



BAB I

PENDAHULUAN

A. Ide Bisnis

Di masa sekarang, masyarakat cenderung lebih menyukai sesuatu yang praktis dan cepat, terutama di wilayah metropolitan masyarakatnya serba sibuk. Kesibukan dan kebiasaan tersebut akhirnya menyebabkan masyarakat selalu merasa tidak punya waktu dalam menjaga kebersihan kasur atau sofanya. Padahal masyarakat di masa sekarang sangat memperhatikan kebersihan atau higienisnya suatu barang, terutama kaum ibu rumah tangga. Mereka selalu memperhatikan kebersihan untuk anaknya terutama balita.

Kasur dan sofa merupakan dua benda yang tidak dapat dicuci dan jarang dibersihkan, padahal sofa dan tempat tidur merupakan benda yang paling sering dipakai. Akibatnya akan berdebu, kotor, ataupun menimbulkan tungau. Berbagai kotoran pada kasur, sofa, dan karpet dapat menyebabkan reaksi alergi pada manusia. Terlebih bagi anak-anak maupun orang dewasa yang memiliki riwayat alergi terhadap kondisi tertentu, seperti debu. Tungau dapat mengakibatkan gejala gatal pada kulit, mata berair, bersin, hidung gatal, batuk, dan memicu terjadinya eksim, peradangan mukosa, dan asma. Oleh karena itu, pembersihan kasur dan sofa harus dilakukan dengan alat khusus untuk mengangkat debu, tungau, dan kotoran.

Berdasarkan faktor-faktor tersebut, akhirnya penulis memiliki ide bisnis untuk membuat sebuah bisnis jasa bersih-bersih atau *vacuum* yang khusus untuk membersihkan tungau dan debu khusus *soft furniture*. Menurut penulis bisnis ini merupakan bisnis yang menjanjikan. Mengingat zaman sekarang serba praktis dan masyarakat yang semakin peduli dengan kebersihan, membuat permintaan akan bisnis ini diminati. Hal ini dikarenakan tidak semua orang mempunyai mesin *vacuum* dan pengetahuan mengenai cara yang baik untuk membersihkannya. Melihat permasalahan tersebut, penulis melihat peluang yang bagus yang



akhirnya membuat penulis berencana untuk memutuskan mendirikan jasa *vacuum* untuk membersihkan kasur, sofa, dan karpet yang bernama *Super Clean*.

B. Tujuan dan Bidang Usaha

Penentuan tujuan sangat penting untuk keberhasilan suatu bisnis, dikarenakan dengan penetapan tujuan yang tepat maka seorang pebisnis bisa mengevaluasi dan merencanakan strategi bisnis yang tepat dan efektif, serta sebagai alat motivasi dan pengendalian.

Menurut David (2015:11), tujuan atau *objective* didefinisikan sebagai hasil spesifik yang berusaha dicapai oleh organisasi dalam mengejar misi dasarnya. Tujuan terdiri dari dua jenis yaitu tujuan jangka pendek (*short-term objectives*) dan tujuan jangka panjang (*long-term objectives*). Tujuan jangka pendek *Super Clean* adalah:

1. Menawarkan *service* yang berkualitas dan *professional*
2. Memberikan kepuasan dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dan para stakeholder
3. Target omzet tercapai

Tujuan jangka panjang *Super Clean* yaitu terus melakukan inovasi jasa, mengembangkan pangsa pasar, dan terus melakukan ekspansi bisnis sehingga menjadikan jasa ini dapat diminati oleh seluruh konsumen secara global, tidak hanya konsumen yang berada di area JABODETABEK.

C. Besarnya Peluang Bisnis

Peluang bisnis jasa *vacuum* ini bisa dikatakan sangat menguntungkan. Bisa dilihat dari perkembangan teknologi yang semakin maju dan perubahan budaya, dimana masyarakat sudah sangat peduli akan kebersihan. Pembersihan yang dilakukan sudah menggunakan alat-



alat yang sudah modern, yaitu mesin penyedot debu khusus yang mampu menyedot debu dan tungau dengan cepat. Bisnis ini memiliki peluang yang besar, yang pangsa pasar utamanya adalah ibu rumah tangga yang cenderung memperhatikan kesehatan dan kebersihan untuk anaknya, namun memiliki keterbatasan waktu untuk membersihkan *soft furniture* atau tidak tahu cara yang tepat untuk membersihkannya. Mereka masih menggunakan alat-alat tradisional, seperti sapu lidi atau kemoceng untuk membersihkan debu. Namun, tindakan tersebut kurang efisien untuk dilakukan, karena debu yang dibersihkan tidak sepenuhnya bersih, masih ada tungau yang harus menggunakan alat khusus untuk dibersihkan. Bisnis perhotelan dan rumah kost yang memprioritaskan kebersihan dan kenyamanan kamar tentunya akan rutin untuk membersihkan *soft furniture*. Perkantoran yang juga ingin seluruh *soft furniture* bersih demi kenyamanan para karyawannya juga menjadikan sebagai salah satu alasan penulis memilih untuk membuka jasa vacuum.

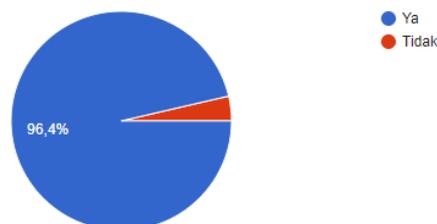
Besarnya peluang bisnis ini bisa dilihat pada Gambar 1.1 yang menunjukkan masyarakat yang berpendapat menjaga kebersihan *soft furniture* penting untuk dilakukan.

Gambar 1.1

Persentase Kepedulian Masyarakat Terhadap Kebersihan *Soft Furniture*

Menurut Anda, apakah menjaga kebersihan soft furniture itu penting?

110 tanggapan



Sumber: Kuesioner *Super Clean*, Tahun 2017



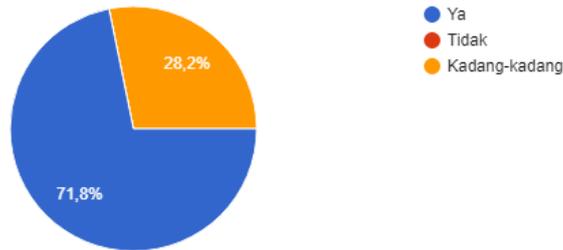
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Gambar 1.2

Persentase Kepedulian Masyarakat Terhadap Kebersihan dan Kesehatan

Apakah Anda termasuk orang yang sangat peduli terhadap kebersihan dan kesehatan?

110 tanggapan



Sumber: Kuesioner *Super Clean*, 2017

Berdasarkan Gambar 1.1 dan Gambar 1.2, dapat disimpulkan bahwa dari 110 tanggapan yang ada, sebanyak 96,4% menjawab bahwa menjaga kebersihan *soft furniture* itu sangat penting, 71,8% juga menjawab bahwa para responden merupakan orang yang sangat peduli terhadap kebersihan dan kesehatan. Hal itu menunjukkan bahwa, masyarakat sangat memperhatikan kebersihan dan kesehatan yang menunjukkan bahwa peluang terhadap permintaan akan jasa *vacuum* ini dapat dikatakan tinggi karena bisnis ini masih bersifat baru dan dibutuhkan oleh masyarakat untuk terus menjaga kebersihan dan kesehatannya.

Tabel 1.1
Jumlah Rumah Tangga Menurut Kecamatan di Kota Tangerang Tahun 2016

Kecamatan	Jumlah Rumah Tangga
Ciledug	45.121
Larangan	48.928
Karangtengah	35.034
Cipondoh	67.168
Karawaci	51.894
Kota Tangerang	561.315

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS)



Tabel 1.1 di atas menyatakan bahwa jumlah Rumah Tangga di area Tangerang berjumlah sekitar 800ribu jiwa. Angka tersebut menandakan bahwa prospek bisnis di daerah tersebut sangat baik, karena pangsa pasarnya yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa target pasar *Super Clean* di daerah tersebut sangat banyak yang dapat menjadikan permintaan terhadap bisnis ini tinggi. Oleh karena itu, peluang bisnis ini sangat baik.

D. Identitas Perusahaan

Dalam menyusun suatu rencana bisnis, pemilihan nama merupakan salah satu langkah penting karena nama akan dikenal sebagai *brand* atau merek. *Brand* menjadi suatu nilai tambah bagi produk maupun jasa. Merek yang kuat dapat menanamkan *positioning* agar konsumen dapat terus mengingat suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Menurut Kotler & Armstrong (2014:266), merek mewakili persepsi dan perasaan konsumen terhadap suatu produk dan kinerjanya.

Nama *Super Clean* dipilih sebagai *brand* dari usaha jasa *vacuum* ini, yang dimana *super* berarti luar biasa atau istimewa dan 'clean' yang berarti bersih. Jadi, *Super Clean* berarti jasa membersihkan yang akan memberikan kepuasan dan pelayanan yang luar biasa atau istimewa kepada para pelanggan dengan jaminan bahwa debu, tungau, dan kotoran lainnya akan tersedot bersih.

Identitas perusahaan sangat perlu untuk diperjelas. Identitas perusahaan membuat bisnis kita menjadi lebih dikenali, serta menjadikan konsumen percaya terhadap bisnis tersebut. Identitas perusahaan merupakan bagian dari *image* perusahaan, sehingga identitas perusahaan perlu digambarkan dengan baik yang menjadikan perusahaan memiliki *image* positif bagi konsumen. Hal ini menjadikan identitas perusahaan sebagai alat jual dan promosi. Oleh karena itu, dalam membuat sebuah identitas, sebuah perusahaan harus memiliki data yang jelas. Berikut ini penulis menetapkan data perusahaan, yaitu:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



1. Nama Perusahaan : Super Clean
2. Bidang Usaha : Jasa
3. Alamat Usaha : Jl. Poris Paradise No. 17, Tangerang
4. Kepemilikan Usaha : Perseorangan
5. Website : www.superclean.co.id
6. E-mail Usaha : super_clean@gmail.com
7. Tahun Berdiri : 2019

Pemilik usaha merupakan salah satu orang yang berperan penting dalam menentukan kemajuan bisnisnya. Pendidikan, pengetahuan, dan pengalaman merupakan salah satu faktor terpenting dalam mendirikan dan menjalankan usahanya agar usaha tersebut dapat terus mengalami perkembangan dan berlangsung. Berikut adalah data diri pribadi pemilik usaha

Super Clean:

1. Nama : Silvia Ridwan
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Tempat / Tanggal Lahir : Pontianak / 30 September 1995
4. Alamat Rumah : Jl. Poris Paradise Blok BA No. 22, Tangerang
5. No HP : 082158051487
6. Email : silviaying95@gmail.com
7. Pendidikan Terakhir : Strata Satu Ilmu Administrasi Bisnis

E. Kebutuhan Dana

Untuk merealisasikan sebuah rencana bisnis tentu pasti dibutuhkan dana atau modal sebagai investasi awal. Dana tersebut diklasifikasikan atas dasar aktiva tetap berwujud seperti tanah, bangunan, peralatan, dan lain sebagainya, aktiva tetap tidak berwujud seperti hak paten, lisensi, biaya pendirian, dan selain aktiva berwujud dan tidak berwujud dana



kebutuhan juga termasuk di dalamnya adalah modal kerja atau semua investasi yang diperlukan untuk aktiva lancar seperti kas, dan persediaan. Berikut adalah rincian dari kebutuhan dana yang dibutuhkan oleh *Super Clean* yang terdapat pada Tabel 1.1

Tabel 1.2
Kebutuhan Dana

No	Keterangan	Total
1	Kebutuhan Dana Dasar	347,992,900
2	Bahan Baku Awal	516,000
3	Perlengkapan Awal	534,900
4	Kas	65,174,980
5	Amortisasi Pra Operasional	19,706,000
Total		433,924,780

Sumber: *Super Clean*, 2017

Berdasarkan Tabel 1.2, diperlukannya dana sebesar Rp 433.924.780,00 sebagai modal yang harus penulis miliki dalam memulai usaha. Kebutuhan dana dasar sebesar Rp 347.992.900,00 merupakan dana yang diperlukan dalam menyewa bangunan, membeli mesin *vacuum*, membeli peralatan kantor, dan membeli sepeda motor. Bahan baku awal dan perlengkapan awal merupakan dana yang akan penulis keluarkan dalam membuka usaha pada bulan pertama yang masing-masing sebesar Rp 516.000,00 dan Rp 534.900,00. Saldo merupakan kas awal yang penulis miliki, dimana dana kas diperlukan untuk membayar gaji pegawai pada bulan pertama sebesar Rp 28.300.000,00, serta adanya cadangan kas sebesar Rp 36.874.980,00. Amortisasi pra operasional merupakan biaya yang akan penulis keluarkan untuk mengadakan acara *grand opening*, pembuatan papan nama, desain logo, dan pengurusan ijin. Untuk detailnya dapat dilihat pada Lampiran 7.

Penulis memutuskan untuk memilih sumber pendanaan dari tabungan penulis sendiri yang dikarenakan tidak diperlukan tata cara rumit seperti perjanjian utang-piutang maupun adanya jaminan aset yang dapat dinegosiasikan. Penulis tidak akan dikenakan beban biaya bunga yang akan menambah pengeluaran usaha.

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.