

PERENCANAAN BISNIS PEMBERSIHAN SEPATU
ZEFORIC SHOE

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat

Menempuh Pendidikan pada

Program Diploma III



Oleh:

RIZKI FIRMANSYAH

NIM: 2022404023

PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR
JURUSAN HOSPITALITI
POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG

2025

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

PERENCANAAN BISNIS PEMBERSIHAN SEPATU "ZEFORIC SHOE"

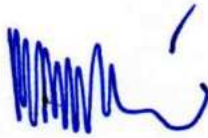
NAMA : RIZKI FIRMANSYAH

NIM : 2022404023

PROGRAM STUDI : DIVISI KAMAR

JURUSAN : HOSPITALITI

Pembimbing Utama



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

Pembimbing Pendamping



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

Bandung, 04 November 2025

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,



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

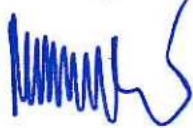
LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

PERENCANAAN BISNIS PEMBERSIHAN SEPATU ZEFORIC SHOE

NAMA : RIZKI FIRMANSYAH
NIM : 2022404023
JURUSAN : HOSPITALITI
PROGRAM STUDI : DIVISI KAMAR

Pembimbing Utama,



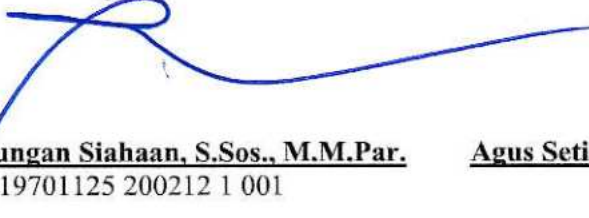
Siti Yulia Irani Nugraha, SE., MM.Par.
NIP 19780729 200502 2 001

Pembimbing Pendamping,



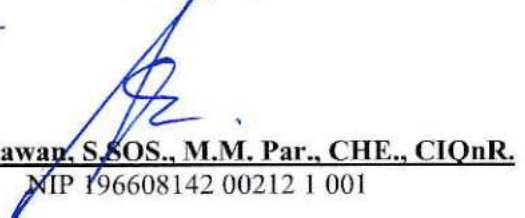
Dr. ER Ummi Kalsum, S.Sos., M.M.Par., CHM., CHRMP.
NIP 19730723 199503 2 001

Penguji I,



Rudy Parlin Lungan Siahaan, S.Sos., M.M.Par.
NIP 19701125 200212 1 001

Penguji II,



Agus Setiawan, S.Sos., M.M. Par., CHE., CIQR.
NIP 196608142 00212 1 001

Bandung, 4 Desember 2025

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan
dan Kerjasama



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

Menyetujui,

Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung



Dr. Anwari Masatif, M.M.Par., CEE.
NIP.19750415 200212 1 001

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : RIZKI FIRMANSYAH
Tempat/Tanggal Lahir : BANDUNG, 23 JULI 2003
NIM : 2022404023
Program Studi : DIVISI KAMAR
Jurusan : HOSPITALITI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul: **"PERENCANAAN BISNIS PEMBERSIHAN SEPATU ZEFORIC SHOE"** 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, 04 November 2025



Rizki Firmansyah
NIM: 2022404023

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT. karena atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “**PERENCANAAN BISNIS PEMBERSIHAN SEPATU: ZEFORIC SHOE**”.

Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Diploma III pada Program studi Divisi Kamar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, penulis menerima banyak masukan, dukungan, serta bimbingan yang sangat berarti dari berbagai pihak. Hal ini telah memberikan pengalaman yang tidak dapat dinilai dengan materi, namun memberikan pemahaman yang mendalam kepada penulis bahwa pengalaman dan ilmu yang diperoleh. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Anwari Masatip, M.M.Par., CEE. Sebagai Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Ni Gusti Made Kerti Utami, B.A., M.M.Par., CHE. Sebagai Kepala Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama Politeknik Pariwisata NHI Bandung
3. Bapak Pudin Saefudin, SST.Par, MP.Par., CHE. Sebagai Ketua Program Studi Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., M.M. Par., CHE. Kepala Program Studi Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung
5. Ibu Siti Yulia Irani Nugraha, SE., M.M. Par selaku pembimbing Utama penulis yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan masukan dalam menyusun usulan Penelitian.
6. Ibu Dr ER. Ummi Kalsum, S.Sos., MM.Par., CHM., CHRMP. Selaku pembimbing Pendamping penulis yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan masukan dalam menyusun usulan penelitian.
7. Seluruh dosen dan Staff pengajar Program studi Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung
8. Kedua Orangtua saya Bapak Ajie Tatang dan Ibu Zuraida dan keluarga penulis yang sangat penulis cintai.
9. Seluruh teman - teman kelas Red Dalmatian 2022 yang telah memberi dukungan serta menemani penulis dari semester awal hingga saat ini

Sebagai penutup, penulis menyadari bahwa dalam menyusun usulan penelitian ini masih ada beberapa kekurangan. Namun, penulis tetap berusaha semaksimal mungkin agar penelitian ini dapat berjalan dengan baik. Penulis juga sangat berharap menerima masukan dan kritik yang konstruktif untuk membantu memperbaiki serta menyempurnakan isi usulan penelitian ini, sehingga dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta bagi penulis.

Bandung, 16 Juli 2025

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
EXECUTIVE SUMMARY	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Gambaran Umum Bisnis	4
1. Deskripsi Bisnis	4
2. Deskripsi Logo dan Bisnis	8
3. Identitas Bisnis	9
C. Visi dan Misi.....	11
D. Analisis SWOT.....	12
E. Spesifikasi Produk/Jasa	14
F. Jenis Badan Usaha.....	20
G. Aspek Legalitas	21
BAB II ASPEK PRODUK / JASA	23
A. Daftar dan Deskripsi Produk Jasa	23
B. Analisa Keunggulan Produk	27
C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi.....	29
D. Penyajian Dan Kemasan Produk/Jasa	33
E. Mekanisme Quality Check.....	34
BAB III RENCANA PEMASARAN.....	36
A. Riset Pasar (Segmen, Target, Positioning).....	36
B. Validasi Produk/ Market Fit	45
C. Kompetitor	49
D. Program Pemasaran.....	51
E. Media Pemasaran	54

F. Proyeksi Penjualan	57
BAB IV ASPEK SDM DAN OPERATIONAL	65
A. Identitas Owner/Founder.....	65
B. Struktur Organisasi.....	67
C. Job Analysis dan Job Description	69
D. Manning Budget / Anggaran Tenaga Kerja.....	72
E. <i>Service Scape (Layout/Flow)</i>	75
F. Action Plan & Report.....	77
BAB V ASPEK KEUANGAN.....	81
A. Metode Pencatatan Akutansi	81
B. <i>Capital Expenditure (Identifikasi Initial Investment)</i>	83
C. <i>Time Value of Money</i>	89
D. Perdanaan Investasi	92
E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan	94
F. Identifikasi <i>Cash Inflow & Outflow</i>	100
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN.....	108

DAFTAR TABEL

TABEL 1. 1 BUSINESS MODEL CANVAS	7
TABEL 1. 2 SWOT ANALYSIS	13
TABEL 2. 1 DAFTAR PRODUK/JASA.....	24
TABEL 2. 2 ANALISA KEUNGGULAN PRODUK/JASA	28
TABEL 2. 3 PENGGUNAAN SUPPLIES.....	30
TABEL 2. 4 HARGA JUAL ZEFORIC SHOE.....	32
TABEL 3. 1 KOMPETITOR.....	50
TABEL 3. 2 PROYEKSI PENJUALAN TAHUN KE 1.....	59
TABEL 3. 3 PROYEKSI PENJUALAN TAHUN KE 2.....	60
TABEL 3. 4 PROYEKSI PENJUALAN TAHUN KE 3.....	61
TABEL 3. 5 PROYEKSI PENJUALAN TAHUN KE 4.....	62
TABEL 3. 6 PROYEKSI PENJUALAN TAHUN KE 5.....	63
TABEL 3. 7 TOTAL PENDAPATAN	64
TABEL 4. 1 JOB ANALYSIS PEKERJA ZEFORIC SHOE	69
TABEL 4. 2 JOB DESCRIPTION	71
TABEL 4. 3 ANGGARAN TENAGA KERJA	73
TABEL 4. 4 RENCANA SCHEDULE TENAGA KERJA.....	74
TABEL 4. 5 ACTION PLAN ZEFORIC SHOE.....	78
TABEL 5. 1 TANGIBLE INVESTMENT.....	85
TABEL 5. 2 INTANGIBLE INVESTMENT	87
TABEL 5. 3 WORKING CAPITAL	88
TABEL 5. 4 INVESTASI PERUSAHAAN	94
TABEL 5. 5 VARIABLE COST	95
TABEL 5. 6 VARIABLE COST TAHUN.....	95
TABEL 5. 7 BIAYA TETAP PERBULAN.....	96
TABEL 5. 8 BIAYA TETAP PERTAHUN	97
TABEL 5. 9 OPERASIONAL BUDGET	102
TABEL 5. 10 CASH FLOW PROJECTION	103
TABEL 5. 11 KUMULATIF CASH FLOW	103

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1. 1 HASIL SURVEI MASYARAKAT	3
GAMBAR 1. 2 LOGO ZEFORIC SHOE.....	8
GAMBAR 1. 3 INTAGRAM ZEFORIC SHOE.....	10
GAMBAR 1. 4 LOKASI USAHA ZEFORIC SHOE.....	11
GAMBAR 1. 5 DEEP CLEANING	17
GAMBAR 1. 6 FAST CLEANING	17
GAMBAR 1. 7 UNYELLOWING	17
GAMBAR 1. 8 LEATHER CARE.....	18
GAMBAR 1. 9 SHOE DEODORIZING	18
GAMBAR 2. 1 KEMASAN PRODUK.....	33
GAMBAR 3. 1 SURVEI KEPEMILIKAN SEPATU	37
GAMBAR 3. 2 SURVEI MASYARAKAT MENGENAI KESULITAN MEMBERSIHKAN SEPATU	38
GAMBAR 3. 3 SURVEI SEGMENTASI GEOGRAFIS.....	40
GAMBAR 3. 4 SURVEI JENIS PEKERJAAN DI KEL. SUKAMENAK	41
GAMBAR 3. 5 SURVEY USIA DI KEL. SUKAMENAK.....	42
GAMBAR 3. 6 SURVEI SEBERAPA SERING MASYARAKAT MENCUCI DAN MERAWAT SEPATU	43
GAMBAR 3. 7 SURVEI KETERTARIKAN KONSUMEN	46
GAMBAR 3. 8 SURVEI MASYARAKAT MENGENAI PRODUK MARKET FIT.....	47
GAMBAR 3. 9 WHATSAPP BUSINESS ZEFORIC SHOE	55
GAMBAR 3. 10 INSTAGRAM ZEFORIC SHOE.....	56
GAMBAR 3. 11 TIKTOK ZEFORIC SHOE	57
GAMBAR 4. 1 STRUKTUR ORGANISASI ZEFORIC SHOE.....	68
GAMBAR 4. 2 LAYOUT SCAPE ZEFORIC SHOE.....	75

EXECUTIVE SUMMARY



Zeforic Shoe adalah usaha pembersihan dan jasa perawatan sepatu premium yang berada di Sukamenak. Bisnis ini muncul untuk memenuhi kebutuhan masyarakat modern dalam merawat sepatu dengan cara yang tidak hanya menjaga kebersihan, tetapi juga mempertahankan kualitas, kenyamanan, dan tampilan yang menarik. Kami memahami bahwa sepatu mencerminkan gaya hidup dan kepribadian seseorang, sehingga setiap proses perawatan dilakukan secara profesional dengan menggunakan produk berkualitas tinggi yang sesuai dengan jenis bahan sepatu, seperti *sneakers*, kulit, *suede*, maupun sepatu formal. Pelanggan target *Zeforic Shoe* adalah pelajar, pekerja kantoran, dan penggemar fashion di wilayah Sukamenak serta sekitarnya. Untuk menyampaikan informasi dan promosi, strategi pemasaran digunakan secara digital melalui media TikTok dan Instagram yang berfokus pada promosi visual dan edukatif, serta menggunakan *WhatsApp Business* untuk pemesanan dan komunikasi langsung dengan pelanggan. Usaha ini berjalan dengan modal sendiri, yang digunakan untuk kebutuhan operasional, peralatan, bahan pembersih, dan pembuatan iklan digital. Tujuan utama *Zeforic Shoe* adalah menjadi penyedia jasa perawatan sepatu yang

terpercaya dan profesional di Sukamenak, meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya merawat sepatu, serta mengembangkan layanan. Dengan berkomitmen pada kualitas dan kepuasan pelanggan,

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2016). *Manajemen operasi produksi: Pencapaian sasaran organisasi berkesinambungan*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Blank, S., & Dorf, B. (2015). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*.
- David, F. R. (2017). *Strategic management: Concepts and Cases (16th ed.)* Pearson Education Limited.
- Fadhilah, I. A., dkk. (2023). *The impact of authentic leadership toward employee performance through work engagement and organizational citizenship behavior as mediating variable*.
- Hasibuan, M. S. P. (2016). *Manajemen sumber daya manusia (Edisi revisi)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, P., & Keller, K.L (2016). *Marketing management (15th ed.)* Pearson Education Limited.
- Maurya, A. (2016). *Running Lean: Iterate from Plan A to a plan that works (2nd ed.)*. Lean Stack.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons
- Rundh, B. (2016). *The role of packaging within marketing and value creation*. *British Food Journal*, 118(10), 2491–2511.
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi (Edisi Kedua, hlm. 45–46)*. Jakarta: Erlangga.
- Syaifuddin. (2021). Bentuk perusahaan perseorangan dalam perspektif hukum ekonomi. *Jurnal Hukum Ekonomi*, 14(2), 45-56

The Art of Service. (2021). *SWOT analysis: A complete guide – 2021 edition. The Art of Service.*

Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran jasa: Prinsip, penerapan dan penelitian.* Yogyakarta: Andi.

Wheeler, A. (2006). *Designing brand identity: A complete guide to creating, building, and maintaining strong brands*

<https://www.emerald.com/bfj/article-abstract/118/10/2491/44184/The-role-of-packaging-within-marketing-and-value?redirectedFrom=fulltext>

https://www.researchgate.net/publication/308402214_Product_Market_Fit_Frame_works_for_Lean_Product_Development?utm_source