

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bisnis di era milenial ini sangat lah berkembang pesat dimulai dari bisnis dalam bidang makanan ataupun dalam bidang jasa. Banyak sekali yang mengambil peruntungan dari bidang bisnis terutama di Indonesia, persaingan bisnis di Indonesia begitu banyak dimulai dari bisnis kecil sampai bisnis besar sehingga persaingan bisnis di Indonesia semakin kompleks terutama bisnis dalam menjual produk jasa semakin meningkat. Tetapi tidak sedikit perusahaan terutama dalam bidang jasa yang mulai tenggelam karena kalah daya saing atau mereka tidak memperhitungkan perusahaan mereka dengan baik, banyak perusahaan di bidang jasa hanya mengutamakan keuntungan mereka sendiri tanpa mempertahankan kualitas dari jasa mereka sendiri, banyak perusahaan yang baru membuka usaha tetapi tidak lama mereka tidak bisa mempertahankan usaha mereka akhirnya tutup karena mereka tidak memikirkan *planning* mereka dengan baik dan mempertimbangkan resiko-resiko yang akan di hadapi.

Untuk menghindari serta mangantisipasi masalah-masalah tersebut terjadi pada usaha yang akan di rintis maka langkah utama yang harus di lakukan adalah melakukan perencanaan dengan sematang mungkin, se-inovatif mungkin dan berbeda dengan usaha yang lain.

Diera ini banyak sekali inovatif yang dapat kita gunakan untuk membuka sebuah bisnis agar tetap mempertahankan daya saing untuk menarik minat konsumen agar konsumen dapat membeli dan merasakan jasa secara memuaskan.

Bisnis jasa pelayanan merupakan suatu kegiatan usaha yang menyediakan atau menjual tenaga seseorang yang nantinya akan dipakai untuk aktifitas berupa pelayanan jasa sebagai hasil produknya. Tujuannya untuk memudahkan dan membantu kegiatan seseorang dalam melakukan sebuah kegiatan atau memenuhi kegiatan bagi pengguna jasa bisnis pelayanan. Banyak sekali jenis usaha dibidang jasa yang bisa kita temui seperti contohnya, jasa mencuci atau *laundry service*, travel, jasa pengiriman barang, akomodasi, jasa antar jemput, dan lain sebagainya.

Pengertian bisnis menurut **Louise E. Boone (2011:5)**, “Bisnis adalah seluruh aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi system perekonomian, beberapa bisnis memproduksi barang berwujud sedangkan yang lain memberikan jasa”. Sedangkan pengertian pelayanan jasa menurut **Lukman Sampara (2000:6)**, “Pelayanan jasa adalah suatu kegiatan atau urutan kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antar seseorang dengan orang lain atau mesin secara fisik, dan menyediakan kepuasan pelanggan”.

Dengan melihat banyak nya peluang bisnis yang dapat di jalani sekarang, terutama dalam bidang jasa pelayanan maka jasa pelayanan laundry yang dapat diambil untuk membuka peluang bisnis yang menjanjikan, di jaman ini semua orang selalu ingin praktis dan instan dalam melakukan kegiatannya, walaupun harus mengeluarkan uang banyak karena mengingat kesibukannya yang begitu padat, kesibukan di kantor maupun kesibukan mahasiswa di kampus dengan padatnya

jadwal kuliah dan jadwal kerja yang begitu padat sehingga menyebabkan seseorang tidak memiliki waktu luang untuk kebutuhannya sendiri.

Berbisnis laundry adalah bisnis dibidang jasa yang sekarang menjadi *booming*. Tren yang berkembang di masyarakat lebih menyederhanakan pekerjaan rumah hingga dengan tanpa repot mencuci pakaian sehari-hari. Jumlah permintaan yang sangat kuat dari pasar laundry mulai dari ibu rumah tangga, pegawai yang tinggal di tempat kos, mahasiswa, hingga pelanggan tidak tetap.

Pengertian laundry menurut **Rumekso SE, (2001:23)** “Laundry adalah departemen yang mempunyai suatu tanggung jawab terhadap cucian yang dikirim. *Laundry* dalam bahasa Indonesia adalah penatu, pakaian kotor, cucian. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia, penatu yaitu usaha yang bergerak dibidang pencucian juga penyetrikaan pakaian. *Laundry* adalah dengan sistem pembayaran berdasarkan berat pakaian yang di cuci. Berat yang ada pada pakaian *laundry* di peroleh oleh cara menimbang berat pakaian tersebut”.

Maka dari itu membuka bisnis di bidang jasa pelayanan *laundry* ini terinspirasi dari lingkungan dan melihat adanya pasar dan menghitung peluang membuka bisnis *laundry*. Peluang membuka bisnis laundry ada dan luar biasa, bahkan bisnis laundry merupakan ladang rupiah. Karena memiliki bisnis *laundry* merupakan bisnis yang datang terus mengalir uang untuk pemiliknya. Seperti sumber air yang terus mengalir tiada henti, bisnis *laundry* pun juga bersifat demikian, dikarenakan mencuci pakaian adalah kebutuhan sehari-hari sehingga setiap hari dapat menerima pencucian pakaian. Para pengusaha *laundry* memanfaatkan peluang masyarakat yang sekarang ini sangat bergantung dengan adanya usaha dibidang pelayanan jasa karena mobilitas masyarakat yang semakin tinggi. Banyak orang yang susah mengatur waktu kesehariannya untuk melakukan hal kecil seperti mencuci

pakaian nya sendiri, dikarenakan aktivitas yang begitu padat sehingga tidak memiliki waktu untuk melakukan kegiatan nya sendiri seperti contoh nya mencuci pakaian. Selain sebuah usaha *laundry* dengan menangkap peluang pasar dan kreatif membangun suatu produk yang sedikit berbeda yaitu dengan menyediakan tempat menunggu di lengkapi dengan kedai jus adapun jus yang di angkat dalam hal ini yaitu *Healthy Juice*, dimana pelanggan dapat menunggu di kedai jus. Dari sinilah tercipta sebuah ide dalam membuat bisnis atau usaha pelayanan jasa di bidang *laundry* dengan inovasi yang masih sangat baru yaitu menyediakan suatu jasa atau tenaga seseorang untuk melakukan pencucian serta penyetrikaan dan menyediakan tempat menunggu yang begitu nyaman selain itu juga dapat melakukan aktivitas di tempat tunggu seperti contohnya mengerjakan tugas bagi mahasiswa atau menyelesaikan pekerjaan kantor bagi para pekerja.

Usaha *laundry* beserta kedai jus ini bernama "*Katharo Laundry*". Seseorang dapat melakukan aktivitas nya seperti mengerjakan tugas, laporan atau pekerjaan kantor yang dapat dilakukan di luar kantor tetapi dapat mengerjakan kebutuhan nya sehari-hari seperti melaundry pakaiannya sembari menikmati jus dan juga dapat mengerjakan pekerjaan kantornya. Di lihat dari jenis usaha atau jasa yang disediakan jasa pelayanan ini tujuan pasarnya adalah untuk para mahasiswa dan pekerja kantor yang memiliki begitu banyak tugas dengan tidak memiliki waktu untuk melakukan kebutuhan melaundry pakaiannya sendiri. Usaha ini akan beroperasi di seluruh area Bandung.

GAMBAR 1.1
LOGO KATHARO LAUNDRY AND CAFE



KATHARO

Katharo Laundry menyediakan tempat menunggu yang begitu nyaman dan *efisien* untuk melakukan kegiatan lain selain hanya menunggu cucian para pelanggan selesai di cuci. Di *Katharo Laundry* ini lama pencucian yaitu selama 2 jam sehingga selama 2 jam itu para pelanggan dapat memanfaatkan waktunya untuk bersantai ataupun mengerjakan pekerjaan kantornya di kedai jus *Katharo Laundry* serta di *Katharo Laundry* ini juga disediakan perpustakaan kecil memuat beberapa buku seperti novel, koran dan majalah. Kesan yang diberikan nantinya kepada pelanggan akan berbeda dengan tempat-tempat *laundry* pada umumnya yang hanya menyediakan jasa *laundry* koin dimana hanya menyimpan cucian setelah itu menunggu di tempat cuciannya atau bisa ditinggal kemana saja, *Katharo Laundry* ini bisa ditinggal tetapi menyediakan tempat nyaman untuk para pelanggan yang ingin menunggu pakaiannya.

Sistem pelayanan *Katharo Laundry* akan menyediakan jasa berbasis *laundry* koin dengan segala proses pencucian serta penyetricaan terjamin. Hal yang membedakan usaha *laundry* ini dengan usaha *laundry* lainnya usaha ini sebagai penyedia alat untuk mencuci dimana seluruh kegiatan dilakukan sendiri oleh pelanggan dari mulai memasukan pakaian ke mesin laundry lalu pelanggan melakukan pemilihan detergen serta pewangi sendiri setelah itu cucian dapat ditinggal selama 2 jam lalu para pelanggan dapat menunggu di kedai jus. Untuk proses penyetricaan pelanggan dapat memilih paket pencucian berikut dengan setrika atau tidak. Untuk penyetricaan di lakukan manual oleh karyawan *Katharo Laundry*.

Katharo Laundry akan memberikan pelayanan semaksimal mungkin dan sesuai standar pelayanan *hospitality* yaitu dengan memberikan pelayanan yang professional dan mempunyai pribadi yang baik, tulus atau *good attitude* serta memberikan pelayanan kesan terakhir yang memuaskan, kesan terakhir disini bukan berarti target pencucian kepada pelanggan hanya cukup satu kali saja tetapi agar kesan terakhir memuaskan sehingga membuat para pelanggan selalu ingin kembali dan selalu ingin mencuci di *Katharo Laundry* lagi.

Metode pencucian dan jasa pelayanan di *Katharo Laundry* ini secara langsung pelanggan datang ke *Katharo Laundry* lalu pelanggan dapat menukar uangnya dengan koin di mesin penukaran koin yang di sediakan di *Katharo Laundry*, setelah itu pelanggan dapat memilih mesin cuci mana yang akan digunakan untuk mencuci pakaiannya, lalu pelanggan memilih detergen serta pewangi yang di sediakan di *Katharo Laundry*. Adapun pewangi yang disediakan ada berbagai macam dimulai dari wangi kopi, *flower*, *fruity* dan masih banyak lagi. Setelah itu pelanggan dapat

memilih paket yang akan di gunakan yaitu paket hanya cuci kering saja atau paket cuci kering serta setrika. Karena itulah *Katharo Laundry* hadir untuk memenuhi permintaan para konsumen. Berdirinya *Katharo Laundry* ini di harapkan mampu membantu dan memenuhi kebutuhan para konsumen terhadap laundry selain itu juga *Katharo Laundry* mengajak para pelanggan hidup sehat dengan meminum *helathy juice* yang ada di *Katharo Laundry*.

B. Gambara Umum Usaha Sejenis

Gambaran umum usaha sejenis adalah sebuah gambaran mengenai usaha-usaha lain yang menyediakan atau memiliki kesamaan dari segi pelayanan ataupun produk yang akan dijual kepada pasar. Dari usaha *Katharo Laundry* sejauh ini penulis menemuka 3 usaha sejenis laundry koin dan 3 usaha sejenis *healthy juice* dua hal ini terpisah dikarenakan belum ada yang membuka usaha *laundry* yang disediakannya kedai jus sebagai tempat menunggu serta menikmati jus tersebut dan juga dijadikan tempat mengerjakan tugas atau pekerjaan kantor. Karena usaha ini merupakan inovasi yang cukup berbeda dan belum banyak pesaing di masyarakat luas terutama di kota Bandung. Berikut adalah gambaran umum usaha sejenis dengan *Katharo Laundry*.

1. Baluko Laundry Place (Jepang)

Baluko Laundry Place yang berada di Mitaka Tokyo Jepang, adalah salah satu *laundry* yang di dalamnya disediakan kafe. Baluko Laundry Place ini mengusung tema industrial, Baluko Laundry Place ini beroperasi setiap hari mulai pukul 09.00 hingga 21.00 waktu setempat untuk *laundromat* nya sendiri buka 24 jam. Di Baluko Laundry Place ini menyediakan juga minuman serta makanan ringan.

GAMBAR 1.2

BALUKO CAFE LAUNDRY CLEANING DI JEPANG**2. Kissa Landry (Jepang)**

Kissa Laundry yang berada di Tokyo, Sumida City Jepang ini menyediakan kafe di dalam nya. Kissa Laundry buka mulai pukul 10.00 hingga 18.00 waktu setempat.

GAMBAR 1.3

KISSA LAUNDRY DI JEPANG

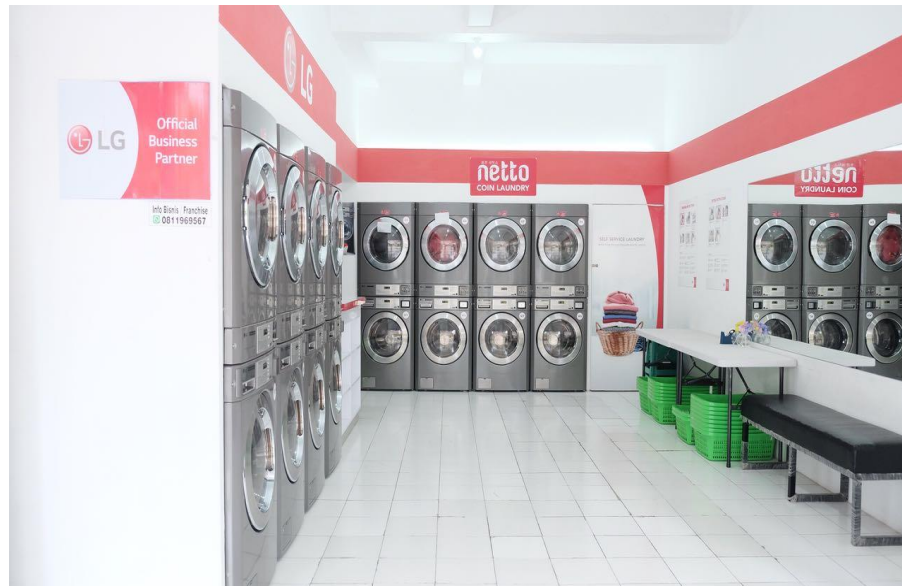
3. Pada bagian ke 3 ini penulis akan memberi gambaran usaha sejenis terpisah dalam artian laundry serta kedai jus.

- **Netto Laundry**

Netto Laundry yang terletak Jalan Ir. H. Juanda Dago Coblong Kota Bandung Jawa Barat. Netto laundry ini adalah salah satu laundry koin yang ada di Bandung yang menawarkan *self service*. Netto laundry ini menggunakan mesin LG dimana memberikan teknologi yang begitu canggih dan hemat energy.

GAMBAR 1.4

NETTO LAUNDRY DI BANDUNG



- **Los Tropis**

Los Tropis adalah salah satu kedai jus yang bias disebut kedai dengan konsep *intragamable* khususnya generasi muda dan *Los Tropis* ini

mengajak masyarakat untuk untuk berpola hidup sehat. *Los Tropis* ini berada di jalan *Los Tropis* adalah salah satu kedai jus yang bias disebut kedai dengan konsep *intragamable* khususnya generasi muda dan *Los Tropis* ini mengajak masyarakat untuk untuk berpola hidup sehat. *Los*

GAMBAR 1.5
***LOS TROPIS* DI BANDUNG**



Los Tropis ini berada di jalan Gempol Kulon No. 20, Trunojoyo Bandung Berdasarkan gambaran umum usaha sejenis, maka dapat dilihat bahwa adanya peluang membuka bisnis dari penyediaan jasa laundry dengan menambahkan inovasi yang unik berupa ruang tunggu yang nyaman yang dapat digunakan untuk bersantai sembari menunggu hasil cucianya selesai dengan tidak mengurangi kualitas, kebersihan serta pelayanan yang *professional*.

C. Analisis Peluang Dan Hambatan (SWOT)

SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), serta ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu bisnis. Analisis SWOT ini bias dijadikan patokan agar dapat mengidentifikasi suatu usaha atau rencana yang akan dijalankan. SWOT ini terbagi menjadi dua faktor yaitu kekuatan dan kelemahan termasuk ke dalam faktor internal sedangkan peluang serta ancaman termasuk ke dalam faktor eksternal.

Dalam membuat atau menciptakan suatu usaha sangatlah penting mengidentifikasi atau menganalisa mengenai peluang dan hambatan - hambatan dari faktor – faktor internal maupun eksternal di tujukan untuk mengukur dan mengetahui keberhasilan usaha yang akan dijalankan nantinya.

Pengertian SWOT menurut **David (2008:8)**, “semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis. Kekuatan atau kelemahan internal digabungkan dengan peluang atau ancaman dari eksternal dan pernyataan yang jelas menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Lalu tujuan dan strategi di tetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan”.

Fungsi dari analisis ini adalah untuk menganalisa mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan melalui analisa terhadap kondisi internal perusahaan, serta analisa mengenai peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan melalui analisa kondisi eksternal perusahaan. Analisis SWOT berfungsi untuk sebuah strategi perusahaan dan mengukur nilai keberhasilan manajemen dalam menjalankan misi dan mewujudkan visi.

Agar usaha ini berhasil upaya yang dilakukan penulis merangkum analisis SWOT dari usaha *Katharo Laundry*. Berikut penjelasan analisis SWOT dari bisnis usaha *Katharo Laundry*.

1. *Strength* (Kekuatan)

Kekuatan adalah keunggulan – keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing usaha atau kebutuhan pasar. Kekuatan merupakan kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi usaha yang ada di pasaran. Selain itu dapat digunakan untuk menganalisis tentang kelebihan apa saja yang dimiliki perusahaan seperti dari segi teknologi, kualitas hasil produksi, lokasi strategi atau unsur lain nya yang lebih menekankan pada keunggulan suatu perusahaan.

- **Menciptakan suatu jasa pelayanan dengan menambahkan inovasi baru**

Suatu inovasi dimana *Katharo Laundry* tidak hanya menyediakan jasa layanan mencuci pakaian para pelanggan melainkan memberikan rasa nyaman kepada pelanggan disaat mencuci pakaiannya. Serta mengajak para masyarakat untuk hidup sehat yaitu dengan menyediakan *Healthy Juice* untuk para pelanggan yang ingin membeli dan bersantai sembari menunggu cucian selesai.

- **Memberikan pelayanan terbaik serta terjamin nya cucian bagi para pelanggan**

Di *Katharo Laundry* para karyawan akan memberikan pelayanan semaksimal mungkin agar tamu merasa puas, dimulai dari awal pembayaran sampai hasil cucian yang terjamin kebersihan serta kerapihannya.

- **Lokasi yang strategis**

Katharo Laundry berlokasi di jalan Riau dimana di lokasi tersebut sangatlah strategis untuk menarik para pemuda untuk mencuci pakaiannya serta menunggu dan bersantai terlepas dari hiruk pikuk keramaian Bandung serta kesibukan yang mereka alami.

- **Konsep ruangan tunggu yang menarik atau *instagramable* serta dilengkapi dengan free wifi serta ac di dalam ruangan.**

Sudah menjadi kebutuhan umum para anak muda datang ke tempat yang nyaman serta menarik dan *instagramable* mengingat bahwa kebutuhan social media terkadang dijadikan kebutuhan yang paling utama dalam hidup mereka, serta dengan disediakannya free wifi di area kedai jus tersebut membuat para pelanggan nyaman karena dengan kondisi tersebut mereka bisa sambil nongkrong atau sambil mengerjakan tugas mereka. Serta ac yang disediakan di dalam ruangan dapat membuat para pelanggan dengan nyaman dan bersantai untuk diam di area tersebut.

- **Memberikan sistem diskon kepada para pelanggan**

Seperti diketahui bahwa penulis mendirikan *laundry* ini dengan sengaja menambahkan inovasi di dalamnya agar menarik pasar, disini penulis merencanakan untuk diadakannya diskon dimana para pelanggan akan dibuatkan sebuah kartu member dimana akan diadakan promosi jika sudah *laundry* sebanyak 9 kali makan akan gratis memilih jus yang konsumen

inginkan begitu pun sebaliknya jika ada konsumen yang sudah membeli jus sebanyak 9 kali maka akan di berikan dan di fasilitasi *laundry* gratis.

- **Harga yang terjangkau**

Harga yang di berikan oleh *katharo Laundry* masih sangat terjangkau yaitu 7000 ribu per kilo gram laundry.

Sedangkan untuk harga jus yang disediakan kisaran 20.000 sampai 35.000 per cup.

2. *Weakness* (Kelemahan)

Di dalam pembuatan suatu usaha atau perusahaan selain melihat dari unsur kekuatan, hal yang sangat penting juga mengetahui unsur kelemahan. Maka dari itu untuk mengetahui kelemahan perusahaan bisa dengan melakukan perbandingan dengan pesaing seperti apa usaha yang dimiliki perusahaan lain namun tidak dimiliki perusahaan sendiri. Berikut adalah kelemahan dari *Katharo Laundry* :

- **Banyaknya pesaing**

Sekarang ini usaha bisnis laundry bukanlah hal yang baru, usaha laundry adalah usaha yang di setiap sudut area pun dapat dengan mudah ditemui, serta dengan banyak nya para pelaku bisnis yang beroperasi antar jemput laundry.

Serta mengingat di bandung adalah salah satu daerah dimana sedang maraknya usaha dalam bidang kopi, sedikit susah untuk menarik para kaum muda agar bisa nongkrong di tempat jus.

- **Harus melakukan pemasaran yang ekstra**

Dimana usaha ini adalah usaha dengan menambahkan sedikit inovasi di dalamnya, dan biasanya masyarakat selalu ingin serba praktis dalam hal mencuci dengan contoh lebih memilih jasa antar jemput laundry dibanding *self service*. Serta harus lebih ekstra dalam memperkenalkan hidup sehat agar masyarakat dapat meminum *Healthy Juice*.

- **Modal yang sangat besar**

Sudah menjadi rahasia umum bahwa membuka usaha di bidang *laundry* merupakan usaha yang membutuhkan biaya yang sangat besar hal itu dapat dilihat dengan kebutuhan *supplies* serta membeli peralatan dan mesin – mesin yang harus ada di *laundry* itu sendiri, serta dikarenakan usaha ini adalah usaha yang menambahkan sedikit hal yang berbeda dengan *laundry* pada umumnya maka membutuhkan biaya untuk promosi dan iklan yang dapat menyebarluaskan usaha ini.

3. Opportunities (Peluang)

Peluang biasanya pada saat awal membuka dan merencanakan suatu bisnis atau usaha, dikarenakan penulis membuat usaha dikarenakan ada peluang serta melihat keuntungan untuk menghasilkan keuntungan. Unsur peluang mengenai daftar apa saja yang dikira memungkinkan usaha ini mampu bertahan dan dapat diterima oleh masyarakat luas, baik dalam jangka panjang maupun dalam jangka pendek.

- **Sebagai salah satu pelopor usaha yang menambahkan inovasi baru**

Dapat kita lihat bahwa sudah banyak sekali usaha *laundry* tersebar di daerah Bandung bahkan daerah – daerah lainnya, namun sangat jarang sekali di Indonesia terdapat usaha *laundry* yang memberikan ruangan tunggu yang nyaman dan bisa digunakan tempat bersantai serta nongkrong ditempat *laundry* tersebut.

- **Memanfaatkan jaman *milenial* untuk menarik target pasar**

Anak jaman milenial adalah jaman yang sangat mudah ditarik untuk memasarkan suatu produk atau jasa dengan catatan produk atau jasa tersebut ada unsur *instagramable* di dalamnya karena kebutuhan social media mereka menjadi nomor satu untuk hidup mereka, selain itu para anak muda dapat menjadi *influencer* bagi suatu masyarakat.

4. *Threats* (Ancaman)

Ancaman adalah hal yang penting yang dapat mengakibatkan ketidakuntungan dalam pembuatan suatu usaha, karena ancaman menentukan apakah bisnis yang akan kita buat dapat bertahan atau tidak untuk masa depan. Ancaman adalah salah satu komponen yang harus selalu diperhatikan setiap waktu karena ancaman bisa untuk jangka panjang maupun untuk jangka pendek serta bisa sewaktu – waktu bertambah ataupun berkurang.

- **Ketatnya persaingan dari usaha lain**

Persaingan dari usaha lain adalah atau hal yang harus diperhatikan karena ini adalah ancaman dari keberhasilan usaha yang akan dibuat atau di dirikan.

Begitu banyak usaha pesaing yang beroperasi di daerah usaha dimana penulis akan dirikan.

- **Banyak pesaing yang memberikan harga lebih murah**

Hal ini adalah salah satu yang harus benar-benar dipertimbangkan karena harga akan mempengaruhi minat para pelanggan.

- **Harga dari *supplier* serta mesin yang dibutuhkan begitu mahal**

Harga *supplier* yang begitu mahal serta mesin *laundry* yang sangat mahal menjadi hal yang harus sangat diperhitungkan dalam menentukan harga dalam pemasaran, karena semakin banyak usaha *laundry* yang tersebar di Indonesia maka semakin meningkat pula keperluan bahan operasionalnya.

D. Jenis Badan Usaha

Pada pasal 33 Ayat 1 dan 2 UUD 1945, Indonesia memiliki banyak badan usaha yang dikelompokkan dalam 3 jenis, yaitu Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah dan Badan Usaha Milki Swasta. Setiap Badan Usaha memiliki karakteristik dan keuntungan yang berbeda-beda. Badan usaha *Katharo Laundry* adalah BUMS (Badan Usaha Milik Swasta). *Katharo Laundry* ini termasuk jenis perusahaan perorangan CV (*commanditaire Vennootschap*) yaitu suatu bentuk badan usaha yang belum memiliki badan hukum. CV adalah suatu bentuk badan usaha yang di dirikan oleh dua orang atau lebih dimana beberapa anggotanya memiliki tanggung jawab yang tak terbatas dan sebagian anggota lainnya memiliki tanggung jawab terbatas. Persekutuan Komanditer (CV) adalah persekutuan yang didirikan oleh minimal 2 (dua) orang yang mempercayakan uang atau barang kepada seorang atau

beberapa orang yang menjalankan perusahaan. Berikut ini adalah langkah – langkah dalam membuat badan usaha :

- Pembuatan akta dan pendirian cv.
- Pembuatan surat keterangan domisili perusahaan.
- Pembuatan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- Pembuatan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SUIT).
- Pembuatan surat keterangan domisili perusahaan.
- Pembuatan tanda daftar perusahaan (TDP).

Dikarenakan *Katharo Laundry* adalah suatu badan usaha berbentuk CV dimana usaha ini membutuhkan modal usaha atau pinjaman, bentuk usaha CV ini dibagi menjadi 2 sekutu, yaitu sekutu aktif dimana orang ini yang menjalankan perusahaan dan seluruh operasional di kerjakan oleh pihak sekutu aktif dan tahu betul mengenai bagian operasional, sedangkan sekutu pasif adalah orang yang hanya memberikan modal dan dalam pengurusan atau operasional tidak ikut campur dalam pengurusan.

Katharo Laundry adalah suatu usaha yang akan bergerak di bidang jasa pelayanan yaitu berupa *laundry* dengan sistem *self service* dengan disediakan tempat menunggu yang menarik serta membuat para konsumen nyaman. Yaitu dengan disediakan kedai jus di yang menyatu dengan *Laundry* sehingga para konsumen dapat meminum jus selagi menunggu pakaiannya selesai di cuci.