

BUSINESS MODEL CANVAS
HEAFAM CLEANING SERVICE
DI KOTA DEPOK
TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi Salah Satu Syarat
dalam Menempuh Tugas Akhir
Program Diploma III



Disusun Oleh :

Tari Rahayu

Nomor Induk : 201722241

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

2020

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

BUSINESS MODEL CANVAS

HEAFAM CLEANING SERVICE DI KOTA DEPOK

NAMA : Tari Rahayu

NIM : 201722241

PROGRAM STUDI : Manajemen Divisi Kamar

Pembimbing I,



DR. ER Ummi Kalsum, MM.Par.,CHM
NIP: 196509061993031002

Pembimbing II,



Indra Saftara, S.sos.,M.AP
NIP: 196509061993031002

Bandung, 9 Februari 2021

Mengetahui,

Kabag, Administrasi Akademik dan
Kemahasiswaan

Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc.
NIP. 19710506 199803 1 001

Menyetujui,

Ketua Sekolah Tinggi
Pariwisata NHH Bandung

Faisal, MM.Par., CHE.
NIP. 19730706 199503 1 00 1

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Tari Rahayu
Tempat/Tanggal Lahir : Bogor, 27 Mei 1998
NIM : 201722241
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar
Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir yang berjudul: "BISNIS MODEL KANVAS : HEAFAM CLEANING SERVICE di KOTA DEPOK" 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 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 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, 10 Februari 2020

Yang membuat pernyataan,


Tari Rahayu

NIM. 201722241

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur atas nikmat dan rahmatnya Allah SWT, berkat ramat dan pertolongan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan salah satu persyaratan kelulusan yaitu mengerjakan Tugas Akhir dengan judul “***BUSINESS MODEL CANVAS : HEAFAM CLEANING SERVICE di KOTA DEPOK***”. Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam menempuh Program Studi Diploma III Manajemen Divisi Kamar di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.

Penulis mengucapkan banyak terima kasih atas bantuan yang diberikan dari berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan benar dan tepat waktu. Oleh karena itu penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Faisal Kasim, MM. Par., CHE. Selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
2. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc. selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
3. Bapak Edison Sitompul, S.Sos, MM. Selaku Ketua Jurusan Hospitaliti di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.

4. Bapak Lucky Karsuki, BA., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Divisi Kamar di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
5. Ibu ER. Ummi Kalsum, MM. Par., CHM. Selaku Pembimbing I yang selalu menyediakan waktu, saran serta bimbingan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Bapak Indra Saftara, S.Sos, M. Ap. Selaku Pembimbing II yang selalu menyediakan waktu, saran serta bimbingan kepad penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Kepada Orang Tua penulis, Bapak Rosadi dan Mamah Siti Aisah serta Adik-adik penulis Kisambang Pajar dan Tantri Syifa yang selalu memberikan dukungan materil dan moril sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Seluruh Dosen di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung, khususnya di Program Studi Manajemen Divisi Kamar yang telah memberikan banyak ilmu kepada penulis.
9. Kepada seluruh mahasiswa/i MDK 6B di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung yang telah membantu serta memberi dukungan kepada penulis semenjak masuk perkuliahan hingga menyelesaikan Tugas Akhir.
10. Kepada sahabat saya Kak Nabila, Elvira Dwi, Maya Juwita, Yulitha Amalia dan Amelia Widya yang membantu penulis mnyelesaikan tugas perkuliahan dan selalu mendengarkan keluh kesah penulis.

11. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah terlibat dalam memberikan bantuan kepada penulis untuk menyelesaikan perkuliahan dan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masi jauh dari kata Sempurna, disebabkan oleh keterbatasan penulis. Oleh karena itu penulis membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak untuk membuat penulisan Tugas Akhir ini menjadi lebih baik lagi.

Akhir Kata penulis berharap semoga penulisan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak, termasuk penulis dan pembaca.

Bandung, Oktober 2020

Penulis,

Tari Rahayu

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PERNYATAAN MAHASISWA

KATA PENGANTAR..... i

DAFTAR ISI iii

DAFTAR TABEL v

DAFTAR GAMBAR..... vi

***EXECUTIVE SUMMARY*..... vii**

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 5

B. Gambaran Umum Bisnis 5

C. Visi dan Misi 10

D. *SWOT Analysis*..... 11

E. Spesifikasi Produk/Jasa 13

F. Jenis/Badan Usaha 14

G. Aspek Legalitas 15

BAB II ASPEK PRODUK 20

A. Daftar dan Deskripsi Produk 20

B. Analisa Keunggulan Produk 22

C. Penentuan Kapasitas dan Produksi 23

D. Penyajian dan Kemasan Produk..... 30

E. Mekanisme Quality Check 34

BAB III RENCANA PEMASARAN 36

A. Riset Pasar 36

B. Validasi Produk – Market Fit 41

C. Kompetitor..... 44

D. Program Pemasaran..... 48

E. Media Pemasaran 51

F. Proyeksi Penjualan 53

BAB IV ASPEK SDM DAN OPERASIONAL	59
A. Identitas Owners/Founders	59
B. Struktur Organisasi.....	59
C. Job analysis dan Job Description	60
D. Manning Budget dan Anggaran	63
E. Service Scape	65
F. Action Plan & Report	69
BAB V ASPEK KEUANGAN.....	70
A. Metode Pencatatan Akuntansi	70
B. Capital Expenditure.....	71
C. Time Value of Money	75
D. Pendanaan Investasi	78
E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang diharapkan	79
F. Identifikasi Cash Inflow & Outflow	84
DAFTAR PUSTAKA	93

DAFTAR TABEL

TABEL 2.1 PAKET DAILY & PAKET WEEKEND.....	21
TABEL 2.2 KAPASITAS PRODUKSI DAILY PACKAGE.....	25
TABEL 2.3 KAPASITAS PRODUKSI WEEKEND PACKAGE	25
TABEL 2.4 BIAYA PRODUKSI HEAFAM KOS.....	26
TABEL 2.5 BIAYA PRODUKSI HEAFAM APARTEMEN.....	27
TABEL 2.6 BIAYA PRODUKSI HEAFAM RUMAH.....	27
TABEL 2.7 BIAYA PRODUKSI KOSAN PAKET WEEKEND	28
TABEL 2.8 BIAYA PRODUKSI APARTEMEN PAKET WEEKEND	28
TABEL 2.9 BIAYA PRODUKSI RUMAH PAKET WEEKEND	29
TABEL 2.10 BIAYA PRODUKSI SISTEM KONTRAK PERKANTORAN	29
TABEL 3.1 TARGET PROYEKSI PENJUALAN APARTEMEN.....	54
TABEL 3.2 TARGET PROYEKSI PENJUALAN KOSAN	54
TABEL 3.3 TARGET PROYEKSI PENJUALAN RUMAH	55
TABEL 3.4 TARGET PROYEKSI PAKET WEEKEND KOS.....	55
TABEL 3.5 TARGET PROYEKSI PAKET WEEKEND RUMAH	56
TABEL 3.6 TARGET PROYEKSI PAKET WEEKEND APARTEMEN	56
TABEL 3.7 PROYEKSI PENJUALAN KONTRAK PERKANTORAN	57
TABEL 4.1 ANGGARAN TENAGA KERJA.....	64
TABEL 4.2 ACTION PLAN & REPORT.....	69
TABEL 5.1 PENGELUARAN TANGIBLE INVESTMENT	72
TABEL 5.2 PENGELUARAN INTANGIBLE INVESTMENT.....	73
TABEL 5.3 WORKING CAPITAL USAHA HEAFAM.....	75

TABEL 5.4 DATA VARIABLE COST	80
TABEL 5.5 DATA FIXED COST	81
TABEL 5.6 OPERATING BUDGET TAHUN KE 1.....	85
TABEL 5.7 OPERATING BUDGET TAHUN KE 2.....	86
TABEL 5.8 OPERATING BUDGET TAHUN KE 3.....	87
TABEL 5.9 OPERATING BUDGET TAHUN KE 4.....	88
TABEL 5.10 OPERATING BUDGET TAHUN KE 5.....	89
TABEL 5.11 CASH FLOW PROJECTION	90
TABEL 5.12 INVESTMENT ANALYSIS HEAFAM.....	91

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1.1 PENGGUNAAN INTERNET DI INDONESIA.....	2
GAMBAR 1.2 LOGO HEAFAM.....	7
GAMBAR 2.1 RANCANGAN APLIKASI HEAFAM	22
GAMBAR 2.2 PENYAJIAN DARI USAHA HEAFAM.....	33
GAMBAR 2.3 MEKANISME PEMBERSIHAN APARTEMEN,KOSAN DAN RUMAH	35
GAMBAR 2.4 MEKANISME PEMBERSIHAN PERKANTORAN.....	35
GAMBAR 3.1 DATA STATISTIK BERDASARKAN JUMLAH UMUR38	
GAMBAR 3.2 DIAGRAM VALIDASI APLIKASI HEAFAM.....	42
GAMBAR 3.3 VALIDASI MASYARAKAT MENGENAI HEAFAM....	43
GAMBAR 3.4 KOMPETITOR GO CLEAN	44
GAMBAR 3.5 KOMPETITOR TUKANG BERSIH.COM.....	46
GAMBAR 3.6 KOMPETITOR GOMOID.....	47
GAMBAR 3.7 LINE HEAFAM.....	52
GAMBAR 3.8 INSTAGRAM HEAFAM	53
GAMBAR 4.1 STRUKTUR ORGANISASI HEAFAM	59
GAMBAR 4.2 LAYOUT TAMPAK DEPAN	66

EXECUTIVE SUMMARY

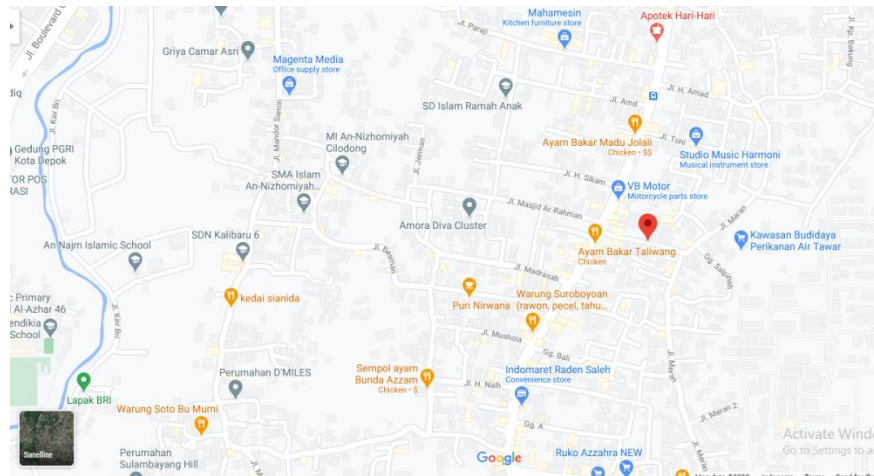
➤ Nama Usaha

HeaFam adalah singkatan dari *Healthy Family*, penulis mengambil nama tersebut agar mudah diingat oleh masyarakat karena pada era ini masyarakat lebih tertarik dan menyukai nama yang unik dan mudah diingat. Ide ini muncul karena banyaknya masyarakat yang beraktivitas diluar rumah seperti bekerja, kuliah, maka dari itu untuk memenuhi salah satu kebersihan dalam mengurus tempat tinggal pun susah. Dengan berjalannya waktu yang berdampak pada aktivitas masyarakat yang semakin sibuk bahkan sulit untuk membersihkan tempat tinggal sendiri karna keterbatasan stamina ketika pulang bekerja. Terlebih lagi para pengguna Internet di Indonesia terus meningkat setiap harinya.

➤ Tempat Usaha

HeaFam akan dioperasikan di Kota Depok yang beralamat di Jl. Saban No.10 RT.05/RW.05, Kecamatan Cilodong, Kelurahan Kalibaru, Kota Depok, Jawa Barat 16414, Indonesia. Lokasi tersebut merupakan tempat tinggal dari penulis dikarenakan tempat yang strategis dan lokasi nya yang dekat dan sesuai dengan target pasar penulis yaitu Universitas Indonesia (UI), Universitas Gunadarma, Perumahan Komplek TNI-AD Cilodong, The Apartemen Lotus Residence, Perumahan Permata Duta. Alasan penulis mengambil lokasi di daerah ini selain lokasi yang strategis adalah bisnis usaha yang akan didirikan merupakan tempat

tinggal dari penulis jadi penulis dapat mengontrol dan turun langsung kegiatan setiap harinya. Para konsumen dapat mengunduh Aplikasi di Web dengan judul “HeaFam” atau bisa menghubungi langsung dengan nomor telephone 081245228619.



➤ Logo Usaha



DAFTAR PUSTAKA

- A.Jalaludin Sayuti (2005) Pengertian Bisnis. Jakarta
- Allan Afuah (2004) Buku tentang bisnis. Jakarta
- Andrew F Sikula, 2007. Sistem Manajemen Kinerja, Edisi Terjemahan, Jakarta:Gramedia Pustaka Utama
- Bambang Riyanto. 2004. Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Yogyakarta :BPFC. Edisi ke 4.
- Bastian, Indra. (2005) Akuntansi Sektor Publik.Jakarta: Penerbit Erlangga
- Boediono. 2001. Ekonomi Makro (Sari Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi No. 2 Edisi Keempat, Yogyakarta:FPFE
- Freddy Rangkuti. 2005. Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT.Gramedia
- Hasibuan, Malayu S.P, 2011. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta:PT Bumi Askara.
- Henry Simamora (2012), Akuntansi Manajemen. Jakarta: Star Gate Publisher
- Jogiyanto. (2006). Sistem Informasi Strategik untuk Keunggulan Kompetitif. Yogyakarta: Andi. .
- Kasmir. 2016. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kotler & Amstrong 2008 . Prinsip – prinsip pemasaran.
- Kotler & Keller 2009. Prinsip – Prinsip pemasaran.
- Priansa, Donni Juni. (2017). Komunikasi Pemasaran Terpadu Pada Era Media Sosial. Bandung, Pustaka Setia.

- Purba Marisi 2013. Akuntansi Keuangan Aktiva Tetap dan Aset Tak Berwujud. Bandung. Graha Ilmu
- Sailendra, Annie. 2015. Langkah-Langkah Praktis Membuat SOP. Trans Idea Publising: Jogjakarta
- Suharno dan Yudi Sutarso. 2010. Marketing In Practice. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sukaria Sinulingga, 2013, Perencanaan dan Pengendalian Produksi, Edisi Pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Susnaningsih Mu'at. 2008. Manajemen Keuangan. UIR Press bekerja sama dengan Persatuan Dosen Perguruan Tinggi Swasta (PDPTS). Riau.
- Soemarso, S. (2004:15). Akuntansi Suatu Pengantar. Jakarta: Salemba Empat
- Tandelilin, E. (2010:2). Portofolio dan Investasi Teori dan Aplikasi. Edisi Pertama. Yogyakarta: Kanisius.
- Tjiptono, Fandy. 2008, Strategi Pemasaran, Edisi 3. ANDI : Yogyakarta