

***BUSINESS MODEL CANVAS***  
**“ LAKA ”**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Dalam Menyelesaikan  
Program Diploma III  
Program Studi Manajemen Divisi Kamar  
Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung



Oleh :

**ISMAIL HAKIM**

**Nomor Induk: 201621355**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DIVISI KAMAR**

**JURUSAN HOSPITALITI**

**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA**

**BANDUNG**

**2020**

**LEMBAR PENGESAHAN**

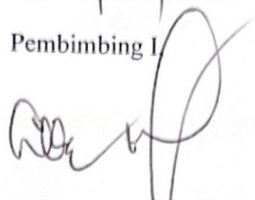
JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

**BUSINESS MODEL CANVAS LAUNDRY KARPET  
" LAKA "**

NAMA : ISMAIL HAKIM  
NIM : 201621355  
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN DIVISI KAMAR  
JURUSAN : HOSPITALITI

Bandung, 12/02/2020

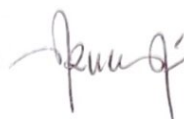
Pembimbing I,



Lucky Karsuki, BA, MM.  
NIP. 19610129.199303.1.1001

Bandung, 12/02/2020

Pembimbing II,



Wanti Arum Wanti, S.Sos., MM.Par  
NIP. 19650814.199703.2.002

Bandung, .....2020

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik dan  
Kemahasiswaan,

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

Menyetujui,

Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung

Faisal, MM.Par.,CHE  
NIP. 19730706 199503 1 001

## PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Ismail Hakim  
Tempat/Tanggal Lahir : Bandung, 18 Desember 1997  
NIM : 201621355  
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi yang berjudul:  
**“BUSINESS MODEL CANVAS : LAKA”**  
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, 23 September 2019

Yang membuat pernyataan,



ISMAIL HAKIM

NIM : 201621355

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang selalu melimpahkan rahmat dan karunia-nya atas berkat dan izin-nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “***BUSINESS MODEL CANVAS : LAUNDRY KARPET***”. Penulisan Tugas Akhir 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 Tugas Akhir ini penulis mendapat banyak bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir 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 Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc. selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
3. Bapak Lucky Karsuki, BA., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Divisi Kamar Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung dan juga selaku pembimbing I yang telah membantu memberikan banyak saran yang membangun dalam penyusunan dan penulisan Tugas Akhir penulis.
4. Bapak Edison Sitompul, S.Sos., MM. selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.

5. Ibu Wanti Arum Wanti, S.Sos., MM.Par. selaku pembimbing II yang telah memberikan saran tambahan untuk Proposal Usulan Tugas Akhir ini menjadi lebih baik dan memberikan acuan untuk memberikan yang terbaik.
6. Seluruh dosen prodi Manajemen Divisi Kamar Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung yang telah memberi pengetahuan dan dukungan untuk penulis.
7. Orang Tua Penulis tercinta, Dadang Koswara dan Nunuy Nurhayati yang selalu mendoakan dan memberi dukungan dari segala sisi sehingga penulis dapat seperti sekarang ini.
8. Kakak, Adik dan Keluarga Besar Penulis tercinta, Sofia Firda Fauziah, Muhammad Hanif dan Danial Zain Pamungkas yang selalu mendoakan dan memberi dukungan dari segala sisi sehingga penulis dapat seperti sekarang ini.
9. Teman satu kelas saya, yang telah berjuang bersama – sama selama 3,5 tahun ini. Serta rekan – rekan penulis yang lain tidak dapat disebutkan satu persatu.

Demikian yang dapat penulis sampaikan, penulis berharap Tugas Akhir ini dapat diterima dan bermanfaat bagi semuanya.

Bandung, 18 Desember 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	v
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	vii
<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
<b>A. Latar Belakang</b> .....	1
<b>B. Gambaran Usaha Sejenis</b> .....	5
<b>C. Analisis Peluang dan Hambatan</b> .....	6
<b>D. Jenis Badan Usaha</b> .....	9
<b>BAB II ASPEK PRODUK</b>	
<b>A. Nama dan Jenis Produk</b> .....	11
<b>B. Alasan dan Keunggulan Produk</b> .....	13
<b>C. Penyajian dan Kemasan Produk</b> .....	15
<b>D. Perhitungan Biaya Produksi dan Nilai Jual</b> .....	17
<b>BAB III RENCANA PROMOSI / PEMASARAN</b>	
<b>A. Riset Pasar</b> .....	22

<b>B. Strategi Promosi</b> .....	27
<b>C. Media Promosi</b> .....	29
<b>D. Proyeksi Penjualan</b> .....	30
 <b>BAB IV ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA</b>	
<b>A. Job Analysis dan Job Description</b> .....	31
<b>B. Struktur Organisasi</b> .....	39
<b>C. Manning Budget/ Anggaran Tenaga Kerja</b> .....	40
<b>D. Service Scape (Layout &amp; Standard Operational Procedure)</b> .....	41
 <b>BAB V ASPEK KEUANGAN</b>	
<b>A. Metode Pencatatan Akutansi</b> .....	46
<b>B. Project Income Statement</b> .....	46
<b>C. Investasi</b> .....	54
<b>D. Penentuan Titik Impas/ Break Even Point</b> .....	56
<b>E. Return Of Investment</b> .....	60
 <b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	61
 <b>IDENTITAS PENULIS</b> .....	64

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>		<b>Halaman</b>
Tabel 2.1	Jenis Produk Pelayanan Laka .....	13
Tabel 2.2	Maksimal Produksi Pencucian Karpet.....	18
Tabel 2.3	Target Penjualan Tahun Pertama.....	19
Tabel 2.4	Biaya Operasional Laka.....	20
Tabel 2.5	Nilai Jual Produk Berdasarkan Jenis Pelayanan.....	21
Tabel 3.1	Proyeksi Penjualan Laka Dalam 5 Tahun.....	30
Tabel 4.1	Deskripsi Kerja Laka.....	37
Tabel 4.2	Anggaran Tenaga Kerja.....	40
Tabel 4.3	Standar Operasional Prosedur Laka.....	43
Tabel 5.1	Biaya Operasional Laka.....	48
Tabel 5.2	Target Penjualan Pelayanan Laka Selama 5 Tahun.....	49
Tabel 5.3	Perkiraan Nilai Depresiasi Per-Tahun.....	50
Tabel 5.4	<i>Income Statement</i> Laka Pada Tahun Pertama .....	51
Tabel 5.5	Rincian <i>Income Statement</i> Selama 5 Tahun.....	52
Tabel 5.6	Biaya Investasi Laka.....	54



Tabel 5.7 Rincian Fixed Cost dan Variable Cost..... 56

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>		<b>Halaman</b>
Gambar 1.1	Presentase Pengusaha di Asean.....	1
Gambar 1.2	Proses Operasional Mulia Laundry.....	6
Gambar 2.1	Logo Laka.....	12
Gambar 2.2	Mesin Cuci Karpet Hayikama.....	14
Gambar 2.3	Mesin Pengering karpet.....	14
Gambar 4.1	Layout Kantor Operasional Laka.....	41
Gambar 4.2	Layout Kantor Operasional Laka.....	42
Gambar 4.3	Layout Kantor Operasional Laka.....	42

## EXECUTIVE SUMMARY



Laka merupakan salah satu usaha yang bergerak pada bidang pencucian atau laundry khususnya pencucian karpet. Nama dari Laka sendiri adalah singkatan untuk Laundry Karpet, pengucapan yang mudah dan logo yang simple membuat brand ini mudah dikenali, apalagi usaha ini merupakan usaha yang jarang ditemui. Biasanya proses pencucian karpet memerlukan area yang luas dan waktu yang cukup lama karena proses pengeringannya yang sulit, apalagi dengan factor cuaca sekarang yang seringkali tidak menentu sehingga kadang karpet yang telah dicuci malah menjadi berbau tidak sedap. Laka menggunakan mesin cuci khusus karpet otomatis yang berteknologi tinggi untuk menunjang kebutuhan masyarakat dalam melakukan pembersihan pada salah satu barang rumah tangga ini. Dengan teknologi yang

dimilikinya Laka dapat mencuci karpet dengan sangat cepat dan menghasilkan pencucian dan pembersihan terhadap karpet yang maksimal. Dengan pelayanan antar jemput cucian karpet juga akan mempermudah setiap konsumen untuk melakukan pencucian karpetnya dengan lebih mudah, dengan hanya menghubungi Laka melalui telepon atau media sosial konsumen dapat mencuci karpetnya dengan hanya diam dirumah. Berada di daerah Kota Bandung dan sekitarnya membuat Laka juga mempunyai pasar yang banyak, jumlah komplek perumahan yang sudah tidak terhitung lagi di Bandung dan sekitarnya dapat menjadikan usaha ini adalah usaha yang cukup menjanjikan, mengingat masih minimnya pesaing dalam usaha ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alexandri, Moh Benny, 2008. *Manajemen Keuangan Bisnis*, Alfabeta, Bandung.
- Bastian, Indra. (2005). *Akuntansi sector public*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Bintoro dan Daryanto. (2017). *Manajemen Penilaian Kinerja Karyawan*. Yogyakarta: Penerbit Gava Media
- Dharmmesta, Basu Swastha. (2011). *Materi Pokok Manajemen Pemasaran*, Edisi Kedua Cetakan Pertama. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Darsono, A. (1995). *Tata Graha Hotel*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Daryanto. (2011). *Manajemen Pemasaran* : Sari kuliah, Bandung : Satu Nusa
- David, F. R. (2006). *Manajemen Strategis* . Edisi ke-3 . Jakarta: Salemba Empat.
- Handoko, T. Hani 2011, *Manajemen Personalia Sumberdaya Manusia*, Yogyakarta: BPFE
- Hisrich, R., Peters, M., & Shepherd, D. (2008). *Kewirausahaan* (Edisi 7 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Jones, Charles P., Siddharta Utama, dkk. (2009). *Investment-Analysis and Management (An Indonesian Adaption)*. Jakarta : Salemba Empat.

- Kotler, Philip. (2011). *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta : Salemba
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2016). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edii13. Jilid 1. Jakarta:Erlangga
- Kotler, Philip dan Keller. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jilid Satu. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga
- Krajewski, Lee J., Larry P. Ritzman, dan Manoj K. Malhotra. (2007) *Operation Management : Process ang Value Chains*. New jersey : Pearson Prentice Hall
- Moekijat. 2000. *Kamus Manajemen*, Bandung, Penerbit CV. Mandar Maju.
- Mulia Laundry. (2019). *Tentang Kami* Diakses dari <http://mulialaundry.com/tentang-kami/>
- Mulyadi. (2015). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta : salemba
- Nasution, A. H., dan Prasetyawan, Y. (2008). *Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Edisi Pertama. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Pemerintah Indonesia. (2008). Undang Undang Dasar 1945 Pasal 33 tentang tentang usaha perseorangan dan badan usaha bukan badan hukum, Jakarta : sekertariat negara.

- Prastowo, Dwi. (2010). *Analisis Laporan Keuangan : Konsep dan Aplikasi Edisi 3*.  
Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Rambat, L. (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi (Edisi 3 ed.)*.  
Jakarta: Salemba Empat.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT.  
Gramedia Pustaka Utama.
- Sadono, S. (2010). *Makroekonomi (Ketiga ed.)*. Jakarta: PT. Raja Grasindo Perseda.
- Sailendra. (2015). *Langkah-Langkah Praktis Membuat SOP*. Yogyakarta: Moekjijjat
- Simamora, Henry. (2012). *Akuntansi Manajemen*, Jakarta: Star Gate Publisher
- Sunariyah. (2004). *Pengantar Pengetahuan Pasar Modal Edisi 5*. Bandung :Alfabeta.
- Tjiptono, Famdy dan Gregorius Chandra, (2012). *Pemasaran Strategik Edisi 2*.  
Yogyakarta : ANDI
- Sartono, Agus. (2010) *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi Edisi 4*. Yogyakarta:  
BPFE
- Wijayanti, Titik. (2012). *Management Marketing Plan*. Jakarta: PT Elex media  
Komputindo.