

PERENCANAAN BISNIS JASA HOME CLEANING SERVICE

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam
menyelesaikan Program Diploma III
Program Studi Divisi Kamar



Oleh:
GIOLANNI BR PURBA
2022404053

**PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR
JURUSAN HOSPITALITI
POLITEKNIK PARIWISATA NHI
BANDUNG
2025**

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

PERENCANAAN BISNIS JASA *HOME CLEANING SERVICE*

NAMA : GIOLANNI BR PURBA
NIM : 2022404053
JURUSAN : HOSPITALITI
PROGRAM STUDI : DIVISI KAMAR

Pembimbing Utama,



Siti Yulia Irani Nugraha, SE, MM, Par.

NIP. 19780729 200502 2 001

Pembimbing Pendamping,



Lucky Karsuki, BA, MM.

NIP. 19610129 199303 1 001

Bandung, 04 November 2025

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,



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

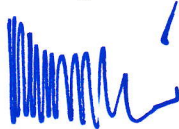
NIP. 19710316 199603 2 001

LEMBAR PENGESAHAN

PERENCANAAN BISNIS JASA HOME CLEANING SERVICE

NAMA : GIOLANNI BR PURBA
NIM : 2022404053
JURUSAN : HOSPITALITI
PROGRAM STUDI : DIVISI KAMAR

Pembimbing Utama,



Siti Yulia Irani Nugraha, SE., MM.Par.

NIP. 19780729 200502 2 001

Pembimbing Pendamping,



Lucky Karsuki, BA.MM

NIP. 19610129 199303 1 001

Penguji I,



Syaeful Muslim, S.Pd., MM.

NIP. 19721019 200502 1 001

Penguji II,



Eka Nuraisah Rosiana, SST.Par., MM.Par.

NIP. 19840225 200912 2 003

Bandung, 8 Desember 2025

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan
dan Kerjasama

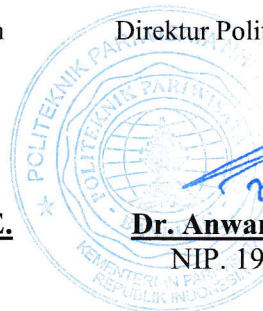


Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE.

NIP. 19710316 199603 2 001

Menyetujui,

Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung



Dr. Anwari Masatiff, M.M.Par., CEE.

NIP. 19750415 200212 1 001

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : GIOLANNI BR PURBA
Tempat/Tanggal Lahir : SINGA, 15 MARET 2004
NIM : 2022404053
Program Studi : DIVISI KAMAR
Jurusan : HOSPITALITI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul: “**PERENCANAAN BISNIS JASA *HOME 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, 04 November 2025
Yang membuat pernyataan,



Giolanni Br Purba
2022404053

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan izin nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu prasyarat wajib untuk menyelesaikan studi Program Diploma III Jurusan Hospitaliti Program studi Divisi Kamar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung dengan judul Perencanaan Bisnis Jasa Home Cleaning Service.

Dalam proses menyusun Tugas Akhir ini, penulis banyak memperoleh bimbingan, masukan, dan dukungan dari pihak lain. Oleh karena itu, penulis mengucapkan rasa Terima Kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Anwari Masatip, MM. Par.,CEE selaku Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM. Par., CHE., selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
3. Bapak Pudir Saepudin, SST. Par., MP. Par., CHE., Selaku Ketua Jurusan Hospitality Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, SST Par.,MM.Par selaku Ketua Program Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung
5. Ibu Siti Yulia Irani Nugraha,SE.,MM.Par., Selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan masukan,

dukungan, dan membimbing penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.

6. Bapak Lucky Karsuki, BA., MM, selaku Dosen Pendamping yang sudah membantu dan membimbing penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.
7. Seluruh Dosen Divisi Kamar dan Staff Administrasi pengajar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung yang telah memberikan ilmu dan pelajaran selama penulis menempuh perkuliahan.
8. Keluarga terutama kepada kedua orang tua, kakak tertua dan kepada kakak kedua yang sangat saya sayangi yang sudah membantu saya dalam doa dan materi dan menyayangi sehingga penulis dapat berjalan sejauh ini.
9. Teman-teman kelas 6B angkatan 2022 yang telah memberikan *support* dalam menyelesaikan Tugas Akhir sehingga dapat selesai tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa terdapat banyak kekurangan pada Tugas Akhir ini, oleh karena itu penulis sangat menerima saran dan kritik dari pembaca. Penulis juga berharap agar Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan juga menambah wawasan baru bagi penulis dan pembaca.

Bandung, 24 November 2025

Giolanni Br Purba

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
EXECUTIVE SUMMARY.....	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Gambaran Umum Bisnis.....	7
C. Visi dan Misi.....	11
D. Analisis SWOT	12
E. Spesifikasi Jasa	13
F. Jenis/Badan Usaha	14
G. Aspek Legalitas.....	15
BAB II ASPEK JASA	19
A. Daftar dan Deskripsi Produk atau Jasa.....	19
B. Analisa Keunggulan Produk atau Jasa	20
C. Kapasitas dan Rencana Produksi	23
D. Penyajian dan Kemasan Produk.....	25
E. Mekanisme Quality Check.....	27
BAB III RENCANA PEMASARAN	31
A. Riset Pasar.....	31
B. Validasi Produk – Market Fit.....	35
C. Kompetitor.....	37
D. Program Pemasaran.....	41
E. Media Pemasaran	42
F. Proyeksi Penjualan.....	43
BAB IV ASPEK SDM DAN OPERASIONAL	50
A. Identitas Owner/Founder.....	50
B. Struktur Organisasi	52

C. Job Analysis and Job Description	53
D. Service Scape (Layout / Flow).....	56
E. Action Plan & Report.....	59
BAB V ASPEK KEUANGAN	62
A. Metode Pencatatan Akuntansi.....	62
B. <i>Capital Expenditure</i> (Identifikasi Initial Investment).....	63
C. Time Value of Money (Nilai Waktu Uang).....	73
D. Pendanaan Investasi	76
E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan.....	78
DAFTAR PUSTAKA	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Survey Kuesioner	4
Gambar 1. 2 Grafik.....	5
Gambar 1. 3 Logo Klik Bersih	8
Gambar 1. 4 Kasi Klik Bersih	10
Gambar 3. 1 Respon Responden	36
Gambar 3. 2 Respon Responden	36
Gambar 3. 3 KlinKlin Bandung	38
Gambar 3. 3 Biru Bersih Cleaning Service	38
Gambar 3. 5 Media Pemasaran Klik Bersih.....	42
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Klik Bersih Home Cleaning Service	53
Gambar 4. 2 Layout Klik Bersih Home Cleaning Service	57

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Analisis SWOT.....	12
Tabel 1. 2 Bisnis Model Canvas.....	18
Tabel 2. 1 Daftar Perincian Harga Penggunaan Jasa Reguler Cleaning.....	24
Tabel 2. 2 Harga Penggunaan Jasa Reguler Cleaning	24
Tabel 2. 3 Daftar Perincian Harga Jasa Deep Cleaning.....	25
Tabel 2. 4 Harga Jasa Pembersihan Deep Cleaning.....	25
Tabel 3. 1 Analisis Kompetitor	39
Tabel 3. 2 Harga Jasa Pembersihan	43
Tabel 3. 3 Proyeksi Penjualan Dan Pendapatan Tahun Pertama	44
Tabel 3. 4 Proyeksi Penjualan Dan Pendapatan Tahun Kedua.....	45
Tabel 3. 5 Proyeksi Penjualan Dan Pendapatan Tahun Ketiga.....	46
Tabel 3. 6 Proyeksi Penjualan Dan Pendapatan Tahun Keempat.....	47
Tabel 3. 7 Proyeksi Penjualan Dan Pendapatan Tahun Kelima.....	47
Tabel 4. 1 Job Description And Job Analysis.....	54
Tabel 4. 2 Anggaran Tenaga Kerja Klik Bersih.....	56
Tabel 4. 3 Action Plan.....	60
Tabel 5. 1 Depresiasi Pajak.....	66
Tabel 5. 2 Tangible Invesment Klik Bersih Home Cleaning Bersih	67
Tabel 5. 3 Intangible Invesment Klik Bersih Home Cleaning Bersih	69
Tabel 5. 4 Working Capital Klik Bersih Home Cleaning Service	71
Tabel 5. 5 Investasi Klik Bersih Home Cleaning Service	77
Tabel 5. 6 Variable Cost Klik Bersih Home Cleaning Service.....	79
Tabel 5. 7 <i>Fixed Cost</i> Klik Bersih Home Cleaning Service.....	80

EXECUTIVE SUMMARY

Klik Bersih atau Jasa cleaning home service Adalah perencanaan bisnis yang akan berfokus memberikan layanan atau jasa *Housekeeping* yang memberikan layanan kebersihan yang mendekati standar *housekeeping* di hotel untuk area kos-kosan, unit Apartemen, dan rumah tangga secara profesional. Tujuan dari ide bisnis ini didasari dengan meningkatnya kebutuhan para konsumen akan layanan dan jasa kebersihan karena tuntutan dari gaya hidup yang modern dan serba praktis bahkan pekerjaan ini sering dianggap sebagai beban sehingga beberapa individu sulit untuk meluangkan waktu untuk menjaga kebersihan di area tempat tinggal, dengan perencanaan bisnis ini penulis berharap dapat memberi solusi kepada Masyarakat atau calon konsumen untuk meringankan beban dalam menjaga dan merawat kebersihan rumah atau area tempat tinggal.

Lokasi yang dipilih oleh penulis dalam menjalankan perencanaan bisnis *Klik Bersih* atau jasa cleaning home service berada di Jln. Raya Jatinangor No. 222, Kec. Jatinangor, Kab. Sumedang Jawa Barat. Lokasi ini cukup strategis karena dekat dengan target pasar seperti, perumahan, apartemen, kost- kostan mahasiswa dan karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2014). *Pengantar Bisnis*. Alfabeta, Bandung.
- Rangkuti, Freddy. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Cherry, K. (2023). *What Does the Color Green Mean? The Psychology of the Color Green*. <https://www.verywellmind.com/color-psychology-green-2795817>
- Legalitas.org. (2023). *Cara pendirian CV (Commanditaire Vennootschap)*. <https://legalitas.org/tulisan/cara-pendirian-cv-commanditaire-vennotchaap>
- Wijoyo, H., Sunarsi, D., Cahyono, Y., & Ariyanto, A. (2021). *Pengantar Bisnis*. Insan Cendekia Mandiri, Sumatra Barat.
- Osterwalder, Pigneur. (2012). *Business Model Generation*. Penerbit PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Armstrong, M., & Taylor, S. (2020). *Armstrong's handbook of human resource management practice* (15th ed.). Kogan Page.
- Brown, J. C., & Petrello, G. J. (2009). *Introduction to business: How companies create value for people*. McGraw-Hill.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education Limited.
- Lupiyoadi, R. (2020). *Manajemen pemasaran jasa: Teori dan praktik* (4th ed.). Salemba Empat.
- Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (2019). *Strategic management: Planning for domestic and global competition* (15th ed.). McGraw-Hill Education.
- Setiyawan, R., & Rofifudin, A. (2024). *Dasar-dasar pemasaran modern: Konsep dan strategi praktis*. UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Swastha, B., & Handoko, T. H. (2018). *Manajemen pemasaran: Analisis perilaku konsumen*. BPFE-Yogyakarta.

Tjiptono, F. (2019). *Strategi pemasaran jasa*. Andi.

Utami, N. G. M. K. (2022). *Hospitality management dan pelayanan prima dalam industri pariwisata*. Deepublish.

Kotler, P., Bowen, J. T., & Makens, J. C. (2017). *Marketing for hospitality and tourism* (7th ed.). Pearson.

Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2018). *Services marketing: Integrating customer focus across the firm* (7th ed.). McGraw-Hill Education.