

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha saat ini tidak dipungkiri lagi merupakan salah satu industri yang sangat cepat dan pesat untuk tumbuh. Khususnya di Indonesia yang merupakan negara berkembang harus mempunyai index presentasi jumlah pengusaha yang baik agar dapat berkembang lebih cepat sehingga dapat mencapai visi misi utama negara yaitu Pancasila.



Gambar 1.1 Presentase Pengusaha di Asean

Berdasarkan data di atas Indonesia masih berada dibawah standar minimum presesntase pengusaha di sebuah negara yaitu hanya ada diangka 1.6%, sedangkan angka minimal adalah 2.5%. Kita masih kalah jauh daripada

Vietnam, Malaysia dan apalagi Singapura yang mencapai 7% dari total penduduk mereka. Sedangkan salah satu pendorong ekonomi yang pesat dalam sebuah negara adalah para pengusaha. Alasan utama karena pengusaha atau wirausaha dapat membuka suatu lapangan pekerjaan di Indonesia, sehingga dapat menekan angka pengangguran dan mendorong perekonomian Indonesia.

Pada zaman sekarang banyak masyarakat Indonesia yang mulai berfikir untuk membuka usaha, khususnya anak muda sekarang yang cenderung tidak suka bekerja dengan waktu yang diatur, sehingga mereka lebih memilih untuk mencoba membuka usaha mereka. Untuk memulai suatu usaha atau bisnis diperlukan sebuah perencanaan yang matang. Perencanaan bisnis adalah langkah awal untuk membuat suatu jenis usaha baik itu berupa produk barang atau jasa.

Bisnis Menurut **(Sadono, 2010 : 20)** Bisnis adalah suatu kegiatan untuk memperoleh keuntungan. Setiap individu maupun kelompok melakukan kegiatan bisnis dengan tujuan untuk mencari keuntungan agar kebutuhan hidupnya terpenuhi. Tidak ada orang yang melakukan bisnis untuk mencari kerugian. Keuntungan ini dalam populasi yang luas dapat meningkatkan perekonomian masyarakat Indonesia tentunya untuk lebih cepat maju. Sedangkan pengertian *Business Plan* menurut **(Hisrich, Peters, & Shepherd, 2008)** adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh pengusaha untuk memberi suatu gambaran tentang unsur-unsur yang relevan terdiri dari internal ataupun eksternal tentang suatu perusahaan dalam memulai suatu usaha tersebut.

Business plan merupakan alat yang sangat penting bagi pengusaha untuk mengambil keputusan dan kebijakan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan. Setiap pengusaha harus dapat mempersiapkan perencanaan bisnisnya dan dituangkan pada sebuah tulisan agar terlihat gambaran dari usaha yang akan dibuat dan memperjelas tujuan dari usaha.

Tujuan perencanaan bisnis adalah agar kegiatan bisnis yang akan dilaksanakan maupun yang sedang berjalan tetap berada di jalur yang benar sesuai dengan kenyataan yang telah direncanakan sebelumnya. Perencanaan bisnis juga merupakan pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, dan cara mencapai sasaran yang ingin dicapai

Masyarakat pada zaman sekarang cenderung lebih suka segala hal yang bersifat instan, apalagi masyarakat Indonesia yang terkenal *konsumtif* . Masyarakat lebih suka mengeluarkan uangnya dan menggatinya dengan sebuah jasa daripada menghabiskan tenaganya yang dapat ia pakai untuk hal lain yang lebih penting misalnya, bekerja. Ataupun karena kesibukannya di kantor yang sangat padat sehingga mereka tidak mempunyai waktu yang cukup banyak untuk melakukan hal lain yang dapat ia garansikan dengan sebuah jasa yang dapat membatunya menyelesaikan hal sekundernya. Hal ini yang mendasari terbuatnya perencanaan bisnis Laundry Karpét.

Selain alasan diatas adanya pengalaman dari penulis yang pernah merasakan kesulitan untuk mencari jasa Laundry karpét, pengaruh cuaca yang yang sekarang tidak menentu, cara pembersihan atau pencucian karpét yang

lebih rumit daripada barang-barang rumah tangga lain dan perlunya lahan yang luas untuk mencucinya membuat masyarakat sendiri malas dan susah untuk membersihkan karpet sendiri di rumah. Peluang usaha ini yang cukup menjanjikan dimana masih sedikitnya jumlah pesaing serta salah satu lahan usaha yang mempunyai resiko cukup kecil, juga dengan perencanaan yang sederhana tapi mempunyai prospek yang sangat bagus.

Karpet merupakan salah satu barang rumah tangga yang cukup penting karena selain membuat rumah lebih nyaman dan hangat, karpet juga membuat rumah terlihat lebih mewah. Tapi sayangnya barang ini adalah salah satu barang yang sukar dibersihkan bagi pengguna jika tidak dirawat dengan baik sehingga jika kotor akan membuat suasana rumah menjadi kurang nyaman dan kurang mewah.

Laundry adalah bisnis yang bergerak dalam produk jasa. Menurut **(Rambat, 2013 : 5)** semua aktivitas ekonomi yang hasilnya tidak merupakan produk dalam bentuk fisik atau konstruksi, yang biasanya dikonsumsi pada saat yang sama dengan waktu yang dihasilkan dan memberikan nilai tambah (seperti misalnya kenyamanan, hiburan, kesenangan atau kesehatan) atau pemecahan akan masalah yang dihadapi konsumen.

Laundry menurut **(Darsono, 1995: 89)** “Laundry adalah bagian hotel yang bertanggung jawab terhadap pencucian, baik pencucian pakaian tamu, seragam karyawan maupun linen-linen hotel.” Dengan pesatnya jaman membuat laundry tidak hanya menjadikan sebagai bagian dari operasional hotel. Kesempatan ini dipergunakan masyarakat banyak untuk membuat usaha

laundry untuk rumahan ataupun untuk perusahaan yang memerlukannya, bahkan hotel sekarang banyak yang tidak mempunyai laundry karena biayanya yang tinggi bagi hotel . mulai masyarakat kalangan menengah sampai keatas memanfaatkan peluang usaha ini karena banyaknya juga masyarakat yang bergantung dengan adanya salah satu jenis usaha ini.

Dengan penjelasan di atas menjadikan penulis berusaha untuk membuat sebuah perencanaan bisnis Laundry Karpet untuk memenuhi kebutuhan pangsa pasar dan pesaing yang sedikit sehingga penulis memanfaatkan kesempatan ini untuk membuat bisnis tersebut. Diharapkan bisnis ini dapat berkembang, bermanfaat dan terus maju untuk membantu menaikkan perekonomian Indonesia.

B. Gambaran Usaha Sejenis

Gambaran umum usaha sejenis adalah gambaran mengenai usaha lain yang menyediakan pelayanan jasa atau produk yang mempunyai kesamaan dengan usaha penulis yang akan dijual kepada pasar. Penulis hanya menemukan satu usaha yang bekerja pada bidang khusus laundry karpet di Bandung.

1. Mulia laundry

Mulia Laundry adalah penyedia jasa pencucian karpet dan sofa. Berlokasi di Jl.Golf Timur Raya no.8, Arcamanik Bandung . menyediakan pelayanan cuci karpet, sofa, springbed dan lainnya. Mencuci karpet dengan

menggunakan mesin *polisher* dan dikeringkan menggunakan mesin khusus pengering karpet dengan pelayanan paling cepat dalam waktu 24 jam.



Gambar 1.2 Proses Operasional Mulia Laundry

C. Analisis Peluang dan Hambatan

Menurut (David, 2006 : 8) Setiap organisasi mempunyai kekuatan dan kelemahan pada area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis. Kekuatan/kelemahan internal, digabungkan dengan peluang/ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan. Berikut ini penjelasan dari SWOT (Rangkuti, 2006 : 47), yaitu :

1. Kekuatan (*Strenghts*)

Kekuatan adalah sumber daya yang dimiliki, keterampilan, atau keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi setiap perusahaan di pasar. Kekuatan dari Laundry karpet ini adalah :

- Mempunyai Karyawan yang tepat di bidang pencucian karpet (good attitude, good Grooming, Terampil dan Ramah).
- Lokasi yang Strategis, berada di tengah kota.
- Hasil pencucian yang Bersih, Wangi, juga Sanitasi dan Hygiene yang terjamin.
- Menggunakan Mesin yang berteknologi tinggi.
- Menyediakan Service Express Kurang dari 12 Jam.
- Memiliki Media social dan informasi yang jelas agar mudah diakses oleh pelanggan.
- Pelayanan akan menggunakan sistem jemput bola jika pelanggan tidak bisa mengantarkan karpetnya.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber

daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan. Kelemahan dari usaha yang akan dibuat penulis diantaranya adalah:

- Merupakan bisnis yang baru sehingga tidak mempunyai pengalaman dalam manajemen.
- Nama Brand yang belum terkenal.
- Membutuhkan Modal yang sangat besar.
- Membutuhkan biaya pemasaran yang besar.

3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan – kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan. Ada beberapa peluang yang menurut penulis dapat dimanfaatkan, diantaranya:

- Sedikitnya pesaing yang membuka bisnis di bidang laundry khusus karpet.
- Sosial media yang berkembang pesat dapat dimanfaatkan sebagai alat untuk memasarkan produk jasa ini.
- Membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat.

4. Ancaman (*Threat*)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

- Karpas yang hanya biasanya dicuci dalam jangka waktu 3-6 bulan sekali.
- Perbaiki mesin jika suatu saat terjadi kerusakan.
- Sulitnya mencari sumber air yang bersih dan punya PH (*Potential Hydro*) yang normal.

D. Jenis Badan Usaha

Indonesia memiliki peraturan dalam mengatur berdirinya jenis badan usaha. Pada **pasal 33 Ayat 1 dan 2 UUD 1945** menjelaskan bahwa badan usaha dikelompokkan atas 3 jenis, yaitu Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah dan Badan Usaha Milik Swasta.

Usaha ini akan memiliki badan usaha berbentuk perusahaan perseorangan. Sehingga jalannya dan pemodalannya akan ditanggung oleh pemilik. Karena merupakan usaha mandiri maka dengan demikian seluruh harta kekayaan sang pemilik modal akan menjadi jaminan perusahaan.

Usaha perseorangan adalah suatu bentuk usaha pribadi yang menanggung resiko secara pribadi dan mencakup Usaha kecil dan menengah (UMK) yang akan terjadi menjadi tanggungan pribadi dan diatur dalam **UU RI nomor 20 Tahun 2008**. Modalnya berasal dari pribadi dan seluruh keuntungan yang diperoleh dari usaha ini akan menjadi hak pemilik.