerkalong Hilir.</p> <p>34,4% Mengatakan Mudah</p> <p>2,6% mengatakan sangat mudah</p>

Sumber: Olahan Penulis 2025

Berdasarkan kondisi tersebut, Bisnis *Laundry Helm* hadir sebagai solusi yang dapat memenuhi kebutuhan permintaan Pembersihan Helm. Tugas Akhir berupa Bisnis Model Canvas “*Laundry Ojol*” ini diharapkan dapat mengidentifikasi peluang pasar dan ketepatan dalam strategi pemasaran untuk mendukung pertumbuhan industri jasa kebersihan terfokus pada daerah tempat Lokasi Usaha ini berada. Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak penggunaan Layanan *Laundry Helm* terhadap kepuasan dan loyalitas konsumen itu sendiri.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Laundry Ojol merupakan salah satu layanan bisnis berupa jasa *Laundry* khusus pencucian helm. *Laundry* ini memiliki 2 jenis layanan yaitu *Deep Cleaning* dan *Dry Cleaning*. Untuk *Deep Cleaning* yaitu pembersihan yang menyeluruh yaitu dengan membongkar bagian isi dalam helm, diberi tanda agar tidak tertukar, dan dicuci secara manual kemudian dikeringkan menggunakan mesin *Drying Tumblr*. Setelah itu bagian luar helm akan dibersihkan menggunakan pembersih khusus untuk helm agar mengkilap. setelah isi helm kering, di pasang kembali komponen helm tersebut, dan di aplikasikan wewangian yang didalamnya terdapat kandungan *anti-bacteria* yang difungsikan agar menghilangkan bakteri yang bersarang pada helm. Sementara untuk pembersihan *Dry Cleaning*, alat ini berupa *Vending Machine* yang terdapat tempat untuk menyimpan helm itu sendiri dengan metode pembayaran menggunakan Koin yang akan ditukarkan pada bagian kasir.

Helm yang hendak di bersihkan dimasukan utuh ke dalam mesin *Dry UV Filter* tersebut untuk menghilangkan kuman daripada helm. Di dalam mesin *UV Filter* tersebut nantinya akan mengeluarkan asap yang sudah terdapat wewangian untuk helm tersebut. setelah selesai, pintu mesin akan terbuka dan helm dalam keadaan wangi, kering dan bersih. Kemudian bisnis ini menawarkan gratis cuci 1x Setelah 5x pencucian pertama kepada konsumen yang bertujuan agar konsumen semakin giat untuk membersihkan helm yang mereka gunakan sehari - hari.

2. Deskripsi Logo dan Nama

Gambar 1. 2 Logo *Laundry Helm Ojol*



Sumber: Olahan penulis 2025

Logo dari perencanaan Bisnis Model Canvas adalah "*Laundry Ojol*". Nama tersebut diambil dari Ojol atau singkatan dari Ojek *Online* yang dimana identik dengan penggunaan motor dan Helm sebagai bintang utama dari pengendara roda dua, yang di mana bertujuan untuk menarik perhatian konsumen dan mudah dikenali oleh konsumen. Kemudian penulis menambahkan beberapa elemen pada logo tersebut. Berikut adalah arti dari logo *Laundry Ojol*:

A) Logo berbentuk bulat

Yang pertama adalah bentuk bulat yang melambangkan efisiensi dan penghematan waktu dalam pengerjaan mencuci, kecepatan, serta proses yang optimal tanpa hambatan.

B) Helm di dalam tabung biru

Helm pada logo tersebut melambangkan Layanan *Laundry* ini di khusus untuk *Laundry* Helm, dan tabung berwarna biru melambangkan *Laundry* helm yang Higienis, mencerminkan perlindungan, kebersihan, kepedulian, dan teknologi anti-bakteri untuk kenyamanan dan kesehatan pengguna roda dua.

C) Tulisan *Laundry* Ojol yang melengkung

Tulisan *Laundry* Ojol pada logo yang berwarna putih dan melengkung dapat diartikan sebagai keharmonisan, dan keterbukaan *laundry* helm ini kepada siapapun yang memperdulikan tentang kebersihan helm yang mereka gunakan.

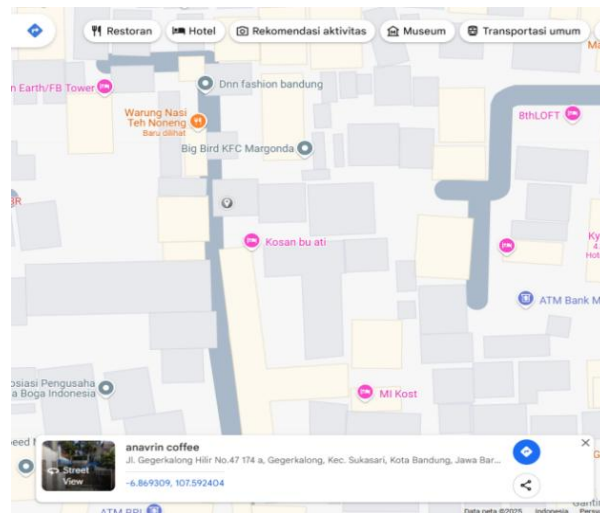
D) Elemen Warna pada logo

Warna Hijau dan warna kuning pada logo melambangkan identitas khas Ojek *Online* terbesar di Indonesia agar lebih identik dan mudah dikenali. Apabila ingin menggunakan jasa mencuci helm akan mengingat *Laundry Ojol*.

3. Identitas Bisnis

Nama Bisnis : Laundry Ojol
Lokasi Usaha : Jl. Gegerkalong Hilir no. 47/ 174 A
No. Telepon : 085795032224
Gmail : laundryojol1@gmail.com

Gambar 1. 3 Denah Lokasi Usaha



Sumber: Olahan Penulis 2025

C. Visi dan Misi

Visi dan Misi tentunya akan selalu ada pada setiap bisnis untuk bagaimana mewujudkan bisnis tersebut secara jangka panjang tentang apa akan menjadi pencapaian pemilik bisnis itu sendiri. oleh karena itu dilampirkan Visi dan Misi *Laundry Ojol* sebagai berikut :

a. Visi

Menjadi pelopor layanan jasa *laundry* helm yang terpercaya untuk menjaga kebersihan, dan kesehatan pengendara roda dua.

b. Misi

- 1) Menjamin kualitas pembersihan yang unggul, ketepatan waktu yang mumpuni, menggunakan teknologi terkini agar helm terhindar dari bakteri dengan standar higienis
- 2) Memudahkan dan mengutamakan kepuasan konsumen melalui pelayanan yang profesional dan responsif.
- 3) Meningkatkan kesadaran pengguna Roda Dua akan pentingnya perawatan helm untuk pribadi dan orang lain demi menjaga kesehatan kulit kepala dan agar terhindar dari penyakit menular.
- 4) Melakukan inovasi terhadap pembersihan dan pemasaran pada layanan agar seluruh pengguna roda dua tetap bersih dan sehat walaupun sering menggunakan kendaraan mereka sehari-hari.

D. SWOT Analysis

Pada dasarnya, seorang pelaku bisnis harus mengenali dan menganalisa tentang suatu produk dan jasa yang hendak dipasarkan kepada konsumen. Agar pelaku bisnis mengetahui apakah produk dan jasa yang dipamerkan apakah bermanfaat untuk konsumen, memiliki kelebihan, atukah terdapat peluang di dalamnya. Untuk memperoleh gambaran lengkap mengenai kelebihan, kekurangan, peluang, dan tantangan dalam bisnis yang akan dijalankan tersebut, maka diperlukan analisis SWOT.

Sederhananya, *Strengths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (ancaman) adalah singkatan dari SWOT. Pendekatan ini biasanya diterapkan oleh seorang pelaku bisnis untuk menilai dari segala aspek sehingga pelaku bisnis tersebut dapat membuat pertimbangan akan produk dan jasanya sendiri. Maka berikut adalah SWOT *Analysis* terkait bisnis *Laundry Ojol*.

Tabel 1. 2 Analisa SWOT

<p>Strengths</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi Aksesibilitas Tinggi 2. Efisiensi Layanan Kilat 3. Program Loyalitas Pelanggan Berbasis Insentif 4. Higienis & Pengalaman Premium 5. Layanan Antar-Jemput 6. Perlindungan atau kemasan Pasca-Layanan 7. Terdapat warung kopi.
<p>Weakness</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Konsumsi Daya Listrik Tinggi 2. Kebutuhan Modal untuk Perawatan Mesin Berkualitas Tinggi 3. Edukasi Pasar tentang

	<p>Pentingnya Kebersihan Helm</p> <p>4. Edukasi Pasar tentang Pentingnya Kebersihan Helm</p> <p>5. Harga Lebih Tinggi Dibanding Kompetitor.</p>
Opportunities	<p>1. Dekat dengan <i>basecamp</i> tempat ojek <i>online</i> singgah sehingga target pasar utama mudah dicari</p> <p>2. Membuka lapangan pekerjaan yang baru</p> <p>3. Menggunakan teknologi canggih yang bisa menarik perhatian generasi Z</p>
Threats	<p>1. Konsumsi Daya Listrik Tinggi</p> <p>2. Terdapat saingan dekat kecamatan dimana lokasi usaha ini berdiri.</p>

Sumber: Olahan Penulis 2025

a. Strengths

Lokasi Aksesibilitas Tinggi

Berada di lokasi yang strategis, kami memastikan kemudahan akses bagi pelanggan, memaksimalkan potensi kunjungan serta daya jangkauan pasar.

Efisiensi Layanan Kilat

Kami menawarkan dua opsi layanan pembersihan dengan penyelesaian kurang dari satu hari, memenuhi kebutuhan pelanggan akan kecepatan dan efisiensi tanpa mengorbankan kualitas yang tersedia.

Program Loyalitas Pelanggan Berbasis Insentif

Melalui program "Cuci 5x, Gratis 1x," kami tidak hanya meningkatkan retensi pelanggan tetapi juga mendorong pembelian berulang dan membangun loyalitas pelanggan.

Higienis & Pengalaman Premium

Setiap helm yang telah dibersihkan menerima perlakuan wewangian dan anti-bakteri, menjamin kebersihan optimal dan pengalaman penggunaan yang lebih segar dan higienis.

Layanan Antar-Jemput

Kami menyediakan layanan antar-jemput bagi pelanggan, terutama bagi mereka yang memiliki keterbatasan waktu atau mobilitas.

Perlindungan atau kemasan Pasca-Layanan

Setiap helm yang selesai dicuci akan dilengkapi dengan tas pelindung. Kami menunjukkan perhatian dengan detail terhadap pelanggan dan memberikan nilai tambah dalam menjaga kebersihan helm setelah layanan.

Terdapat warung kopi

Keberadaan area coffee shop di samping lokasi usaha, menciptakan lingkungan yang nyaman dan produktif bagi pelanggan untuk menunggu,

mengubah waktu tunggu menjadi pengalaman yang menyenangkan dan berkesan.

b. Weakness

Disamping kekuatan terdapat kelemahan, berikut adalah beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan dalam pertimbangan usaha *Laundry Ojol*:

Konsumsi Daya Listrik Tinggi

Operasional kami sangat bergantung pada listrik, terutama dengan mesin pengering (maks. 2000 Watt) dan *UV filter* (1200 Watt) yang beroperasi bersamaan. Ini dapat menyebabkan penggunaan daya listrik yang besar jika dioperasikan secara berkala, berpotensi meningkatkan biaya operasional.

Kebutuhan Modal untuk Perawatan Mesin Berkualitas Tinggi

Penggunaan mesin berkualitas tinggi memerlukan investasi awal yang signifikan dan biaya perawatan berkala yang tidak sedikit. Sangat penting untuk menjaga kinerja mesin dan memperpanjang umur pakainya, namun ini menambah beban finansial.

Edukasi Pasar tentang Pentingnya Kebersihan Helm

Meskipun ada celah pasar, tidak semua pengguna helm menyadari atau memprioritaskan kebersihan helm mereka, terutama yang sering lembap dan digunakan berkala. Ini berarti kami perlu mengedukasi pasar tentang manfaat kebersihan helm untuk meningkatkan permintaan.

Harga Lebih Tinggi Dibanding Kompetitor

Layanan kami menawarkan harga yang lebih tinggi (Rp 25.000 - Rp 40.000 per helm) dibandingkan rata-rata *laundry* helm lain (Rp 25.000). Perbedaan ini disebabkan oleh proses pengerjaan, penggunaan mesin, dan kualitas layanan yang berbeda, namun ini bisa menjadi hambatan bagi pelanggan yang sensitif terhadap harga.

c. Opportunities

Dekat dengan *basecamp* tempat ojek *online* singgah sehingga target pasar utama mudah dicari

Lokasi Usaha bisnis ini berdiri di Jalan Gegerkalong Hilir no.47/174A yang dimana lokasi usaha ini dekat dengan *Basecamp* daripada Ojek *Online* yang dimana menjadi target pasar utama.

Membuka lapangan pekerjaan yang baru

Membuka lapangan baru untuk siapa saja yang hendak bekerja di bisnis ini karena membutuhkan 2-3 pekerja untuk mengerjakan *Laundry* helm dalam waktu 1 hari.

Menggunakan teknologi canggih yang bisa menarik perhatian generasi Z

Media dan alat untuk pembersihan yang digunakan adalah alat yang terkini sehingga generasi Z mungkin saja akan lebih tertarik menggunakan jasa ini.

d. Threats

Beralih dengan pencucian helm mandiri

Dikarenakan agar lebih hemat biaya dan kepercayaan mencuci sendiri berbeda dengan mencuci menggunakan jasa orang lain. Konsumen yang

mencuci sendiri khawatir akan helm menjadi rusak, hilang atau tertukar. namun justru mencuci helm mandiri yang salah dalam tindakan mencuci dapat membuat helm rusak dan tidak bersih secara maksimal.


Terdapat saingan dekat kecamatan dimana lokasi usaha ini berdiri


Terdapat persaingan dengan bisnis yang serupa di sekitar lokasi usaha menjadi tantangan bagi perusahaan. namun jasa kami menawarkan menggunakan mesin dibandingkan menggunakan manual.

E. Spesifikasi Produk/Jasa

Apabila hendak menggunakan jasa *Laundry Ojol*, Konsumen bisa datang langsung ke tempat. Namun apabila konsumen tersebut menginginkan diantar jemput, konsumen harus menghubungi pihak jasa kami melalui *media social Whatsapp*. Seperti yang sudah dilampirkan di atas, Jasa *Laundry Ojol* memiliki 2 jenis layanan yaitu Layanan *Deep Cleaning* dan *Dry Cleaning*. Berikut adalah Spesifikasi Produk dan Jasa dari *Laundry Ojol*;



Tabel 1. 3 Kategori dan Jenis Helm

NO	KATEGORI DAN JENIS HELM	
1.	Helm Full Face 	helm yang kokoh memiliki perlindungan untuk wajah, kepala sampai dagu dan leher bersifat rapat seluruh sisinya.

2.	<p>Helm Half Face</p> 	<p>hanya menutupi sebagian kepala dan wajah, meninggalkan area wajah terbuka</p>
----	---	--

Sumber: Olahan Penulis 2025

Tabel 1. 4 Karkteristik Layanan Jasa

NO	KARAKTERISTIK LAYANAN JASA	
1.	<p><i>Dry Cleaning</i></p> 	<p>Menggunakan mesin <i>UV Filter</i> yang berbentuk seperti <i>Vending Machine</i> yang dapat membersihkan permukaan, hingga ke dalam helm dan sudah termasuk pewangi yang <i>anti-bacteria</i> dengan keharuman <i>Lavender</i>. kemudian untuk lama pengerjaan adalah selama 10 menit, pembayaran dilakukan di kasir untuk ditukarkan dengan menggunakan Coin. Diameter 56 x 186 cm.</p>
2.	<p><i>Deep Cleaning</i></p> 	<p>Membersihkan hingga ke dalam dalam dari helm dengan membongkar pasang helm tersebut, dicuci manual menggunakan detergen dan dikeringkan menggunakan <i>Dry Tumbler</i>. Lama pengerjaan 20-30 menit. Diameter 665x575x890 mm</p>

Sumber: Olahan Penulis 2025

Tabel 1. 5 Karakteristik Alat dan Bahan Pembersih

NO	KARAKTERISTIK ALAT DAN BAHAN PEMBERSIH	
1.	<i>Shampoo Helmet</i>	Shampoo untuk bagian busa pada dalam helm yaitu dengan perbandingan air 1:1. Cairan pembersih ini dapat membersihkan dan membuang kotoran pada helm.
2.	<i>Perfume Helmet</i>	Pewangi untuk bagian dalam helm yang digunakan pada mesin UV Filter ini adalah wangi <i>Lavender</i> dikarenakan wangi Lavender adalah wangi yang menenangkan dan wangi bersih maka wangi ini di gunakan pada usaha bisnis <i>laundry</i> helm ini. Didalamnya sudah terdapat anti bakteri.
3.	<i>Microfiber Cloth</i>	Lap yang digunakan pada saat mengaplikasikan <i>Rubbing Compound</i> adalah Lap dari <i>Microfiber</i> , dikarenakan memiliki partikel yang halus yang dapat masuk hingga ke dalam permukaan helm sehingga pengaplikasian rata.
4.	<i>Soft Brush Stick</i>	Sikat berbentuk seperti sikat gigi dan memiliki sikat yang kokoh namun halus dapat membersihkan bagian dalam helm pada saat proses mebersihan pada busa helm.

Sumber: Olahan Penulis 2025

F. Jenis/Badan Usaha

Di Indonesia, terdapat berbagai jenis usaha yang umum dalam perekonomian. Usaha-usaha ini dijalankan oleh sekelompok orang dengan tujuan bersama, yaitu memperoleh keuntungan. Setiap jenis usaha memiliki aspek

legalitas yang penting bagi pemilik atau pelaku bisnis. Berikut contoh adalah jenis usaha yang berdiri di Indonesia :

A. Berdasarkan kepemilikan modal:

1. Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)

Badan usaha yang di mana seluruh atau sebagian modalnya dimiliki oleh pemerintah di daerah tersebut.

B. Berdasarkan Hukum

1. Perseroan Terbatas

Yang dimana seluruh kekayaan atau seluruh keuntungan dari perusahaan terpisah dengan kekayaan pemilik perusahaan.

2. *Commanditaire Vennootschap (CV)*

Suatu persekutuan di mana terdapat sekutu aktif yang bertanggung jawab dalam pengelolaan perusahaan, sementara sekutu pasif berperan sebagai penyedia modal tanpa terlibat langsung dalam operasional bisnis.

3. Firma

adalah bentuk persekutuan bisnis yang didirikan oleh dua orang atau lebih dengan menggunakan satu nama usaha bersama, di mana setiap anggota memiliki tanggung jawab penuh terhadap seluruh kewajiban perusahaan.

4. Usaha Perseorangan

Perusahaan perseorangan adalah badan usaha yang dikelola dan dimiliki oleh satu individu, di mana seluruh tanggung jawab atas kewajiban bisnis sepenuhnya berada pada pemiliknya.

G. Aspek Legalitas

Dalam mengelola usaha perseorangan *Laundry* helm, aspek legalitas merupakan suatu yang penting dan harus dipenuhi agar bisnis berjalan sesuai dengan aturan yang berlaku dan aman dari sengketa di masa yang akan datang.

Berikut beberapa aspek legalitas *Laundry* Helm yang harus di perhatikan:

A) Pendaftaran Usaha dan Perizinan

Melakukan registrasi usaha perseorangan di kantor Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu (DPMPTSP) setempat. Serta mengurus perolehan Nomor Induk Berusaha (NIB) apabila diperlukan. Selain itu, pastikan untuk mendapatkan izin usaha atau izin khusus untuk usaha *laundry* agar bisnis beroperasi secara legal. Kemudian untuk melakukan pendaftaran NIB yaitu:

- A. Registrasi di OSS (*Online Single Submission*)
- B. Pendaftaran Usaha
- C. Unggah Dokumen Pendukung
- D. Verifikasi dan persetujuan
- E. Penerbitan NIB (Nomor Induk Berusaha)

B) Lingkungan dan Kesehatan

Untuk usaha *laundry* helm yang menggunakan bahan kimia pembersih, sangat penting untuk memastikan bahwa limbah dan sisa bahan tidak mencemari lingkungan. Oleh karena itu, pengajuan izin lingkungan kepada instansi yang berwenang menjadi krusial agar pengelolaan limbah dilakukan sesuai standar yang berlaku. Selain itu, penting untuk mematuhi standar kesehatan dan sanitasi, terutama dalam hal penggunaan serta penyimpanan bahan kimia, guna menjamin keselamatan karyawan dan pelanggan.

C) Pendaftaran Merek

Jika usaha memakai nama dagang atau logo yang sudah dipatenkan, maka mendaftarkannya di Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual merupakan Langkah penting untuk melindungi identitas usaha yang ada dari penyalahgunaan oleh pihak lain.

D) Perlindungan Konsumen

Untuk melindungi konsumen, penting untuk menyusun SOP yang jelas dan terbuka, sehingga semua hak konsumen dapat terjamin. Hal ini meliputi penyediaan jaminan layanan, adanya mekanisme pengaduan yang efektif, serta pembuatan perjanjian layanan yang rinci.

BISNIS MODEL CANVAS

Gambar 1. 4 Bisnis Model Canvas

Nama : Laundry Ojol Masalah : Kurangnya akses laundry helm yang praktis di daerah Gegerkalong Kurangnya Kepedulian mengenai pentingnya kebersihan helm untuk kesehatan Kurangnya inovatif dalam layanan jasa antar jemput dalam pencucian helm Helm yang digunakan secara bergantian dapat menyebabkan penularan Kutu Rambut atau <i>Pediculus Humanus Var. Capitis</i>			
KEY PARTNERS Model: - Strategic Alliance : kerjasama dengan jasa pengiriman kurir untuk konsumen yang hendak mencuci helm. - Buyer-Seller : kerjasama dalam membeli <i>Shampoo Helm</i> , pewangi, Alat pembersih seperti <i>Sponge, Soft Brush</i> , dan Kain <i>Microfiber</i> untuk helm itu sendiri.	KEY ACTIVITIES 1. Problem Solving : Menawarkan jasa pembersihan helm kepada pengendara roda dua apabila mereka tidak memiliki banyak waktu untuk mencuci atau mengeringkan helm mereka setelah terkena hujan atau debu.	VALUE PROPOSITION Model : - Performance - Customization - Risk Reduction - Accessibility Penjelasan Singkat: 1. Lokasi yang strategis 2. Menggunakan teknologi sterilisasi <i>UV filter</i> dalam pembersihannya. 3. Lama pengerjaan dalam kurun waktu 1 hari 4. Memberikan <i>Voucher</i> gratis 1x cuci setelah 5x cuci pertama. 5. Dilengkapi dengan parfum yang anti bakteri 6. Diberikan <i>Packaging</i> yang berbahan nylon agar halus dan tidak merusak Helm 7. Menawarkan jasa antar-jemput helm 8. Terdapat warung kopi untuk menunggu sambil mencuci helm	CUSTOMER RELATIONS - Self Service: Mesin UV Filter berupa <i>self service</i> pembayaran pun tinggal <i>scan QR</i> yang terdapat pada mesin -Dedicated Personal Assistance : Layanan pencucian <i>Deep Cleaning</i> akan dilakukan oleh karyawan dari awal hingga akhir
	KEY RESOURCES 1. Physical : Mesin UV Filter, Alat pengering Dry Tumbler, Sikat Khusus, Bahan Pembersih, Lokasi Laundry Helm di dekat kampus dan dekat basecamp ojek online 2. Human Resources : Keahlian dalam membersihkan helm dan Pelatihan karyawan agar teliti, melayani dengan ramah 3. Digital dan Teknologi <i>Whatsapp</i> dalam pemesanan layanan antar jemput, <i>Tiktok, Instagram</i> dalam melakukan promosi 4. Finansial : Biaya modal awal untuk membeli mesin dan perawatan, Modal operasional untuk membayar karyawan, <i>Cost</i> listrik dan air	CHANNELS Type of Connection : Direct Phases: Awareness: Brosur, <i>Tiktok, Instagram</i> Evaluation: Google Review and ask feedback by <i>Whatsapp</i> Purchase : By whatsapp, Direct. (<i>cash and scan qr</i>) After Sales: <i>Voucher</i> gratis cuci helm setelah 5x Mencuci.	CUSTOMER SEGMENT Model: Niche Market 1. Pengendara helm roda dua seperti Ojek Online, Ojek Pangkalan, Pekerja Harian yang menggunakan motor, mahasiswa yang kost di daerah Gegerkalong Hilir yang mayoritas menggunakan motor dan memiliki helm, 2. Pengendara roda dua yang sadar akan kebersihan helm pribadi atau penumpangya 3. Pengendara roda dua yang tidak memiliki waktu banyak untuk mengeringkan helm basah karena hujan
COST STRUCTURE - Fixed Cost : Biaya penyusutan alat mencuci (Mesin Pengering, Mesin UV Filter), Gaji karyawan, Marketing, Iuran Lingkungan, Biaya Internet. - Variable Cost : Bahan pembersih, Alat Pembersih, Listrik dan Air, Biaya kurir, Motor, Bensin, Packaging.		REVENUE STREAM Pendapatan utama: 1. <i>Dry Cleaning UV Filter</i> 2. <i>Deep Cleaning</i> 3. Layanan Antar Jemput Helm 4. <i>Voucher</i>	

Sumber: Olahan Penulis 2025