

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Pengusaha merupakan pendorong ekonomi yang sangat penting bagi sebuah negara. Alasan utama karena pengusaha atau wirausaha dapat membuka satu lapangan pekerjaan di negaranya sehingga dapat mendongkrak perekonomian dan juga dapat mengurangi angka pengangguran. Perkembangan dunia usaha pada saat ini tidak dapat dipungkiri lagi karena merupakan salah satu industri yang sangat pesat dan cepat untuk tumbuh. Khususnya di Indonesia yang merupakan negara berkembang yang harus mempunyai index prestasi pengusaha yang baik agar berkembang lebih cepat sehingga visi misi utama yaitu Pancasila tercapai. Pengusaha sendiri menurut **(Mardiasmo, 2008: 36)** adalah badan atau perseorangan dalam bentuk apapun dalam kegiatan usaha dan juga pekerjaannya menghasilkan barang, melakukan usaha perdagangan, memanfaatkan barang barang yang tidak berwujud.

Pengertian pengusaha menurut KBBI atau Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah orang yang mengusahakan (Perdagangan, industri, dan sebagainya) orang yang berusaha di bidang perdagangan, usahawan. Menjadi pengusaha tentu saja dapat melatih mental untuk lebih kuat ketika berhadapan dengan tantangan tantangan yang baru. Dalam pengelolaan perusahaan, kemampuan seorang pengusaha sangatlah mencerminkan hasilnya. Sehingga keberhasilan seorang pengusaha dapat dilihat dari keahlian atau kecakapan dari pengusaha yang

menggeluti usaha tersebut. Dari hal tersebut bisa dilihat kemajuan atau mundurnya bisnis dapat dilihat.

Pada zaman sekarang banyak masyarakat Indonesia yang mulai berfikir untuk membuka usaha, anak muda zaman sekarang khususnya yang cenderung tidak suka bekerja dengan waktu yang diatur. Sehingga mereka cenderung memilih untuk membuat atau membuka bisnis sendiri. Untuk memulai suatu usaha atau bisnis diperlukan sebuah perencanaan yang matang.

Secara dasar bisnis berasal dari bahasa Inggris yaitu "*business*" dengan kata dasarnya "*busy*" yang berarti sibuk. Sedangkan dalam arti lain yaitu keadaan dimana seseorang atau kelompok sibuk mengerjakan suatu aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Perencanaan atau perancangan bisnis merupakan satu langkah untuk membuat suatu jenis usaha baik itu dalam bentuk barang ataupun jasa. Dalam ilmu perekonomian, bisnis merupakan suatu individu atau organisasi yang menjual jasa atau barang kepada konsumen ataupun ke bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Dalam buku yang berjudul "*Business: its nature and environment: An Introduction*". Umar mengutip bahwa bisnis adalah semua kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang bergerak dalam bidang industri yang menyediakan barang dan jasa untuk mempertahankan dan serta memperbaiki standard serta kualitas hidup mereka (Umar, 2005:3). Semua orang yang melakukan bisnis untuk mencari keuntungan bukan kerugian. Keuntungan ini dengan lingkup yang luas dapat meningkatkan perekonomian masyarakat untuk cepat mencapai kesuksesan.

Pengertian *Business Plan* menurut **(Hisrich, Peters, & Shephard, 2008)** adalah rancangan tertulis yang dibuat oleh pengusaha untuk memberi suatu gambaran tentang unsur-unsur yang relevan terdiri dari internal maupun eksternal tentang suatu perusahaan dalam membuat suatu usaha tersebut. Sedangkan menurut **(Megginson, 2000)** adalah suatu rencana tertulis yang terdapat visi dan misi, cara kerja, rincian data keuangan/permodalan serta susunan para pemilik atau manajemen, dan bagaimana cara mencapai tujuan bisnisnya.

Business Plan adalah dasar yang sangat penting bagi pengusaha untuk mengambil keputusan dan mendapatkan hasil yang dapat dicantumkan kedalam suatu dokumen perencanaan. Setiap pengusaha harus dapat mempersiapkan segala perencanaan dalam bentuk tulisan agar terlihat gambaran dari usaha tersebut dan memperjelas tujuan dari usaha tersebut. Perencanaan bisnis juga dapat menjadi pedoman untuk mempertajam suatu rencana yang diharapkan dan untuk mempermudah mencapai sasaran yang ingin dicapai. Perencanaan bisnis sangat berhubungan dengan wirausaha, dikarenakan perencanaan bisnis ini dibuat untuk menciptakan usaha yang dibuat dapat terelaksanakan atau mencapai kenyataan.

Di zaman sekarang masyarakat lebih cenderung suka dengan segala hal yang bersifat instan atau cepat, apalagi masyarakat Indonesia yang kebanyakan konsumtif. Masyarakat lebih suka mengeluarkan uangnya dan menggantinya dengan sebuah jasa daripada menghabiskan tenaganya yang dapat ia pakai untuk hal yang penting lainnya seperti, bekerja. Ataupun karena kesibukannya yang cukup padat sehingga tidak mempunyai waktu yang cukup untuk melakukan hal lain dan mereka menggantikan uangnya dengan sebuah jasa. Hal ini yang mendasari terbuatnya bisnis *Dry-Thru Laundry*. Selain alasan diatas ada juga

alasan lain penulis yang memperkuat untuk membuat bisnis tersebut yaitu seperti mempercepat proses keluar masuk pakaian ataupun linen-linen untuk dilaundry ditempat tersebut. Peluang usaha yang cukup menjanjikan karena masih sedikitnya jumlah pesaing serta salah satu lahan usaha yang cukup menjanjikan.

Dry-Thru Laundry sendiri merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang laundry terutama sepatu dan juga berbagai jenis pakaian. Yang membedakan laundry ini dengan laundry lainnya adalah konsumen dapat menunggu di kendaraannya (Lantatur). Lantatur atau layanan tanpa turun (*Drive-through* atau *Drive-thru*) adalah bisnis yang memberikan pelayanan kepada pelanggan yang dapat menunggu dikendaraannya dan barang atau layanan disajikan menggunakan jendela atau mikropon, sementara pelanggan dapat menunggu dikendaraannya.

Laundry merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang jasa maupun service. Menurut **(Rambat, 2013 : 5)** semua aktivitas yang hasilnya tidak merupakan produk dalam bentuk fisik atau nyata, yang biasanya digunakan pada saat yang sama dengan waktu yang diberikan dan memberikan nilai tambah misalnya kenyamanan, kebersihan, hiburan, kenyamanan, kesehatan atau pengurangan masalah yang dihadapi oleh konsumen. Sedangkan laundry menurut **(Bagyono, 2006 : 59)** adalah bagian dari produk housekeeping yang bertanggung jawab atas segala proses pencucian, baik pencucian pakaian tamu, seragam karyawan maupun linen hotel dan pencucian pakaian dari luar hotel. Jadi dapat disimpulkan dari dua pengertian di atas laundry merupakan bagian yang bertanggung jawab atas semua pencucian yang diterima, baik dari karyawan sendiri atau house laundry maupun dari tamu atau guest laundry.

Dengan pesatnya zaman membuat laundry tidak hanya menjadikan sebagai bagian dari operasional hotel. Kesempatan ini banyak dipergunakan masyarakat untuk membuat usaha laundry untuk rumahan ataupun untuk perusahaan yang memerlukannya. Mulai dari kalangan masyarakat menengah sampai keatas memanfaatkan peluang usaha ini karena banyaknya juga masyarakat yang bergantung dengan adanya salah satu jenis usaha ini. Dari penjelasan diatas menjadikan penulis berusaha untuk membuat sebuah perencanaan bisnis *Dry-Thru Laundry* 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.

Dengan berdasarkan uraian di atas penulis akan melakukan atau membuat suatu perencanaan bisnis *Dry-Thru Laundry* untuk menciptakan lapangan kerja baru dan agar dapat memanfaatkan peluang peluang yang ada dikalangan masyarakat Sumedang yang sering sekali menggunakan jasa laundry terutama diperkotaan berdasarkan apa yang sudah penulis cari tau karena kurangnya lahan untuk pengeringan pakaian tidaklah memadai. Sedangkan untuk pencucian sepatu sendiri banyak kerabat atau teman penulis yang memiliki 3-5 pasang sepatu yang dipakai secara rutin akan tetapi mereka jarang mencucinya dikarenakan kurangnya pemahaman akan laundry sepatu. Jadi kebanyakan masyarakat terutama mahasiswa di kota Sumedang kurangnya pemahaman tentang laundry sepatu dikarenakan penyedia laundry sepatu di kota Sumedang sangatlah sedikit. Berikut data yang dapat penulis perlihatkan menurut pencarian google.



Gambar 1.1 Laundry sepatu yang ada di sumedang.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pesaing laundry sepatu di kota Sumedang sangatlah sedikit. Oleh karena itu penulis lebih mengedepankan laundry sepatu. Yang membedakan laundry sepatu ini dengan laundry sepatu laundry lainnya yaitu proses pencucian sepatu dapat di tunggu dalam kendaraan konsumen.

Target pasar yang akan penulis tuju yaitu kalangan mahasiswa, *business man*, dan kalangan masyarakat. Dengan metode pemasaran yang akan dilakukan melalui *instagram*, *website*, dan juga media telepon yang memudahkan penulis untuk mencapai target pasar. Adapun jenis jasa yang ditawarkan seperti laundry pakaian, sehingga penulis menggabungkan dua jenis jasa tersebut dalam satu tempat. Dengan memberikan *service* yang cepat dapat menarik konsumen untuk menggunakan jasa ini.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Dry-Thru Laundry adalah satu usaha yang bergerak dalam bidang pencucian atau laundry sepatu dan juga pakaian. Nama *Dry-Thru* sendiri diambil dari gabungan dua kata yaitu *Laundry* dan *Drive-Thru*. Bisnis ini melayani pelanggan yang dapat menunggu dikendaraannya dan barang atau layanan diberikan menggunakan jendela atau mikropon, sementara pelanggan dapat menunggu dikendaraannya. Usaha ini merupakan usaha yang jarang ditemukan atau mungkin belum ada di sebagian tempat.

Yang membedakan laundry ini dengan laundry lainnya yaitu bisnis lebih dominan dengan pencucian sepatu dan memiliki service yang tidak ada di laundry lainnya. Untuk proses pencucian sepatu dapat ditunggu dan dapat dilihat oleh pemiliknya dan hanya memakan waktu beberapa menit. Konsumen juga dapat menunggu di kendaraannya.

2. Deskripsi Logo dan Nama

Nama bisnis ini diambil dari dua kata yaitu laundry dan drive-thru dikarenakan penulis ingin menciptakan sesuatu yang berbeda dari nama nama laundry lainnya. Nama ini menjadi pembeda dari laundry dan juga servicesnya. Nama bisnis ini adalah Dry-Thru yang menjadikan ciri khas untuk bisnis laundry ini. Dikarenakan pentingnya sebuah logo dalam suatu bisnis untuk logo Dry-Thru Laundry sendiri sebagai berikut:



Gambar 1.2 Logo Dry-Thru Laundry.

Dari logo tersebut penulis memasukan 3 komponen inti yaitu gambar roda atau ban, sepatu, dan juga baju. Dari setiap komponen tersebut memiliki arti masing-masing. Yang pertama roda dikarenakan diambil dari nama usaha yang menjadi pembeda diantara laundry-laundry lainnya yaitu pelanggan tidak perlu turun dari kendaraannya untuk memberikan barangnya. Kedua ada sepatu yang menjadi daya tarik dikarenakan di Sumedang sangat sedikit sekali tempat laundry sepatu. Sedangkan yang terakhir ada gambar pakaian yang tentu saja usaha ini tidak hanya memberikan jasa cuci sepatu saja tetapi pelanggan juga bisa sekalian untuk mencuci pakaiannya. Penulis memberikan warna warna yang cerah agar dapat menarik perhatian para konsumen.

3. Identitas Bisnis

Bisnis ini berencana dibangun di daerah Sumedang Jawa Barat yang bertepatan di Jl. Angkrek No. 107 Sumedang Utara. Penulis memilih daerah tersebut karena lokasi yang sangat strategis. Dekat dengan area sekolah dan

areanya diperkotaan menjadikan bisnis dapat berkembang cepat. Dan juga lokasi tersebut sering dilalui oleh banyak orang oleh sebab itu di jalan tersebut banyak sekali yang mendirikan ruko untuk memulai bisnis mereka.

C. Visi dan Misi

1. Visi

“Menjadi penyedia jasa pencucian sepatu dan pakaian terbaik dan terbesar di Indonesia”

2. Misi

- Memberikan kualitas terbaik dalam setiap pelayanan agar berkesan kepada konsumen.
- Membantu masyarakat dan pegawai untuk meningkatkan perekonomian.
- Menyediakan jasa laundry sepatu di seluruh kota besar di Indonesia.
- Memberikan ilmu tentang jasa laundry terutama laundry sepatu.

D. SWOT Analysis

Dalam memulai suatu bisnis atau usaha kita harus menganalisa dan menentukan strategi bisnis yang seharusnya dipakai supaya dapat unggul dalam menghadapi para pesaing. Ada cara agar usaha yang akan dilakukan dapat berhasil yaitu melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT sangat penting untuk seorang pembisnis untuk bisa menganalisa dan mengevaluasi bisnis yang akan didirikan. Berikut ini penjelasan dari SWOT (**Rangkuti, 2006 : 47**), yaitu:

1. Kekuatan (*Strenghts*)

Kekuatan adalah kompetensi yang memberikan keunggulan khusus bagi setiap kompetitif di pasaran. Kekuatan dari Dry-Thru Laundry ini sendiri adalah :

- Mempunyai tempat yang strategis karena diperkotaan.
- Karyawan yang ahli dalam bidangnya yaitu cuci sepatu dan pakaian biasa.
- Hasil dari pencucian bersih, wangi. Sanitasi dan hygiene sangat diperhatikan.
- Service bisa ditunggu atau Service Express kurang dari 12 jam yang membedakan dengan laundry laundry lainnya.
- Memiliki media social dan informasi yang jelas agar pelanggan dapat mengakses semua yang kami berikan.
- Masih kurangnya pesaing yang membuka bisnis atau usaha sejenis ini.

2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah kekurangan dari sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang dapat menghambat kinerja perusahaan. Kelemahan dari usaha yang akan dibuat penulis diantaranya adalah:

- Karena bisnis ini merupakan bisnis baru jadi kurangnya kepahaman dan pengalaman dalam manajemen.
- Modal yang dibutuhkan sangatlah besar.
- Membutuhkan biaya pemasaran yang besar.
- Nama brand belum terkenal.

3. Peluang (*Opportunities*)

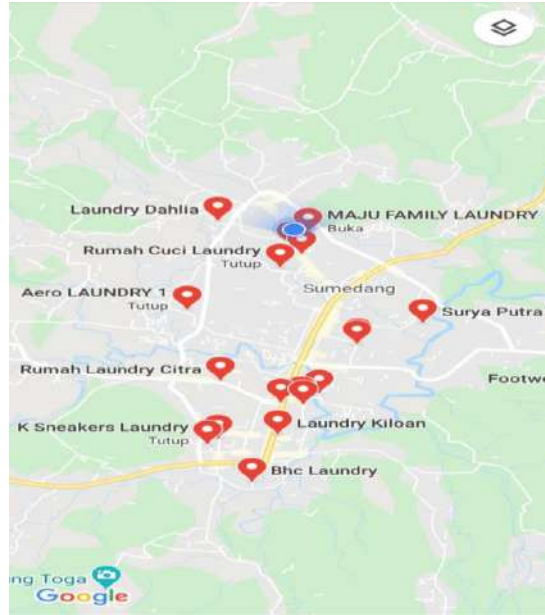
Peluang adalah kecenderungan-kecenderungan penting yang dapat menguntungkan dalam lingkungan perusahaan tersebut. Ada beberapa peluang yang menurut penulis dapat dimanfaatkan, diantaranya:

- Dengan berkembang pesatnya social media dapat dimanfaatkan untuk memasarkan produk jasa ini.
- Sedikitnya pesaing yang membuka bisnis laundry yang khususnya laundry sepatu terutama di Sumedang.
- Membuka lapangan kerja untuk masyarakat sekitar.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah situasi yang dapat merugikan atau tidak merugikan bagi perusahaan. Berikut ancaman-ancaman dalam bisnis ini:

- Sepatu yang biasanya hanya dicuci dalam jangka waktu 1-2 minggu sekali.
- Sulitnya mencari sumber air yang bersih atau memiliki PH (*Potential Hydro*) yang normal.
- Pesaing yang berkecimpung dalam bidang yang sama. Berikut contoh pesaing yang bergerak dalam bidang yang sama.



Gambar 1.3 Contoh pesaing dalam bidang yang sama.

- Perbaiki mesin apabila terjadi kerusakan.

E. Spesifikasi Produk/Jasa

Dry-Thru Laundry akan memberikan produk atau jasa dalam bidang pencucian atau *laundry* sepatu dan juga pencucian pakaian. Dengan tujuan untuk membantu masyarakat sekitar membersihkan sepatu dan pakaiannya yang masyarakat tidak mempunyai waktu lebih untuk membersihkannya. Bisnis *Dry-Thru Laundry* ini lebih berfokus kedalam bidang pencucian sepatu untuk pencucian pakaiannya sendiri sistem pemasaran atau pemberian jasanya akan sama dengan bisnis atau *laundry* pada umumnya. Berikut ini adalah jenis jasa yang akan diberikan *Dry-Thru Laundry*:

1. Flash Clean

Flash clean adalah metode atau proses pencucian sepatu yang dilakukan dengan cepat. Metode ini akan menargetkan waktu kurang lebih 15 menit.

2. Intense Clean

Intense clean atau bisa disebut deep clean ini metode pencucian yang dilakukan adalah bagian luar dan dalam dari sepatu tersebut secara detail

3. Normal Clean

Dalam metode ini proses pencucian akan sama seperti metode *intense clean* yang membedakan hanya proses pencuciannya akan memakan waktu lebih lama.

Dari ketiga jenis jasa yang diberikan akan memudahkan konsumen untuk memilih untuk melakukan pencuciannya. Bisnis ini juga menggunakan *material*, *equipment*, dan juga *supplies* yang aman untuk berbagai macam sepatu agar kualitas dari sepatu tersebut terjaga.

F. Jenis/Badan Usaha

Jenis atau badan usaha dari *Dry-Thru Laundry* ini adalah CV atau *Commanditaire Vennootschap*. Badan usaha ini dapat didirikan oleh satu atau dua orang pendiri yang tiap masing-masing pendirinya akan mempunyai tugas dan wewenang yang berbeda berdasarkan dari pemilik usaha pertama dan kedua. Untuk pemilik usaha satu adalah persero aktif yaitu aktif dalam menjalankan perusahaan dan secara penuh bertanggung jawab atas kekayaan pribadinya. Sementara untuk pemilik usaha kedua adalah persero pasif yang dimana hanya bertanggung jawab atas uang yang dia setorkan saja.

Disini penulis berperan sebagai persero aktif yang akan lebih aktif menjalankan perusahaan secara penuh tanggung jawab. CV merupakan bentuk badan usaha yang banyak dipilih oleh sebagian pengusaha dikarenakan tidak

adanya ketentuan untuk modal awal dari usaha tersebut atau dengan modal yang terbatas.

G. Aspek Legalitas

Commanditaire Vennootschap atau CV dapat didirikan dengan beberapa syarat dan prosedur yang lebih mudah dari PT. Dengan mensyaratkan pendirian oleh dua orang atau lebih, dengan menggunakan akta notaris. Tetapi didalam kitab Undang-Undang Hukum Dagang dinyatakan untuk pendirian CV tidak harus dengan akta notaris. Pada saat pembuatan CV yang harus dipersiapkan adalah sebagai berikut:

1. Nama yang digunakan dalam CV tersebut, agar tidak terjadi kesamaan nama CV dengan CV yang telah dibuat.
2. Tempat, berdirinya CV harus ada kedudukan atau tempat untuk kantor dari CV tersebut.
3. Pengurus, harus jelas terlebih dahulu organisasinya atau siapa yang akan bertindak sebagai persero aktif dan siapa yang akan jadi persero pasifnya.
4. Tujuan yang spesifik dan maksud dibuatnya CV tersebut.

Untuk menyatakan telah terbuatnya CV tersebut hanya cukup dengan akta notaris saja, namun untuk memperkokoh posisi CV tersebut harus dilengkapi dengan surat-surat lainnya seperti Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak, Surat Ijin Usaha Perdagangan, dan tanda daftar Perseroan. Dengan demikian akan lebih memudahkan dalam wadah usaha terutama dalam intansi pemerintahan.