

***BUSINESS MODEL CANVAS***  
***PETUGAS KEBERSIHAN APLIKASI ONLINE***

**USULAN PENELITIAN**

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan

Program Diploma III

Program Studi Manajemen Divisi Kamar

Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung



Oleh:

**IRDANSYAH ARIEF**  
**Nomor Induk: 201621378**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DIVISI KAMAR**  
**JURUSAN HOSPITALITI**  
**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA NHI BANDUNG**

**2020**

**LEMBAR PENGESAHAN**

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

***BUSINESS MODEL CANVAS: PETUGAS KEBERSIHAN APLIKASI ONLINE***

NAMA : Irdansyah Arief  
NIM : 201621378  
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN DIVISI KAMAR  
JURUSAN : HOSPITALITI

Bandung, 11 Februari 2020

Bandung, 11 Februari 2020

Pembimbing I,

**Lucky Karsuki, B.A., MM.**  
NIP. 19610129 199303 1 001

Pembimbing II,

**Nor Ismawanto Choirudin, SE., MM**  
NIP. 19690826 200212 1 001

Bandung, 13 Februari 2020

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik dan  
Kemahasiswaan,

Menyetujui,

Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung



**Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc.**  
NIP. 19730706 199503 1 001

**Faisal, MM.Par., CHE.**  
NIP. 19710506 199803 1 001

## PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Irdansyah Arief  
Tempat/Tanggal Lahir : Subang, 23 Desember 1997  
NIM : 201621378  
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi yang berjudul:

### ***BUSINESS MODEL CANVAS "PETUGAS KEBERSIHAN APLIKASI ONLINE"***

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 STP Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.

2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi 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/Skripsi 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 Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung,

Yang membuat pernyataan,



**Irdansyah Arief**  
**NIM: 201621378**

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT, yang melimpahkan rahmat dan karunia-nya. Atas berkat dan izin-nya, penulis dapat menyelesaikan Usulan Penelitian ini. Tentu tanpa pertolongannya penulis tidak sanggup untuk menyelesaikan Usulan Penelitian ini dengan senantiasanya. Penulis dapat menyelesaikan Usulan Penelitiannya dengan judul **“BUSINESS MODEL CANVAS PETUGAS KEBERSIHAN APLIKASI ONLINE”**. Penulisan Usulan Penelitian ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan untuk menempuh Program Studi Diploma III Manajemen Divisi Kamar di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.

Dalam penyelesaian Usulan Penelitian ini penulis mendapat banyak bimbingan dan arahan dari berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan Usulan Penelitian dengan tepat waktu dan benar. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Faisal, MM. Par, CHE. selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
2. Bapak Erfin Roesfian S.Sos., M.Hum. selaku Pembantu Ketua I Bidang Akademik.
3. Bapak Budi Setiawan, Drs., MM selaku Pembantu Ketua II Bidang Administrasi Umum.
4. Ibu Dr. ER Ummi Kalsum, MM.Par, CHM selaku Pembantu Ketua III Bidang Kemahasiswaan.

5. Bapak Dr. Haryadi Darmawan, MM. Selaku Pembantu Ketua IV Bidang Kerjasama dan Penjaminan Mutu.
6. Bapak Andar Danova L., Goeltom, S.Sos, M.Sc selaku Ketua Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
7. Bapak Edison Sitompul, S.Sos., MM. selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
8. Bapak Lucky Karsuki, BA., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Divisi Kamar Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung dan selaku Pembimbing I yang telah membimbing dalam segala proses penyelesaian Tugas Akhir.
9. Bapak Nor Ismawanto Choirudin, SE., MM selaku Pembimbing II yang telah membimbing dalam proses Tugas Akhir.
10. Seluruh Dosen, Instruktur dan Tenaga Kependidikan Program Studi Manajemen Divisi Kamar Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung yang telah memberikan ilmu dan dukungan terhadap penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
11. Kepada Kedua Orang Tua penulis Bapak H. Hidayat S.Ag M.Si Ibu Siti Idawati S.Pd dan seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan baik secara materil maupun non materil selama penulis menyelesaikan Tugas Akhir.
12. Ovio Destiana Sugiono selaku teman dekat yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis selama masa perkuliahan sampai penyelesaian Tugas Akhir.

13. Panji dzikri, Tri Khalifah Priyanto, Beya Egar Pradana dan Fadel Muhammad selaku sahabat dekat yang telah memotivasi penulis selama masa perkuliahan sampai penyelesaian Tugas Akhir.

14. Seluruh Mahasiswa/i Semester 6 Kelas A dan B Manajemen Divisi Kamar angkatan 2016 program BLT yang telah memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir.

Dalam penulisan ini, penulis menyadari bahwa mengenai penyusunan Tugas Akhir ini jauh dari kata kesempurnaan dikarenakan keterbatasan ilmu pengetahuan dan kemampuan penulis, karena dari itu penulis mengharapkan kritikan dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak yang berkepentingan agar dapat menyempurnakan isi Tugas Akhir ini.

Demikian dengan ini penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bermanfaat khususnya bagi penulis dan pembaca.

Bandung, Januari 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY .....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang.....	1
B. Gambaran Umum Usaha Sejenis.....	4
C. Analisis Peluang dan Hambatan.....	7
D. Jenis Badan Usaha.....	10
<b>BAB II ASPEK PRODUK</b>	
A. Nama dan Jenis Produk.....	12
B. Alasan dan Keunggulan Produk.....	16
C. Penyajian dan Kemasan Produk.....	17
D. Penghormatan Biaya Produksi dan Nilai Jual.....	20

### **BAB III RENCANA PROMOSI**

A. Nama dan Jenis Produk .....	27
B. Alasan dan Keunggulan Produk .....	30
C. Penyajian dan Kemasan Produk .....	31
D. Penghntungan Biaya Produksi dan Nilai Jual .....	32

### **BAB IV ASPEK SDM**

A. <i>Job Analysis</i> dan <i>Job Description</i> .....	36
B. Struktur Organisasi .....	41
C. Anggaran Tenaga Kerja.....	42
D. <i>Serviceescape</i> .....	43

### **BAB V ASPEK KEUANGAN**

A. Metode Pencatatan Akutansi .....	49
B. Investasi .....	50
C. <i>Project Income Statment</i> .....	52
D. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan.....	53

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>48</b>
-----------------------------	-----------

<b>BIODATA .....</b>	<b>60</b>
----------------------	-----------



## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Halaman</b>
1.1 Tabel Analisis SWOT .....	8
2.1 Tabel biaya Produksi <i>cleaning</i> kos-kosan <i>daily</i> .....	19
2.2 Tabel Biaya Produksi <i>cleaning</i> kos-kosan <i>Weekly Package</i> .....	20
2.3 Tabel Biaya Produksi <i>Cleaning Apartemen Daily</i> .....	20
2.4 Tabel Biaya Produksi <i>Cleaning Apartemen Weekly Package</i> .....	21
2.5 Tabel Biaya Produksi <i>Cleaning Rumah Daily</i> .....	21
2.6 Tabel Biaya Produksi <i>Cleaning Rumah Weekly Package</i> .....	22
2.7 Tabel Biaya Produksi <i>Cleaning Kantoran selama 1 Tahun</i> .....	22
3.1 Tabel Proyeksi Penjualan Kos-kosan dalam 5 Tahun .....	33
3.2 Tabel Proyeksi Penjualan Apartemen dalam 5 Tahun .....	34
3.3 Tabel Proyeksi Penjualan Rumahan dalam 5 Tahun.....	34
3.4 Tabel Proyeksi Penjualan Kantoran dalam 5 Tahun .....	35
4.1 Tabel Kriteria Jabatan .....	36
4.2 Tabel Anggaran Tenaga Kerja .....	43
5.1 Tabel Investasi .....	50
5.2 Tabel Income Statement CV. GARSIH .....	54
5.3 Tabel Pengelompokan Harta Tetap .....	55

5.4 Tabel Daftar *Fix Cost and Variable Cost*.....56

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 1.1 Diagram APJII.....	2
Gambar 1.2 Usaha Sejenis PT Go Clean.....	5
Gambar 1.3 Usaha Sejenis Gomaid.....	6
Gambar 1.4 Usaha Sejenis Tukang Bersih.....	7
Gambar 2.1 logo CV. Garsih.....	13
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV. Garsih.....	42
Gambar 4.2 <i>Flow of Chart</i> Cleaning Kos-kosan, Apartemen, Rumahan.....	44
Gambar 4.3 <i>Flow of Chart</i> Cleaning Kantoran.....	45
Gambar 4.4 <i>Layout</i> 3D CV. GARSIH .....	48

## EXECUTIVE SUMMARY

Pada zaman sekarang banyak orang merubah gaya hidup dalam keseharian menginginkan seluruhnya serba praktis maupun dalam segi apa saja, terutama dalam kepedulian kebersihan manusia mulai meningkat karena jika suatu tempat tinggal merasa tidak nyaman itu dikarenakan kegiatan pembersihan tempat tinggal tersebut maupun tempat bekerja tidak berjalan dengan baik, karena perlu suatu jasa dalam bidang kebersihan yang bisa memberikan jasa yang terbaik dan berkualitas maka dari itu harus adanya suatu perusahaan yang menyediakan jasa pembersihan tempat tinggal maupun tempat bekerja.

Berdasarkan siklus gaya hidup yang berubah dengan metode serba praktis **CV. GARSIH** adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang kebersihan hadir di kabupaten. Subang untuk memberikan solusi kepada masyarakat agar tidak usaha lagi kesulitan dalam menyelesaikan kebersihan dengan penawaran berbagai macam jenis jasa yang di tawarkan yaitu sebagai berikut:

- *Cleaning kos-kosan Daily*
- *Cleaning Kos-kosan Weekly*
- *Cleaning Apartemen Daily*
- *Cleaning Apartemen Weekly*
- *Cleaning Rumahan Daily*
- *Cleaning Rumahan Weekly*
- Kontrak Kantoran Minimal 1 Tahun

Dengan jenis penawaran jasa yang ditawarkan terbagi menjadi beberapa bagian dalam pembersihan tersebut untuk kos-kosan, apartemen, dan rumah itu memiliki 2 metode pembayaran salah satunya adalah daily dimana konsumen hanya membayar 1 kali pembersihan sedangkan weekly **CV. GARSIH** menawarkan package ini dengan harga yang lebih murah, minimal penggunaan jasa 1 minggu hanya membayar 1 kali saja, dalam perusahaan ini membutuhkan biaya Rp. 340.020.000 juta biaya ini tidak terlalu besar karena keuntungan yang didapatkan cukup besar yaitu Rp, 26.718.500 ini adalah pendapatan tahun perama sedangkan pada tahun ke 2 CV. GARSIH sudah bisa di katakana balik modal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Jogiyanto, H.M., 2003, *Sistem Teknologi Informasi*, ANDI. Yogyakarta Indonesia.
- Situmorang H.S, 2009, *Bisnis Perencanaan dan Pengembangan*, Edisi Pertama  
Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Orbani Ludfi, (2017), *Manajemen Operasional Housekeeping*, ANDI,  
Yogyakarta.
- Fuady Munir, (2016), *Pengantar Hukum Bisnis Edisi Keempat*, Citra Aditya  
Bakti, Bandung.
- Mulyadi, (2005), *Akutansi Biaya Edisi Kelima*: UPPAMP YKPN, Yogyakarta
- Paul N. Bloom dan Louise N. Boone (2006), *Strategi Pemasaran Produk Edisi  
Pertama* PT. Prestasi Pustakaraya Jakarta.
- Abdurrahman Herdiana Anna (2015) *Manajemen Strategi Pemasaran Edisi  
Pertama* CV. Pustaka Setia Bandung.
- Winardi (2013), *Management of Change*. Prenada Media, Jakarta
- Mangkunegara Prabu Anwar (2009), *Manajemen Sumber Daya Manusia  
Perusahaan Edisi Kesembilan*. PT. Remaja Rosdakarya Offset Bandung
- Umam Khaerul (2012), *Manajemen Organisasi*, edisi pertama. CV. Pustaka Setia  
Bandung
- Sailendra Annie (2015), *Langkah-Langkah Membuat SOP (Standard Operating  
Procedures)* Edisi Pertama Trans Idea Publishing, Yogyakarta
- Hery, (2014), *Akutansi Aset, Liabilitas, dan Ekuitas Edisi Pertama* PT. Grasindo  
Jakarta

Hery (2009), *Teori Akutansi* Edisi Pertama Prenada Media Group

<https://www.apjii.or.id/>

<https://www.brilio.net/ekonomi/memahami-perkembangan-bisnis-indonesia-di-business-challenge-2019-181026b.html>

<https://www.gojek.com/blog/go-life-laporan-kejog-2018/>

<https://kumparan.com/@kumparanstyle/5-jasa-membersihkan-rumah-yang-bisa-dipesan-secara-online>

<https://izin.co.id/artikel/syarat-pendirian-pt.php>