

## RENCANA BISNIS

*“Singkil Laundry”*

Di Manado, Sulawesi Utara

Natalia Christiana Lengkong

73070403

Joko Sangaji, Drs., M.Si.

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter - Jakarta 14350

**© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**





## PENDAHULUAN

Di zaman modern ini, kaum perempuan mempunyai peluang yang sama dengan pria untuk berkarir diluar rumah. Hal ini menyebabkan pekerjaan rumah tidak lagi ditangani sepenuhnya oleh sang ibu. Salah satu gaya hidup modern dari masyarakat kota adalah mencuci pakaian di tempat-tempat khusus atau dikenal dengan laundry. Dengan mengeluarkan sejumlah uang mereka tidak dipusingkan lagi dengan masalah pakaian kotor. Hal ini memberikan peluang usaha tersendiri, karena kebutuhan akan pelayanan pencucian pakaian ini terus meningkat.

Di kota-kota besar khususnya, gerai-gerai laundry terus tumbuh. Dengan bermodalkan mesin cuci dan ruangan tempat usaha yang memadai, serta didukung lokasi yang strategis, membuat prospek usaha ini semakin bagus.

Peluang usaha laundry merupakan peluang usaha yang cukup banyak dikembangkan orang untuk saat ini. Laundry merupakan salah satu bentuk layanan jasa bagi mereka yang selalu menginginkan hidup untuk lebih mudah.

Melirik dan mengembangkan peluang usaha laundry juga perlu analisa yang matang agar ke depan usaha laundry yang pemilik usaha kembangkan tidak gulung tikar.

Para mahasiswa atau pegawai kantor yang merasa cukup memiliki uang tentunya akan lebih suka untuk mencuci pakaian mereka memakai jasa laundry karena lebih nyaman, mudah dan memanjakan. Lokasi lain yang bisa pemilik usaha jadikan tempat mengelola bisnis laundry adalah kawasan sulit air bersih.

Kawasan sulit air bersih sangat membutuhkan usaha laundry terutama bagi mereka para pendatang yang merasa risih dengan kondisi air yang tidak memadai.





Daerah pariwisata juga merupakan kawasan spesial yang cukup efektif untuk mengelola sebuah usaha bisnis laundry. Di kawasan wisata biasanya orang menetapkan tarif laundry dengan harga yang cukup mahal.

Peluang usaha laundry kelola akan dapat berkembang pesat jika mampu memaksimalkan pelayanan kepada para pelanggan, baik dalam hal kualitas hasil cucian, ketepatan waktu, serta keramahan pihak pelayan.

Jika pemilik usaha mampu akan lebih baik lagi menawarkan dan memberikan jasa pelayanan prima berupa jemput dan antar hasil laundry ke alamat pelanggan yang tinggal di rumah.

#### A. Data Perusahaan

Singkil Laundry merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa cuci pakaian dan non pakaian dengan berbagai macam paket yang ditawarkan dengan sasaran utama adalah keluarga yang bertempat tinggal di daerah Singkil.

Pembelian brand name Singkil Laundry dikarenakan letak dari Singkil Laundry tepat di daerah Singkil. Singkil Laundry merupakan perusahaan perseorangan yang didirikan di sebuah ruko di kawasan padat penduduk yang beralamatkan di Jalan Singkil, No. 17A.

Berikut adalah biodata perusahaan :

- Nama Perusahaan : Singkil Laundry
- Alamat Perusahaan : Jl. Singkil, No.17A
- Email Perusahaan : singkillaundry@yahoo.com
- Facebook : Singkil Laundry



Pemilik

: Natalia Christiana Lengkong

Keperluan

: Badan Usaha Perorangan

Investasi Awal

: Rp. 325.000.000,-

Gambar 1.1

Logo Singkil Laundry

Berikut penjelasan tentang pengertian dari logo Singkil Laundry :

1. Tulisan SINGKIL LAUNDRY merupakan brand name dari bisnis ini.
2. Bulatan-bulatan warna coklat melambangkan air kotor selama pencucian berlangsung.
3. Bulatan-bulatan warna biru melambangkan air bersih setelah pencucian.



## B. Nama dan Alamat Pemilik

Nama Pemilik : Natalia Christiana Lengkong  
Jabatan : Owner (Pemilik)  
Pendidikan : Calon S1 Ilmu Administrasi Bisnis  
Alamat Pemilik : Kombos Permai Blok G No.6, Manado  
Tempat Tanggal Lahir : Manado, 26 Desember 1989  
Nomor Telepon : 081284015025  
Email : natnatwe@yahoo.com

## C. Bidang Usaha

Singkatan Laundry adalah sebuah unit usaha yang bergerak di bidang jasa pencucian pakaian dan non pakaian yang biasa disebut laundry. Jasa cuci pakaian yang diberikan disertai dengan kenyamanan layanan antar jemput. Tidak hanya itu, jasa ini juga menawarkan laundry satuan bagi konsumen yang memiliki kebutuhan untuk mencuci satuan. Tidak hanya itu, lokasi dari outlet menjadi keunggulan tersendiri bagi bisnis ini.

Selain itu, bisnis laundry sekarang sangat menjamur di kota besar seperti Jakarta dikarenakan aktivitas yang semakin padat yang juga berlaku bagi ibu rumah tangga maupun anak muda. Pemilik melihat adanya peluang pasar yang sama dengan di Manado karena jaman sekarang segala sesuatu yang diperlukan harus serba cepat dan praktis.

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



Selain itu, di daerah Singkil merupakan daerah yang sangat padat penduduk dengan berbagai macam kebutuhan yang salah satunya adalah laundry. Terdapat sebuah kawasan

sentra bisnis yang sangat cocok untuk dijadikan tempat usaha Singkil Laundry dikarenakan berada di daerah padat penduduk.

Singkil Laundry mengutamakan kepuasan konsumen dengan memberikan berbagai macam layanan jasa dan promosi yang diperlukan oleh konsumen. Selain itu, usaha ini juga tetap memperhatikan kesejahteraan lingkungan sekitar. Oleh karena itu, Singkil Laundry menggunakan Green Laundry Detergent yang 100% ramah lingkungan karena mengandung zat fosfat peroksida yang dapat menetralkan zat kimia aktif pada lingkungan sehingga mudah diuraikan oleh alam. Detergen ini mengandung lerak yang tidak memudarkan warna pakaian sehingga pakaian tetap bersih dan cemerlang seperti baru. Pewangi yang digunakan merupakan pewangi khusus yang harum dan tahan lama dengan wangi yang harum semerbak.

Pertimbangan Singkil Laundry yang berlokasi di ruko tepat di jalan Singkil dengan pertimbangan sebagai berikut:

1. Dekat pertigaan yang banyak dilalui oleh angkutan umum seperti “Tuminting, Cerene, Wonasa, Wonasa Kapleng, Wonasa Tenga, Jati”.
2. Dekat dengan pusat kota yang mudah dijangkau.
3. Padat penduduk

#### Kebutuhan Dana

Dana yang diperlukan untuk menjalankan bisnis Singkil Laundry sepenuhnya berasal dari modal sendiri yakni sebesar Rp 325.000.000,- yang akan digunakan untuk:



1. Sewa Ruko :Rp 55.000.000
2. Peralatan : Rp 87.198.500
3. Perlengkapan : Rp 44.528.137,90
4. Kendaraan : Rp 46.575.000
5. Kas awal : Rp 91.698.362,10

### ANALISIS INDUSTRI

Industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan/atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, industri adalah kegiatan memproses atau mengolah barang dengan menggunakan sarana dan peralatan, misal mesin. Menurut Badan Pusat Statistik, industri adalah sebuah kesatuan unit usaha yang menjalankan kegiatan ekonomi dengan tujuan untuk menghasilkan barang atau jasa yang berdomisili pada sebuah tempat atau lokasi tertentu dan memiliki catatan administrasi sendiri

#### Segmentasi Pasar

Menurut Kotler&Keller (2009:292),

“segmen pasar terdiri dari kelompok pelanggan yang memiliki seperangkat keinginan yang sama. Ada empat kelompok segmentasi yang digunakan secara luas untuk melakukan segmentasi pasar konsumen, yaitu: geografis, demografis, psikografis, behavioral.”



Segmentasi geografis, yang mengharuskan pembagian pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda seperti negara, wilayah, propinsi, kota, atau lingkungan rumah

Perusahaan dapat memutuskan untuk beroperasi dalam satu atau sedikit wilayah geografis atau beroperasi dalam seluruh wilayah, tetapi memberikan perhatian pada perbedaan lokal.

Segmentasi demografis, dimana pasar dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variabel usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, jenis kelamin, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, generasi, kewarganegaraan, dan kelas sosial. Variabel-variabel yang ada dalam demografis merupakan dasar yang paling populer untuk membedakan kelompok-kelompok pelanggan.

Segmentasi psikografis, para pembeli dibagi menjadi kelompok yang berbeda berdasarkan gaya hidup atau kepribadian atau nilai. Orang-orang dalam kelompok demografis yang sama dapat menunjukkan gambaran psikografis yang sangat berbeda.

Segmentasi behavioral, pembeli dibagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, pemakaian, atau tanggapan terhadap produk atau jasa tertentu.

### Gambaran Masa Depan

Untuk memprediksi bagaimana perkembangan bisnis yang akan dibangun di kemudian hari, maka diperlukan adanya gambaran masa depan. Oleh sebab itu, perlu dipelajari jumlah penduduk, daya beli, jumlah pelanggan potensial dan hal-hal yang berhubungan dengan minat konsumen di daerah tersebut.

### Visi dan Misi



Visi dari Singkil Laundry yaitu :

Menjadi laundry dengan konsep satuan yang memberikan layanan terbaik untuk pelanggan dan dikelola secara professional, sehingga memberikan keuntungan untuk pelanggan, karyawan, dan pemilik”.

Misi dari Singkil Laundry yaitu :

- a. Pelayanan yang penuh perhatian
- b. Hasil proses laundry yang bersih, rapih dan harum
- c. Ketepatan waktu dalam penyelesaian Laundry
- d. Tulus, ramah dan orientasi kepada pelanggan
- e. Produksi yang ramah lingkungan
- f. Manajemen yang solid.

### Analisis Lingkungan Makro

Analisis lingkungan bisnis yaitu mencakup PESTLE (Politic, Ekonomik, Social, Technology, Legal, dan Environmental), merupakan alat yang sangat berguna dalam memahami gambaran menyeluruh lingkungan dimana usaha yang didirikan akan beroperasi, serta kesempatan maupun ancaman yang ada disekitarnya. Dengan pemahaman lingkungan secara menyeluruh dimana usaha perusahaan berada, diharapkan agar perusahaan dapat mengambil kesempatan yang ada serta meminimalisir risiko atau ancaman.



Berikut ini akan dibahas pengaruh faktor yang merupakan bagian dari PESTLE, yaitu Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Hukum, dan Lingkungan terhadap bisnis Singkil

## 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.

Analisis PESTLE (David, 2011:124) :

### 1. Politik, Pemerintahan, dan Hukum

Faktor politik, pemerintahan dan hukum dapat merepresentasikan peluang atau ancaman bagi sebuah perusahaan, untuk industri dan perusahaan yang sangat bergantung pada kontrak atau subsidi pemerintah, ramalan dan kebijakan politik menjadi hal yang harus diperhatikan karena dapat memberi pengaruh signifikan pada perusahaan. Kesalingtergantungan global yang semakin meningkat di kalangan ekonomi, pasar, pemerintah, dan organisasi memaksa perusahaan untuk mempertimbangkan faktor potensial dari variabel politik dalam perumusan dan penerapan strategi kompetitif mereka.

Jasa laundry tidak rentan dengan perubahan dalam lingkungan politik.

Singkil Laundry merupakan usaha swasta yang tidak didukung oleh subsidi pemerintah namun tetap berpatokan pada peraturan daerah. Oleh karena itu, kondisi politik di Indonesia tidak mempengaruhi atau tidak menjadi ancaman maupun tidak akan menjadi peluang bisnis ini.

### 2. Ekonomi

Pertumbuhan ekonomi di pasar akan mempengaruhi ekonomi bisnis baik ekonomi pasar, komando, maupun campuran. Ketika pasar bertumbuh, kekayaan konsumen dan bisnis meluas. Hal ini dikarenakan ketika terjadi pertumbuhan



ekonomi yang berdampak positif pada keuangan masyarakat maka bisnis juga akan semakin meluas dikarenakan terjadi kenaikan pendapatan. Namun, jika yang terjadi sebaliknya maka setiap pengusaha yang ada harus berhati-hati karena dapat ikut berdampak pada bisnisnya. Pada masa resesi, masyarakat akan berhemat terhadap pengeluaran yang dilakukan. Sedangkan pada masa ekonomi stabil, masyarakat akan memanjakan diri untuk mendapat layanan yang serba cepat dan praktis seperti jasa laundry. Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil, inflasi yang tidak terlampaui tinggi, pendapatan masyarakat yang semakin besar akan memiliki daya beli, hal-hal ini akan menjadi peluang dalam bisnis laundry.

### 3. Sosial

Aspek utama dari faktor sosial merupakan gaya hidup dan tren di kalangan masyarakat. Dengan semakin sibuknya kegiatan yang dilakukan oleh masyarakat membuat mereka membutuhkan segala sesuatu yang cepat dan praktis termasuk jasa laundry pakaian yang dikenakan oleh masyarakat sehari-hari. Tren yang berubah adalah bahwa kini pakaian tidak lagi harus dicuci sendiri dikarenakan waktu yang diperlukan dan kesibukan lain untuk melakukannya. Hal ini akan mempengaruhi permintaan konsumen terhadap jasa laundry pakaian yang cepat, praktis dan berkualitas.

### 4. Teknologi

Semakin majunya jaman, teknologi semakin berkembang, sehingga hal ini mengharuskan banyak perusahaan untuk terus meningkatkan teknologi yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



digunakan apabila perusahaan tersebut tidak mau ketinggalan selangkah dari perusahaan lain yang telah menggunakan teknologi tercanggih saat ini. Singkil Laundry menggunakan mesin yang canggih seperti mesin pengering pakaian sehingga dalam menjalankan bisnis tidak perlu menunggu matahari untuk mengeringkan pakaian atau bisnis tidak terganggu walaupun musim penghujan terjadi sepanjang tahun karena terjadinya anomali cuaca seperti saat ini.

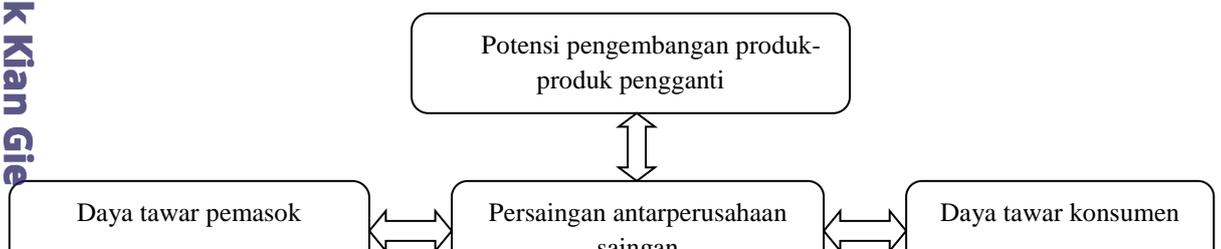
### 5. Lingkungan

Industri jasa laundry pakaian berkaitan erat dengan isu lingkungan. Hal ini dikarenakan air limbah bekas cucian yang mengandung obat-obatan kimia harus dialirkan secara benar agar tidak mencemari lingkungan. Singkil Laundry menggunakan eco green detergen yang mengandung phosphate. Bahan kimia phosphate sangat baik untuk menyuburkan tanah dan tanaman sehingga air cucian dapat ditampung dan digunakan untuk menyiram tanaman dan tanah di sekitar lingkungan outlet. Dengan kata lain, limbah yang dihasilkan oleh mesin laundry tetap ramah bagi lingkungan sekitar dan tidak mematikan ekosistem di mana limbah tersebut dibuang.

Menurut David (2011:145) model lima kekuatan Porter (Porter's Five-Forces Model) tentang analisis kompetitif adalah :“pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di banyak industri”.

**Tabel 2.4**

### **Model Lima Kekuatan dari Kompetisi**



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.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Potensi masuknya pesaing baru

Usaha laundry merupakan salah satu usaha jasa yang cepat berkembang dan menjamur yang sudah terbukti di kota besar seperti Jakarta. Singkil Laundry akan dilaksanakan di kota Manado yang juga merupakan kota besar dengan kebutuhan jasa yang sama yaitu jasa cuci pakaian dan non pakaian (laundry). Oleh karena itu, masih banyak peluang yang terbuka untuk pesaing baru. Hal ini dikarenakan untuk menjalankan usaha ini tidak terlalu sulit, sehingga ancaman pendatang baru terhadap Singkil Laundry semakin tinggi.

2. Pesaing sejenis dalam industri

Intensitas persaingan antar perusahaan saingan di bisnis jasa laundry cenderung meningkat ketika jumlah pesaing bertambah, ketika pesaing lebih setara dalam hal ukuran dan kapabilitas, ketika konsumen dapat beralih merk dengan mudah. Maka, ancaman pesaing sejenis tinggi terhadap Singkil Laundry.

3. Daya tawar pembeli

Daya tawar pembeli bisnis ini rendah, hal ini dikarenakan Singkil Laundry merupakan bisnis jasa yang berada di daerah padat penduduk dengan penawaran yang menarik seperti layanan antar jemput, pemberian bonus free 1x cuci setelah 10x cuci, ini merupakan salah satu keunggulan dari Singkil Laundry.

4. Ancaman produk/jasa pengganti

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.



Di banyak industri, perusahaan akan bersaing dengan produsen produk/jasa pengganti di industry lainnya. Tekanan dari persaingan meningkat jika harga relatif produk/jasa pengganti tersebut turun dan biaya peralihan konsumen juga menurun. Dalam hal ini, ancaman jasa pengganti terhadap jasa laundry masih rendah karena belum ada jasa sejenis yang dapat menggantikan jasa laundry.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Daya tawar pemasok

Daya tawar pemasok mempengaruhi intensitas persaingan di suatu industri, khususnya ketika terdapat sejumlah besar pemasok, atau ketika hanya terdapat sedikit bahan mentah pengganti yang bagus, atau ketika biaya peralihan ke bahan mentah lain sangat tinggi. Dalam hal ini, ada banyak terdapat sejumlah supplier peralatan dan perlengkapan laundry dengan kualitas yang hampir sama. Oleh karena itu, daya tawar pemasok bisnis laundry rendah sehingga biaya yang harus dikeluarkan untuk membeli peralatan dan perlengkapan juga rendah.

Analisis Pesaing

Menurut David (2011:160), Matriks Profil Kompetitif (Competitive Profile Matrix) mengidentifikasi: “pesaing-pesaing utama suatu perusahaan serta kekuatan dan kelemahan khusus dalam hubungannya dengan posisi perusahaan sampel”.

Dalam tabel berikut adalah penilaian Competitive Profile Matrix antara ketiga laundry :

Matriks Profil Kompetitif *Singkil Laundry*

Faktor-Faktor	Bobot	<i>Singkil Laundry</i>	Si Bening	Murni
---------------	-------	------------------------	-----------	-------

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.



Keberhasilan Penting		Peringkat	Skor	Peringkat	Skor	Peringkat	Skor
Iklan	0,10	2	0,20	4	0,40	1	0,10
Fasilitas pendukung (layanan antar jemput)	0,20	4	0,80	1	0,20	1	0,20
Daya Saing Harga	0,30	2	0,60	3	0,90	4	1,20
Teknologi (mesin yang digunakan)	0,10	3	0,30	4	0,40	1	0,10
Lokasi Outlet	0,20	3	0,60	2	0,40	4	0,80
Brand Image	0,10	1	0,10	4	0,40	4	0,40
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,60</b>		<b>2,70</b>		<b>2,80</b>

Faktor yang menjadi keunggulan pada Singkil Laundry dibandingkan dengan pesaingnya adalah layanan antar jemput (skor bobot= 0,80) .

Secara keseluruhan dapat dilihat bahwa Singkil Laundry sedikit lebih baik dari para pesaingnya dengan skor total 2,60. Namun, dengan keunggulan tersebut masih ada beberapa faktor yang perlu diperbaiki seperti daya saing harga dan teknologi yang digunakan dan juga brand image.

Berikut adalah penjelasan SWOT *Singkil Laundry* :

1. Kekuatan (*Strengths*)

Lokasinya yang strategis dan berada di pusat pemukiman penduduk di daerah Singkil yang sangat mudah dijangkau oleh masyarakat perumahan di daerah tersebut.

Adanya layanan antar jemput secara gratis.

Harga yang ditawarkan oleh *Singkil Laundry* juga relatif murah dengan menyediakan jasa paket yaitu Rp 350.000 sebulan.

Menggunakan detergen ramah lingkungan (*eco green detergent*).



## 2. Kelemahan (*Weaknesses*)

**C** Brand yang belum dikenal orang.

Teknologi mesin yang masih perlu dikembangkan.

## 3. Peluang (*Opportunities*)

Pemintaan jasa yang masih sangat besar karena adanya tingkat kesibukan masyarakat tidak hanya laki-laki tetapi juga wanita diluar rumah sehingga membutuhkan jasa cuci pakaian dan non pakaian yang praktis.

Selain itu, di daerah Singkil dengan penduduk yang padat belum ada jasa *laundry* disekitar daerah tersebut.

Adanya perubahan iklim dan cuaca yang tidak menentu

## 4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman dapat datang dari pesaing baru yang sudah punya nama dan membuka di lokasi yang tidak jauh dari *outlet Singkil Laundry*.

Selain itu, pemadaman listrik juga menjadi kekhawatiran sendiri bagi bisnis ini karena memerlukan daya listrik yang cukup besar.

### Matriks SWOT *Singkil Laundry*

SWOT MATRIKS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
<b>SINGKIL LAUNDRY</b>	1. Lokasi yang strategis 2. Layanan antar jemput 3. Harga yang terjangkau	1. <i>Brand image</i> yang belum dikenal 2. Teknologi yang masih



4. Menggunakan detergen ramah lingkungan (*eco green detergent*) perlu dikembangkan

**Peluang (O)**

1. Permintaan jasa yang masih tinggi
2. Belum ada pesaing sejenis di sekitar lokasi pendirian usaha
3. Pangsa pasar yang masih potensial
4. Iklim yang tidak menentu

**Ancaman (T)**

1. Pesaing baru sejenis
2. Pemadaman listrik

**Strategi SO**

1. Melakukan pemasaran gencar dengan menyebar brosur ke sekitar lokasi pendirian usaha (S1, O2)
2. Menyediakan layanan antar jemput yang konsisten yaitu pengambilan pukul 07.30 pagi (S2, O1,O2, O3,O4)

**Strategi ST**

1. Melakukan promosi supaya lebih dikenal masyarakat (S1, T1)
2. Memperbanyak armada antar jemput untuk mencukupi permintaan (S1, S2, T1)

**Strategi WO**

1. Memasang iklan berupa spanduk di sekitar lokasi *outlet* (W1, O3)
2. Memasang nama brand di kendaraan antar jemput (W1, O1,O2,O3)
3. Menggunakan mesin yang lebih canggih (W2, O1)

**Strategi WT**

1. Konsisten dalam kualitas layanan agar menimbulkan loyalitas konsumen (W1,T1)
2. Menggunakan mesin genset untuk menghindari hambatan operasional (W2, T2)

Sumber : David (2011:327).

**GAMBARAN USAHA**

**A. Jasa**

Secara umum, jasa adalah pemberian suatu kinerja atau tindakan tak kasar mata dan sanjau pihak kepada pihak lain. Pada umumnya jasa diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan, di mana interaksi antara pemberi jasa dan penerima jasa mempengaruhi hasil jasa tersebut. Dalam pengertian yang lain, jasa adalah kegiatan yang dapat diidentifikasi, yang bersifat tak teraba, yang direncanakan untuk pemenuhan kebutuhan konsumen. Untuk menghasilkan jasa mungkin perlu atau mungkin juga tidak

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.



perlu penggunaan barang yang berwujud. Walaupun diperlukan barang berwujud, akan tetapi tidak terdapat pemindahan hak milik atas benda tersebut.

### Jasa Paket *Singkil Laundry*

Jenis Paket	Service	Harga
Per Bulan	Hitungan per bulan yaitu 50kg selama satu bulan, Senin-Sabtu. <ol style="list-style-type: none"><li>1. Pakaian yang dicuci adalah pakaian yang dipakai sehari-hari.</li><li>2. Jika pada saat pengambilan terdapat pakaian yang tidak termasuk dalam paket maka akan dikenakan <i>charge</i> harga satuan</li><li>3. Untuk paker per bulan mendapat free cuci bed cover 1pieces</li><li>4. Untuk paket per bulan akan mendapat <i>member</i> yang berkesempatan mendapat souvenir tiap akhir bulan</li><li>5. Pengambilan pakaian mulai pukul 08.30 pagi sampai pukul 17.30</li><li>6. Pembayaran dilakukan dimuka secara tunai</li><li>7. Pengambilan barang harus disertai dengan bon.</li><li>8. Pihak <i>Singkil laundry</i> tidak bertanggungjawab apabila susut atau luntur karena sifat bahannya.</li><li>9. Hak claim 6 jam setelah cucian diambil.</li><li>10. Apabila ada kerusakan atau kehilangan, maka <i>Singkil laundry</i> akan membayar ganti rugi sebesar 5x harga per kilo.</li></ol>	Rp 350.000

### Jasa Laundry Satuan *Singkil Laundry* (dalam rupiah)

Jenis Barang	Harga Satuan
Kemeja	7.000
Blazer	12.000

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



Sweater	8.000
Celana panjang/pendek	8.000
Blus	7.000
Rok panjang/pendek	8.000
Kaos/kaos berkerah	7.000
Pakaian tidur/Baby doll/Piyama	8.000
Gaun	12.000
Jaket/Rompi	10.000
Sarung/Kemben/Sarong	7.000
Pakaian dalam	6.000
Celana dalam/BH	5.000
Tank top	6.000
Handuk/Sapu tangan/Kaos kaki	8.000
Sprei/Sarung bantal/Guling	9.000
Boneka kecil (1-20cm)	6.000
Boneka sedang (20-35cm)	15.000
Boneka besar (35-50cm)	22.000
Boneka jumbo (>50cm)	45.000
Gordyn tipis /meter	4.000
Gordyn tebal /meter	5.000
Bed cover single	16.000
Bed cover double	22.000
Kebaya pendek	12.000
Kebaya panjang	15.000
Tas kecil	5.000
Tas sedang	10.000
Tas besar	15.000
Setelan mukena	12.000
Sajadah kecil	8.000
Sajadah besar	15.000
Kerudung	7.000
Bantal/guling kecil	6.000
Bantal/guling besar	10.000
Bantal/guling jumbo	15.000
Keset kecil	6.000
Keset besar	10.000
Karpet tebal /meter	10.000
Karpet tipis /meter	8.000
Taplak meja pendek	12.000
Taplak meja panjang	15.000

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Ukuran Bisnis

Berdasarkan uraian dari UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah tersebut maka Singkil Laundry tergolong dalam usaha kecil karena kekayaan

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.



bersih dari Singkil Laundry dibawah Rp 500.000.000,- yang terdiri dari peralatan, perlengkapan, dan kas.

**Peralatan dan Perlengkapan**

**Peralatan Singkil Laundry (dalam Rupiah)**

No	Nama Barang	Jumlah (unit)	Harga Satuan (dalam rupiah)	Total (dalam rupiah)
1	Kursi ruang tunggu	3	2.500.000	7.500.000
2	Kursi plastik	4	75.000	300.000
3	Meja resepsionis	1	2.500.000	2.500.000
4	AC (1 pk)	2	4.000.000	8.000.000
5	Lemari besi khusus baju	5	600.000	3.000.000
6	Telepon	1	150.000	150.000
7	Dispenser	1	250.000	250.000
8	Mesin cuci front loading EWP 85742	2	5.500.000	11.000.000
9	Dryer HUEBSCH Kap. 10 kg	2	7.500.000	15.000.000
10	Garment steamer	2	1.390.000	2.780.000
11	Setrika listrik Philip 1172	3	216.000	648.000
12	Timbangan Henherr/Excellent	3	650.000	1.950.000
13	Timbangan gantung digital	3	38.500	115.500
14	Keranjang Laundry/Laundry	10	64.000	640.000
15	Tag gun	2	50.000	100.000
16	Tan pin	3	25.000	75.000
17	Washer Extractor IPSO/HUEBSCH Kap. 10 kg	2	12.000.000	24.000.000
18	Stabilizer Matsumoto 2000 VA	2	200.000	400.000
19	Regulator Kosangas	2	65.000	130.000
20	Selang gas SNI	6	40.000	240.000
21	Selang Fleksibel/Protector	6	40.000	240.000
22	Klem besi	4	20.000	80.000
23	Box delivery	3	1.500.000	4.500.000

**Perlengkapan Singkil Laundry (dalam rupiah)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



No	Nama Barang	Harga Satuan (dalam Rupiah)	Jumlah (Unit)	Total (dalam Rupiah)
1	Pita laundry, panjang 200m	30.000/roll	3	60.000
2	Hanger Baju	12.000/10pcs	500pcs	600.000
3	Plastik Packing 30x48	100pcs = 20.000	400pcs	80.000
4	Plastik Packing 40x60	100pcs = 35.000	200pcs	70.000
5	Plastik Packing 50x75	100pcs = 75.000	200pcs	150.000
6	Tag Pin	1box = 25.000	1 box	25.000
7	Detergen Softergent	5 liter = 60.000	20 liter	240.000
8	Parfum Laundry Frezy	5 liter = 120.000	20	480.000
9	Gelas Takar 1000 ml	25.000	3	75.000
10	Spatula	20.000	3	60.000
12	Nota	135.000	10	1.350.000
13	Pulpen	10.000/pak	10	100.000
14	Aqua Galon	15.000	2	30.000
<b>Total Perlengkapan</b>				<b>3.320.000</b>

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)  
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### Kebutuhan Sumber Daya Manusia

Rencana kebutuhan sumber daya manusia *Singkil Laundry* akan meliputi kegiatan sebagai berikut:

- a. Melakukan persiapan dan seleksi tenaga kerja (*Preparation and selection*).

Persiapan dalam proses persiapan dilakukan perencanaan kebutuhan akan sumber daya manusia dengan menentukan berbagai pekerjaan yang mungkin timbul. Yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan perkiraan/*forecast* akan pekerjaan yang lowong, jumlahnya, waktu, dan lain sebagainya. Ada dua faktor yang perlu diperhatikan dalam melakukan persiapan, yaitu faktor internal seperti jumlah kebutuhan karyawan baru, struktur organisasi, departemen yang ada, dan lain-lain. faktor eksternal seperti hukum ketenagakerjaan, kondisi pasar tenaga kerja, dan lain sebagainya.

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.



b. Rekrutmen dan Seleksi.

Rekrutmen tenaga kerja/recruitment. Rekrutmen adalah suatu proses untuk mencari calon atau kandidat pegawai, karyawan, buruh, manajer, atau tenaga kerja baru untuk memenuhi kebutuhan sdm organisasi atau perusahaan. Dalam tahapan ini diperlukan analisis jabatan yang ada untuk membuat deskripsi pekerjaan/*job description* dan juga spesifikasi pekerjaan/*job specification*. Seleksi tenaga kerja/*Selection*. Seleksi tenaga kerja adalah suatu proses menemukan tenaga kerja yang tepat dari sekian banyak kandidat atau calon yang ada. Tahap awal yang perlu dilakukan setelah menerima berkas lamaran adalah melihat daftar riwayat hidup/cv/curriculum vitae milik pelamar. Kemudian dari cv pelamar dilakukan penyortiran antara pelamar yang akan dipanggil dengan yang gagal memenuhi standar suatu pekerjaan. Lalu berikutnya adalah memanggil kandidat terpilih untuk dilakukan ujian test tertulis, wawancara kerja/interview dan proses seleksi lainnya.

c. Pelatihan, Pengembangan dan Penilaian Prestasi.

Pengembangan dan evaluasi karyawan (*Development and evaluation*).Tenaga kerja yang bekerja pada organisasi atau perusahaan harus menguasai pekerjaan yang menjadi tugas dan tanggungjawabnya.Untuk itu diperlukan suatu pembekalan agar tenaga kerja yang ada dapat lebih menguasai dan ahli di bidangnya masing-masing serta meningkatkan kinerja yang ada. Dengan begitu proses pengembangan dan evaluasi karyawan menjadi sangat penting mulai dari karyawan pada tingkat rendah maupun yang tinggi.

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



- d. Memberikan kompensasi dan proteksi pada pegawai (*Compensation and protection*).

Kompensasi adalah imbalan atas kontribusi kerja pegawai secara teratur dari organisasi atau perusahaan. Kompensasi yang tepat sangat penting dan disesuaikan dengan kondisi pasar tenaga kerja yang ada pada lingkungan eksternal. Kompensasi yang tidak sesuai dengan kondisi yang ada dapat menyebabkan masalah ketenagakerjaan di kemudian hari atau pun dapat menimbulkan kerugian pada organisasi atau perusahaan. Proteksi juga perlu diberikan kepada pekerja agar dapat melaksanakan pekerjaannya dengan tenang sehingga kinerja dan kontribusi perkerja tersebut dapat tetap maksimal dari waktu ke waktu. Kompensasi atau imbalan yang diberikan bermacam-macam jenisnya. *Singkil Laundry* akan memberikan kompensasi sesuai dengan upah minimum daerah Sulawesi Utara tahun 2014 yaitu sebesar Rp. 1.900.000 (sumber : kompas.com).

**© 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Kebutuhan sumber daya manusia *Singkil Laundry* yang diperlukan adalah sebagai berikut :

- |                       |           |
|-----------------------|-----------|
| 1. Direktur           | : 1 orang |
| 2. <i>Operasional</i> | : 5 orang |
| 3. Kasir              | : 1 orang |
| 4. <i>Delivery</i>    | : 3 orang |

Latar Belakang Pemilik

Penulis selaku pemilik bisnis *Singkil Laundry* adalah seorang mahasiswa lulusan dari *Kwik Kian Gie School of Business* jurusan Ilmu Administrasi bisnis



angkatan 2009. Penulis bernama Natalia Christiana Lengkong dan lahir di Manado pada tanggal 26 Desember 1989. Penulis berasal dari keluarga pebisnis yang berkecimpung di berbagai jenis industri bisnis. Penulis mengambil jurusan Ilmu Administrasi Bisnis dikarenakan inti dari matakuliahnya adalah bisnis. Penulis termotivasi dari keluarga sehingga ingin membangun sebuah bisnis dan menjadi pebisnis. Penulis memilih bisnis *laundry* sebagai awal mula berkecimpung dalam dunia bisnis dan berlokasi di kota kelahiran yaitu Manado karena penulis merasa masih ada peluang serta potensi di industri jasa. Selain itu, penulis juga telah menganalisis lingkungan persaingan dan meyakini bahwa jasa *laundry* yang masih sedikit di kota Manado akan terus berkembang dikarenakan kepadatan kegiatan yang dilakukan masyarakat kota Manado. Penulis mengambil lokasi *outlet* bisnis yang dekat dengan rumah penulis dan kebetulan juga *outlet Singkil Laundry* berada di ruko milik penulis sendiri. Hal ini juga untuk menghemat pengeluaran untuk sewa ruko. Peluang yang ada yaitu di sekitar daerah Singkil terdapat banyak rumah yang menggunakan jasa *freelance* asisten rumah tangga khusus mencuci dan menggosok. Namun, kebanyakan asisten *freelance* ini mengambil pekerjaan di banyak rumah sehingga terkadang mereka suka datang terlambat atau bahkan tidak datang dan mengganti hari karena terkadang terdapat banyak pekerjaan di satu rumah sehingga tidak memungkinkan untuk datang ke rumah lainnya. Hal inilah yang menyebabkan penulis memiliki ide untuk membuka usaha *laundry* karena target pasar dari *Singkil Laundry* memang memerlukan jasa mencuci.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI RKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Deskripsi Rencana Operasi

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.



Sebelum memulai bisnis *Singkil Laundry*, maka penulis selaku pemilik bisnis

akan mendeskripsikan rencana operasi sebagai berikut:

1. Melakukan Perhitungan Bisnis

Sebelum menjalankan sebuah bisnis perlu untuk menghitung berapa jumlah dana yang diperlukan sebagai modal untuk menjalankan bisnis tersebut, maka *Singkil Laundry* akan melakukan perhitungan bisnis agar mendapat keuntungan dengan jumlah modal sebesar Rp 325.000.000,-

2. Survei lokasi

*Singkil Laundry* menggunakan lokasi yang baru saja di bangun oleh orang tua pemilik dan ruko tersebut di bangun untuk membuka usaha dan di percayakan kepada pemilik bisnis ini, dengan demikian pemilik tidak perlu repot-repot untuk mensurvei lokasi untuk bisnis ini. Lokasi *Singkil Laundry* berada di daerah yang strategis dan padat penduduk, oleh karena itu ini merupakan salah satu peluang *Singkil Laundry* dalam mempromosikan bisnis ini.

3. Merekrut tenaga kerja

*Singkil Laundry* merukrut tenaga kerja dengan cara memasang iklan di koran dan dengan cara *mouth to mouth*.

4. Mencari *supplier* peralatan dan perlengkapan bisnis

Sebelum memulai bisnis, ada baiknya membuat perincian mengenai apa saja peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan kemudian mencari *supplier* yang terpercaya dan berkualitas. Pencarian *supplier* dilakukan melalui internet dan juga membandingkan harga dengan *supplier* lokal. Jika sudah ada

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



persetujuan *supplier* yang cocok dengan bisnis, maka akan dilakukan pemesanan

#### Menata *Outlet*

Jika peralatan dan perlengkapan sudah memadai disertai dengan terpenuhinya kebutuhan akan tenaga kerja yang menjalani proses operasional, maka ada baiknya mulai menyusun outlet sedemikian rupa agar memudahkan kelancaran proses operasional.

#### Memberikan *training* kepada karyawan

Jika peralatan dan perlengkapan sudah ada, maka saatnya untuk melatih karyawan agar mereka tahu apa saja pekerjaan yang harus dilakukan dan bagaimana cara melakukannya dengan baik dan benar.

#### Pembuatan SIUP

Untuk prosedur pembuatan SIUP biasanya dilakukan di kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan daerah tingkat II atau setingkat dengan kabupaten / kota setempat.

Berikut tahapan dan persyaratan untuk mendapatkan SIUP :

- a. Pemilik atau pelaku usaha mengurus sendiri atau melalui kuasa yang dikuasakan ke kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan setempat.
- b. Mengambil formulir pendaftaran, mengisi formulir SIUP / PDP bermaterai Rp 6.000 yang ditandatangani oleh pemilik usaha. Kemudian formulir yang sudah diisi kemudian di fotocopy sebanyak dua rangkap, yang dilengkapi dengan syarat – syarat berikut :
  - 1) Fotocopy akte pendirian usaha / badan hukum sebanyak 3 lembar
  - 2) Fotocopy KTP ( Kartu Tanda Penduduk ) sebanyak 3 lembar
  - 3) Fotocopy NPWP sebanyak 3 lembar

### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



- 4) Fotocopy ijin gangguan / HO sebanyak 3 lembar
- 5) Neraca perusahaan sebanyak 3 lembar
- 6) Gambar denah lokasi tempat usaha

Untuk biaya pembuatan SIUP disesuaikan dengan peraturan daerah masing-masing, karena tiap daerah memiliki tarif yang berbeda – beda.

#### Pendaftaran NPWP

Pendaftaran akan dilakukan secara elektronik melalui *website* pajak yang resmi yaitu [www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id) Selanjutnya memilih menu *e-Registration* ([ereg.pajak.go.id](http://ereg.pajak.go.id)). Kemudian, pilih menu “buat *account* baru” dan isilah kolom sesuai yang diminta.

Setelah itu akan masuk ke menu “Formulir Registrasi Wajib Pajak Orang Pribadi”. Isilah sesuai dengan Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang dimiliki. Lalu, akan memperoleh Surat Keterangan Terdaftar (SKT) Sementara yang berlaku selama 30 (tiga puluh) hari sejak pendaftaran dilakukan. Cetak SKT Sementara tersebut beserta Formulir Registrasi Wajib Pajak Orang Pribadi sebagai bukti sudah terdaftar sebagai Wajib Pajak. Tanda tangani formulir registrasi, kemudian dapat dikirimkan/disampaikan langsung bersama SKT Sementara serta persyaratan lainnya ke Kantor Pelayanan Pajak seperti yang tertera pada SKT Sementara tersebut. Setelah itu akan menerima kartu NPWP dan SKT asli. (sumber: [www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id))

#### Mengurus izin Pembuangan Air Limbah

Permohonan Izin Pembuangan Air Limbah Buangan dari sebuah perusahaan skala besar diserahkan kepada Dinas Perizinan dengan membawa lampiran berupa :

- a. Fotokopi KTP pemohon;

### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 9. Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



- b. Fotokopi Akta Pendirian Perusahaan;
- c. Fotokopi IMB, *site plan* berikut gambar denah dan situasi;
- d. Fotokopi Surat kepemilikan tanah atau keterangan status kepemilikan tanah;
- e. Keterangan domisili Perusahaan dari Lurah/Camat setempat;
- f. Surat pernyataan tidak keberatan dari tetangga yang bersebelahan dengan lokasi usaha;
- g. Fotokopi bukti pelunasan PBB tahun terakhir;
- h. Peta lokasi pembuangan ke sumber air minimal skala 1:100 dan peta situasi skala 1:1000;
- i. Proposal teknis rencana volume air yang akan dibuang ke sumber air saluran/sungai;
- j. Gambar konstruksi bangunan yang telah mendapat persetujuan dari instansi setempat lengkap dengan bangunan ukur (*water meter*) serta memperhatikan garis sempadan sungai/saluran;
- k. Rekomendasi dari Cabang Dinas Perairan;
- l. Rekomendasi dari Badan Pengelola Lingkungan Hidup kota setempat;
- m. Rekomendasi dari Badan Pengendali Lingkungan Hidup Provinsi setempat bila pembuangan ke sungai Lintas Kota/Kabupaten;
- n. Rekomendasi/Serbaguna dari Lurah dan Camat setempat.

**C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

10. Melakukan Pemasaran

Pemasaran dilakukan dengan cara menyebarkan selebaran di daerah Singkil dan sekitar, juga menggunakan media social Facebook.

11. Pembukaan Outlet

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.



Rencana pembukaan outlet *Singkil Laundry* akan dilakukan pada bulan Januari 2015.

© Hak cipta milik IBI KTG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Proses Jasa

*Singkil Laundry* memiliki jam operasional setiap hari Senin-Sabtu mulai pukul 08.30-17.30 dengan proses jasa yang terdiri dari 6 tahap :

1. Tahap pengambilan/ penerimaan *order*

Jika terjadi penerimaan *order*, maka pegawai yang ditugaskan akan mengambil pakaian langsung ke rumah *customer* pada pukul 07.30 pagi, kemudian akan dilakukan pencatatan pakaian sesuai dengan paket yang diambil. Setelah dicatat, maka pegawai akan kembali ke *outlet* agar pakaian yang sudah dicatat dapat dicuci.

2. Tahap pencucian

Sebelum dicuci, pakaian akan diberi *tagname* sesuai dengan nama pelanggan masing-masing agar tidak tertukar dengan milik pelanggan lainnya. Setelah itu, pakaian akan dipisahkan dari yang luntur. Dikarenakan adanya kebebasan kapasitas mencuci, maka sebelumnya akan dilihat apakah kebutuhan dari satu pelanggan bisa mencukupi satu mesin cuci, jika iya maka satu mesin cuci untuk satu pelanggan. Jika yang dicuci hanya sedikit, maka pakaian tersebut akan dicampur untuk mempercepat proses pencucian yang dikarenakan keterbatasan mesin produksi.

3. Tahap pengeringan

Jika pakaian tersebut sudah kering, maka akan dimasukkan dalam mesin pengering kira-kira 2 jam.

4. Tahap penyetrikan

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.



Pakaian yang sudah kering, akan dibagi sesuai dengan kelompok pemiliknya, lalu akan disetrika agar mempercepat tahap pengemasan.

Tahap pengemasan

Pakaian yang sudah selesai disetrika dan dikelompokkan sesuai dengan pemiliknya akan di-*recheck* sesuai dengan nota *laundry* agar tidak terjadi kesalahan.

Tahap pengantaran barang kembali ke *customer*

Jika pakaian tersebut sudah selesai dikemas maka akan diantarkan kembali kepada pemiliknya masing-masing.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

**Nama Pemasok**

Pemasok untuk *furniture Singkil Laundry* :

1. Toko Panjaitan Indah  
Jl. Panjaitan No. 60  
Manado – Sulawesi Utara  
Telepon : 0431 – 868882/1
2. Toko Kembang Indah  
Jl. Panjaitan No. 3  
Manado – Sulawesi Utara  
Telepon – 0431 – 862634

Pemasok untuk Peralatan dan Perlengkapan *Singkil Laundry* :

1. Toko PARKER  
Jl. Dotulolong Lasut No. 36  
Manado – Sulawesi Utara

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Telepon : (tidaktercantum)



Pasarlaundry.com

Jl. TebetTimurDalam Raya No. 149 (dengan perjanjian)

Jakarta Selatan – 12820.

Telepon : (lewat email)

Pemasok Kendaraan *Singkil Laundry* :

1. Tridjaya Motor

Jl. Samrat No.7

Manado – Sulawesi Utara

Telepon : 0431- 840200

Pemasok Elektronik *Singkil Laundry* :

1. Toko BINA KARYA

Jl. Walanda AA Maramis No. 117.

Manado – Sulawesi Utara

Telepon : 0431 – 852700 ; Fax : 0431 – 863554

Pemasok Percetakan (Nota, *Banner*, Kartu Nama, Brosur) *Singkil Laundry* :

1. Percetakandan Printing Edelwice

Jl. 17 Agustus No. 46

Manado – Sulawesi Utara

Telepon : 0431 – 3449975

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



## Teknologi

Ⓒ Teknologi yang digunakan di *Singkil Laundry* yaitu mesin cuci dan mesin pengering pakaian berkapasitas 10 kg dengan kapasitas produksi 70-80 kg. Dengan adanya penggunaan mesin ini maka akan menghemat waktu dan memperlancar proses operasional *Singkil Laundry*.

Selain itu, dari sisi pemasaran, *Singkil* memiliki satu *tablet* yang diperuntukkan untuk melakukan pemasaran dan juga berkomunikasi dengan konsumen yaitu melalui *facebook*.

## PERENCANAAN PEMASARAN

Perencanaan pemasaran merupakan persyaratan inti bagi pemasar. Manfaat penyusunan sebuah rencana antara lain: mendorong pemikiran sistematis mengenai masa depan, meningkatkan koordinasi, menetapkan standar kinerja untuk mengukur tren, memberikan dasar logis bagi pembuatan keputusan, meningkatkan kemampuan untuk menangani perubahan, dan meningkatkan kemampuan untuk mengidentifikasi peluang pasar.

Menurut Solehudin Murpi dan Dea Tantya Iskandar (2011:86),

“rencana pemasaran merupakan salah satu hal penting demi kesuksesan pemasaran. Dengan adanya rencana pemasaran, perusahaan dan tim marketing dapat terbantu untuk tetap fokus pada proses pemasaran, seperti apa yang harus tercapai dan bagaimana cara mencapainya.” Rencana pemasaran dibagi menjadi dua yaitu produk dan jasa.

### A. *Product* (Produk/Jasa)

Menurut Solehudin Murpi dan Dea Tantya Iskandar (2011:107),



“produk merupakan bentuk penawaran organisasi jasa yang ditunjukkan untuk mencapai tujuan melalui pemuasan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Produk dapat berupa apa saja (fisik dan non fisik) yang dapat ditawarkan kepada pelanggan potensial untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tertentu. Produk merupakan semua yang ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, diperoleh, dan digunakan atau dikonsumsi untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang berupa fisik, jasa, orang, organisasi, dan ide.”

*Singkil Laundry* merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa, jasa yang ditawarkan oleh *Singkil Laundry* yaitu, jasa *laundry* atau cuci pakaian dan non pakaian yang menyediakan paket per-bulan dan juga fasilitas antar jemput yang merupakan keunggulan dari usaha ini yang belum dimiliki oleh pesaing lain dari *Singkil Laundry*.

### C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

#### B. Price (Harga)

Menurut Solehudin Murpi dan Dea Tantya Iskandar (2011:107),

“bauran harga berkenaan dengan kebijakan strategis dan taktis, seperti tingkat harga, struktur diskon, syarat pembayaran, dan tingkat diskriminasi harga di antara berbagai kelompok pelanggan. Harga menggambarkan besarnya rupiah yang harus dikeluarkan seorang konsumen untuk memperoleh satu buah produk dan hendaknya harga dapat dijangkau oleh konsumen.”

Penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik bisnis *Singkil Laundry* menggunakan penetapan harga umum (*going rate pricing*) yaitu berdasarkan perbandingan dengan harga pesaing. Harga yang ditawarkan *Singkil Laundry* sangat terjangkau.

#### C Place (Tempat)

Menurut Solehudin Murpi dan Dea Tantya Iskandar (2011:109),

“saluran distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi pelanggan. Tempat di mana produk tersedia dalam sejumlah saluran distribusi dan outlet yang memungkinkan konsumen dapat dengan mudah memperoleh produk. Lokasi merupakan faktor penting dalam menentukan toko karena lokasi yang strategis menentukan volume penjualan. Lokasi

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.



merupakan unsur pemuasan konsumen (fulfillment) yang paling kritis. Jika lokasinya tepat, maka bisnis akan cepat berkembang”

Saluran distribusi yang diterapkan di jasa *Singkil Laundry* adalah distribusi



Hak cipta milik IBI KIKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

yang langsung dari produsen ke konsumen. Dalam hal ini jasa yang ditawarkan langsung dari *Singkil Laundry* ke konsumen tanpa melewati perantara.

#### D. Promotion (Promosi)

Menurut Solehudin Murpi dan Dea Tantya Iskandar (2011:108),

“bauran promosi meliputi berbagai metode, yaitu iklan, promosi penjualan, penjualan tatap muka dan hubungan masyarakat. Bauran promosi menggambarkan berbagai cara yang ditempuh perusahaan dalam rangka menjual produk ke konsumen.”

#### Ramalan Penjualan

Menurut Jakfar (2013:61) peramalan adalah : “pengetahuan dan seni untuk memperkirakan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang pada saat sekarang”.

Menurut Jakfar (2013:61), dilihat dari segi penyusunannya peramalan dibagi menjadi dua :

- Peramalan bersifat subyektif merupakan peramalan yang didasarkan atas dasar perasaan atau *feeling* dari seseorang yang menyusunnya. Dalam hal ini pandangan dan pengalaman masa lalu dari orang yang menyusun sangat menentukan hasil ramalan.
- Peramalan bersifat obyektif merupakan peramalan yang didasarkan atas data dan informasi yang ada, kemudian dianalisis dengan menggunakan teknik atau metode tertentu. Data yang digunakan biasanya data masa lalu untuk beberapa periode.

*Singkil Laundry* menggunakan peramalan bersifat subyektif.

## Ramalan Penjualan *Singkil Laundry* tahun 2015

Jenis	Jumlah Barang	Harga Satuan (dalam rupiah)	Total Penjualan
<b>Paket Bulanan</b>	<b>60</b>	<b>350.000</b>	<b>21.000.000</b>
Kemeja	30	7.000	210.000
Blazer	20	12.000	240.000
Sweater	30	8.000	240.000
Celana panjang/pendek	40	8.000	320.000
Blus	30	7.000	210.000
Rok panjang/pendek	25	8.000	200.000
Kaos/kaos berkerah	30	7.000	210.000
Pakaian tidur/Baby doll/Piyama	20	8.000	160.000
Gaun	10	12.000	120.000
Jaket/Rompi	10	10.000	100.000
Sarung/Kemben/Sarong	10	7.000	70.000
Pakaian dalam	15	6.000	90.000
Celana dalam/BH	12	5.000	60.000
Tank top	15	6.000	90.000
Handuk/Sapu tangan/Kaos kaki	30	8.000	240.000
Sprei/Sarung bantal/Guling	30	9.000	270.000
Boneka kecil (1-20cm)	10	6.000	60.000
Boneka sedang (20-35cm)	15	15.000	225.000
Boneka besar (35-50cm)	10	22.000	220.000
Boneka jumbo (>50cm)	7	45.000	315.000
Gordyn tipis /meter	20	4.000	80.000
Gordyn tebal /meter	30	5.000	150.000
Bed cover single	30	16.000	480.000
Bed cover double	25	22.000	550.000
Kebaya pendek	15	12.000	180.000
Kebaya panjang	15	15.000	225.000
Tas kecil	25	5.000	125.000
Tas sedang	14	10.000	140.000
Tas besar	12	15.000	180.000
Setelan mukena	25	12.000	300.000
Sajadah kecil	25	8.000	200.000
Sajadah besar	15	15.000	225.000
Kerudung	30	7.000	210.000
Bantal/guling kecil	30	6.000	180.000
Bantal/guling besar	20	10.000	200.000
Bantal/guling jumbo	15	15.000	225.000
Keset kecil	20	6.000	120.000
Keset besar	22	10.000	220.000
Karpet tebal /meter	78	10.000	780.000
Karpet tipis /meter	100	8.000	800.000
Taplak meja pendek	25	12.000	300.000
Taplak meja panjang	30	15.000	450.000
<b>TOTAL</b>			<b>30.970.000</b>

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) 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.

Berikut ini adalah perincian ramalan penjualan *Singkil Laundry* :



1. Pada bulan Januari 2015 sudah mulai ada pendapatan dikarenakan pada masa pra *opening* sudah dilakukan pemasaran agar konsumen menjadi tahu dan tertarik dengan jasa *Singkil Laundry*.
2. Pada bulan Februari 2015, terjadi kenaikan penjualan sebesar 5% dikarenakan masih awal pembukaan sehingga masih banyak konsumen yang belum tahu mengenai layanan jasa yang ditawarkan oleh *Singkil Laundry*
3. Pada bulan Maret 2015, terjadi kenaikan penjualan sebesar 5% karena *Singkil Laundry* melakukan pemasaran yang lebih gencar tentang layanan jasa yang ditawarkan.
4. Pada bulan April 2015, masih ada kenaikan penjualan sebesar 5%. Hal ini dikarenakan para konsumen tertarik dengan pemasaran yang dilakukan oleh *Singkil Laundry*
5. Pada bulan Mei 2015 masih terjadi kenaikan penjualan sebesar 7% karena adanya pemasaran *mouth to mouth* sehingga semakin banyak konsumen yang menggunakan jasa *Singkil Laundry*.
6. Pada bulan Juni 2015 terjadi penurunan penjualan sebesar 5% karena bulan ini adalah bulan liburan anak sekolah sehingga banyak konsumen yang pergi berlibur.
7. Pada bulan Juli 2015 terjadi kenaikan penjualan 20% dikarenakan bulan ini adalah bulan yang bertepatan dengan adanya Hari Raya Idul Fitri sehingga konsumen banyak menggunakan jasa laundry, hal ini dikarenakan asisten rumah tangga yang pulang ke kampung halaman.
8. Pada bulan Agustus 2015 kembali terjadi kenaikan penjualan sebesar 5% hal ini dikarenakan konsumen yang tadinya pergi berlibur sekarang sudah kembali lagi

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



berhubung liburan sudah selesai sehingga urusan cuci mencuci pakaian di percayakan kepada *Singkil Laundry*.

**© Hak cipta milik IBI BKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Pada bulan September sampai bulan Oktober 2015 terjadi penjualan sebesar 5% hal ini dikarenakan konsumen sudah mulai merasakan nyaman menggunakan jasa dari *Singkil Laundry*.

Pada bulan November 2015 kembali terjadi kenaikan penjualan sebesar 10% hal ini dikarenakan konsumen yang sudah nyaman menggunakan jasa *Singkil Laundry* dan juga di tambah promosi *mouth to mouth* yang lebih sering terjadi.

Pada bulan Desember 2015 terjadi penurunan penjualan sebesar 5%. Hal ini dikarenakan sudah memasuki libur Natal dan Tahun Baru, sehingga banyak konsumen yang pergi berlibur.

Untuk awal tahun 2016 terjadi kenaikan sebesar 5% penjualan yang disebabkan karena banyaknya konsumen yang pulang dari liburan Natal dan Tahun Baru, sehingga banyak pakaian kotor yang harus dicuci dan konsumen masih capek habis berlibur, sehingga konsumen mempercayakan lebih memilih untuk menggunakan jasa *laundry*.

persentase kenaikan ramalan penjualan di atas berdasarkan survey yang dilakukan oleh penulis melalui telepon kepada pesaing yang tentunya sudah disesuaikan dengan jasa yang diberikan oleh *Singkil Laundry* dan target yang dituju oleh bisnis ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Pengendalian Pemasaran

Menurut Kotler dan Keller (2008: 428),

“ada empat tipe pengendalian pemasaran yang diperlukan perusahaan, yaitu pengendalian rencana tahunan, pengendalian profitabilitas, pengendalian efisiensi, dan pengendalian strategis.”

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. Pengendalian rencana tahunan

Tujuannya adalah untuk memastikan apakah perusahaan tersebut mencapai sasaran penjualan, laba, dan sasaran-sasaran lainnya yang sudah ditetapkan dalam rencana tahunannya.
2. Pengendalian profitabilitas

Tujuannya adalah untuk memeriksa apakah perusahaan masih menghasilkan laba atau tidak
3. Pengendalian efisiensi

Tujuannya adalah untuk mengevaluasi dan meningkatkan efisiensi pengeluaran dan dampak biaya pemasaran. Efisiensi terbagi menjadi :

  - a. Efisiensi tenaga pemasaran

Manajer penjualan perlu memantau indikator efisiensi utama berikut ini di wilayahnya:

    - 1) Jumlah kunjungan rata-rata per wiraniaga per hari
    - 2) Waktu kunjungan penjualan rata-rata per kontak
    - 3) Pendapatan rata-rata per kunjungan penjualan
    - 4) Biaya rata-rata per kunjungan penjualan
    - 5) Biaya jamuan per kunjungan penjualan
    - 6) Persentase pesanan per 100 kunjungan penjualan
    - 7) Jumlah pelanggan baru per periode
    - 8) Jumlah pelanggan yang hilang per periode
    - 9) Biaya tenaga penjualan sebagai persentase penjualan total
  - b. Efisiensi Iklan



Banyak manajer yakin bahwa hampir mustahil mengukur apa yang mereka peroleh dari dana iklannya tetapi seharusnya dicoba melacak statistik-statistik berikut :

- 1) Biaya iklan per seribu pembeli sasaran yang dijangkau sarana media
- 2) Persentase pendengar yang memperhatikan, melihat, atau menghubungkan dan membaca sebagian besar iklan cetak
- 3) Pendapat konsumen tentang isi dan efektivitas iklan tersebut
- 4) Sebelum dan sesudah pengukuran sikap terhadap produk tersebut
- 5) Jumlah pertanyaan yang dirangsang iklan tersebut
- 6) Biaya per pertanyaan.

Manajemen dapat mengambil sejumlah langkah untuk meningkatkan efisiensi iklan termasuk melakukan tugas yang lebih baik dalam memposisikan produk, menetapkan tujuan, melakukan pra pengujian pesan, menggunakan teknologi komputer untuk memandu pemilihan media, mencari pembelian media yang lebih baik, dan melakukan pasca pengujian.

c. Efisiensi promosi penjualan

Promosi penjualan mencakup puluhan alat untuk membangkitkan minat pembeli dan uji coba produk. Untuk meningkatkan efisiensi promosi penjualan, manajemen seharusnya mencatat dampak biaya dan penjualan masing-masing promosi. Manajemen seharusnya mengamati statistik berikut:

- 1) Persentase penjualan yang diperoleh berdasarkan kesepakatan
- 2) Biaya pajangan per rupiah penjualan
- 3) Persentase kupon yang ditukarkan
- 4) Jumlah pertanyaan yang dihasilkan suatu peragaan

**© 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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



d. Efisiensi distribusi

Manajemen perlu mencari penghematan distribusi dalam pengendalian persediaan, lokasi gudang, dan cara transportasi. Statistik yang dapat dilacak sebagai berikut :

- 1) Biaya logistik sebagai persentase penjualan
- 2) Persentase pesanan yang diisi dengan tepat
- 3) Persentase pengiriman tepat waktu
- 4) Jumlah kesalahan penagihan

4. Pengendalian strategis

Dari waktu ke waktu, perusahaan-perusahaan perlu melakukan pengkajian kritis atas seluruh sasaran dan efektivitas pemasaran. Masing-masing perusahaan seharusnya secara berkala menilai kembali pendekatan strategisnya terhadap pasar dengan efektivitas pemasaran dan audit pemasaran.

a. Pengkajian efektivitas pemasaran

Efektivitas pemasaran suatu perusahaan atau divisi tercermin dalam sejauh mana perusahaan atau divisi tersebut memperlihatkan lima sifat orientasi pemasaran: filosofi pemasaran, organisasi pemasaran terpadu, informasi pemasaran yang memadai, orientasi strategis, dan efisiensi operasional.

b. Audit pemasaran

Audit pemasaran adalah pemeriksaan yang komprehensif, sistematis, independen, dan berkala tentang lingkungan, tujuan, strategi, dan kegiatan pemasaran suatu perusahaan atau unit bisnis dengan maksud menentukan bidang-bidang yang bermasalah dan peluang dan untuk merekomendasikan suatu rencana tindakan untuk memperbaiki kinerja pemasaran perusahaan tersebut.

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



Berdasarkan tipe-tipe pengendalian pemasaran tersebut, maka *Singkil Laundry* akan melakukan beberapa pengendalian pemasaran sebagai berikut

1. Melakukan *feedback*

*Feedback* dilakukan untuk mensurvei tentang kepuasan konsumen kepada layanan dan kinerja yang diberikan oleh *Singkil Laundry*. *Feedback* dilakukan secara online (melalui Facebook) dan juga bias dengan mengisi *form* yang disediakan oleh *Singkil Laundry*.

2. Mengontrol pemasaran *online*

Pemasaran secara online lewat *facebook* dan juga email akan di update terus sesuai dengan promo-promo yang akan disampaikan kepada konsumen dan juga mengupdate info-info lain dari *Singkil Laundry*.

3. Observasi pemasaran

Observasi yang dilakukan oleh *Singkil Laundry* dengan cara melihat pemasaran yang dilakukan oleh pesaing. Observasi ini meliputi cara pemasaran yang dilakukan, promosi yang diberikan, serta kemungkinan layanan yang belum diberikan.

4. Evaluasi kinerja pemasaran

Setelah melakukan observasi, maka *Singkil Laundry* dapat mempertimbangkan dan memutuskan apakah perlu mengikuti pemasaran yang dilakukan oleh pesaing atau tidak yang akan disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan yang ditargetkan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## PERENCANAAN ORGANISASI

### A. Bentuk Kepemilikan



Menurut Solehudin Murpi dan Dea Tanyo Iskandar (2011:36),

“pemilihan bentuk usaha sangat penting untuk diperhatikan karena mempunyai dampak keberlangsungan bagi suatu usaha seperti modal dan *asset* yang diizinkan dan pengurusan izin akan lebih mudah dilakukan. Selain itu, bila suatu saat terjadi sengketa atau masalah, bentuk badan usaha ini akan memberikan gambaran yang lebih jelas di depan mata hukum bila dibandingkan dengan bentuk badan usaha lainnya yang tidak memiliki bentuk badan hukum yang jelas”.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Selain itu, perlu juga diketahui apa saja kelebihan dan kekurangan bentuk badan usaha tersebut. Hal ini dimaksudkan agar seorang pebisnis mengetahui konsekuensi logis dipilihnya badan usaha tersebut.

Menurut Solehudin Murpi dan Dea Tanyo Iskandar (2013:35-58) jenis-jenis badan usaha terbagi menjadi 7, yaitu

“badan usaha perorangan, badan usaha kelompok/ persekutuan, firma, CV (*Comanditaire Voenootschap*), PT (Perseroan Terbatas), Badan Usaha Koperasi, dan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)”.

*Singkil Laundry* termasuk badan usaha perorangan dengan modal yang dikeluarkan adalah sepenuhnya milik sendiri. Badan usaha perorangan adalah usaha yang dimiliki, dikelola dan dipimpin oleh seseorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan. Dalam hal ini izin usaha secara relatif dapat dikatakan lebih ringan dan lebih sederhana persyaratannya dibandingkan dengan jenis perusahaan lainnya.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

### Struktur Organisasi

Sementara itu, menurut Solehudin Murpi S.T. dan Dea Tanyo Iskandar (2013:131), “struktur suatu organisasi adalah suatu susunan yang terdiri atas fungsi-fungsi dan hubungan-hubungan yang menyatakan keseluruhan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan”.

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.

## Struktur Organisasi *Singkil Laundry*



Sumber daya yang dibutuhkan oleh bisnis *Singkil Laundry* :

1. *Owner* merangkap sebagai Direktur

Pemilik akan merangkap sebagai Direktur yang mengawasi jalannya proses bisnis *Singkil Laundry* dan juga yang bertugas mengawasi keuangan.

Tugas seorang *owner* merangkap sebagai seorang manager yaitu :

- Menetapkan peraturan operasional *Singkil Laundry*
- Mengontrol dan juga mengawasi jalannya bisnis
- Mengarahkan karyawan yang membutuhkan pertolongan
- Memotivasi, masukan, nasihat dan juga sekaligus memberi teguran kepada karyawan yang melanggar aturan
- Mengontrol *Social media*
- Menampung saran dan kritik dari konsumen juga karyawan
- Membuat laporan keuangan
- Mengontrol pembelian perlengkapan dan juga peralatan yang dibutuhkan
- Memberikan gaji setiap bulan kepada karyawan.

2. *Operational*

*Operational* yang dibutuhkan oleh *Singkil Laundry* yaitu sebanyak 5 orang.

Tugas *Operational* :

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



KWIK KIAN GIE  
SCHOOL OF BUSINESS

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



- a. Melayani konsumen
- b. Memisahkan pakaian
- c. Memberi *nametag*
- d. Melakukan proses pencucian
- e. Melakukan proses penyerikaan
- f. Membantu proses pengemasan

Persyaratan pekerja :

- a. Wanita, umur 16 – 35 tahun
- b. Memiliki ijazah SMP/SMA/SMK
- c. Berpenampilan yang bersih, sopan, dan juga rapih
- d. Berpengalaman di bidang laundry
- e. Ramah dalam melayani dan berkomunikasi dengan konsumen

Administrasi

Administrasi yang dibutuhkan oleh *Singkil Laundry* yaitu 1 orang.

Tugas administrasi :

- a. Melayani konsumen
- b. Merangkap sebagai kasir
- c. Menerima order
- d. Mencatat data konsumen

Persyaratan pekerja :

- a. Wanita, umur 16 – 35 tahun
- b. Memiliki ijazah SMP/SMA/SMK
- c. Berpenampilan yang bersih, sopan, dan juga rapih

**© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



- d. Disiplin dan teliti
- e. Berpengalaman di bidang laundry
- f. Ramah dalam melayani dan juga berkomunikasi dengan konsumen.

**C 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

**4. Operational Delivery**

*Operational Delivery* yang dibutuhkan oleh *Singkil Laundry* yaitu sebanyak 3 orang.

Tugas dari *Operational Delivery* yaitu :

- a. Mengambil laundry di rumah konsumen
- b. Mencatat apa saja yang akan di laundry
- c. Kembali ke outlet dengan membawa barang yang akan di laundry
- d. Membantu pengemasan barang yang sudah selesai di laundry
- e. Membawa kembali barang yang sudah di laundry ke rumah konsumen.

Persyaratan pekerja :

- a. Laki-laki, umur 16 – 35 tahun
- b. Memiliki ijazah SMP/SMA/SMK
- c. Berpenampilan yang bersih, sopan, dan rapih
- d. Mempunyai sim C



Balas Jasa

Balas Jasa *Singkil Laundry*

Tenaga Kerja	Jumlah (orang)	Gaji/karyawan	Gaji dikeluarkan per bulan	THR	Total kompensasi
<i>Direktur</i>	1	3.500.000	3.500.000	3.500.000	45.500.000
<i>Operational</i>	5	1.900.000	9.500.000	9.500.000	123.500.000
<i>Administration</i>	1	1.900.000	1.900.000	1.900.000	24.700.000
<i>Operational Delivery</i>	3	1.900.000	5.700.000	5.700.000	74.100.000
<b>JUMLAH</b>			<b>14.900.000</b>	<b>14.900.000</b>	<b>193.700.000</b>

PENILAIAN RISIKO

Dalam menjalankan bisnis tidak akan terlepas dari risiko. Menurut Tantra Maldeva (2014:58),

“risiko merupakan konsekuensi logis apabila terjadi kesalahan maupun tidak pada perbuatan yang kita lakukan. Risiko berdampak negatif terhadap pencapaian tujuan yang diukur berdasarkan kemungkinan dan dampaknya.”

Berikut ini adalah beberapa risiko yang mungkin akan dihadapi oleh *Singkil Laundry* :

1. Pakaian yang terkena luntur karena kecerobohan karyawan
2. Pakaian yang tertukar antar pelanggan
3. Keterlambatan proses pengantaran maupun pengambilan baju
4. Kerusakan kualitas kain pakaian
5. Pakaian konsumen hilang karena kecerobohan karyawan.

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

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.



## Evaluasi Kelemahan dari Bisnis

Setiap usaha atau bisnis pasti memiliki kekuatan dan kelemahannya masing-masing. Kekuatan bisnis harus digunakan semaksimal mungkin untuk merebut peluang yang ada sehingga bisnis dapat bertahan dan bahkan berkembang. Sedangkan untuk kelemahan, setiap pebisnis harus mengetahui apa titik kelemahan dari bisnis yang dijalankan. Kelemahan tersebut harus diantisipasi dan diatasi agar di masa mendatang, bisnis tidak mengalami kerugian dikarenakan kelemahan yang ada.

Untuk itu, harus diidentifikasi kelemahan yang ada di bisnis *Singkil Laundry*, yaitu:

1. *Brand name Singkil Laundry* yang masih asing bagi calon konsumen yang memungkinkan calon konsumen masih belum percaya akan kinerja dari *Singkil laundry*.
2. Pemikiran calon konsumen bahwa pakaian yang akan mereka cuci akang digabungkan dengan pakaian orang lain.
3. Pemikiran calon konsumen bahwa pakaian yang akan dicuci akan rusak karena di masukan ke dalam mesin cuci.
4. Pemikiran calon konsumen bahwa pakaian yang akan dicuci tidak akan bersih sebersih mencuci menggunakan tangan.
5. Apabila ada pemadaman lampu akan memperhambat proses pencucian hal ini dikarenakan mesin yang digunakan menggunakan atau bergantung sepenuhnya dengan listrik.
6. Proses delivery yang masih menggunakan motor sehingga tidak dapat mengantarkan semua pesanan sekaligus.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



## Teknologi-Teknologi Baru

### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Menurut Wikipedia,

“teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Perkembangan teknologi terbaru termasuk di antaranya mesin cetak, telepon, dan internet telah memperkecil hambatan fisik terhadap komunikasi dan memungkinkan manusia untuk berinteraksi secara bebas dan skala global.”

Berikut teknologi baru yang akan digunakan *Singkil Laundry* :

#### 1. Tablet

Tablet yang digunakan yaitu keluaran terbaru yang lebih canggih sehingga mempermudah karyawan berkomunikasi dengan para konsumen lewat email dan juga facebook.

#### 2. Mesin laundry

Mesin-mesin yang digunakan untuk keperluan *Singkil Laundry* yaitu mesin-mesin yang hemat listrik sehingga ini akan menghemat pengeluaran biaya listrik *Singkil Laundry*.

### Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

## Rencana Pengendalian

Agar bisnis *Singkil Laundry* tidak terhambat dan mengalami kesulitan untuk mengelola risiko yang ada serta berdasarkan evaluasi kelemahan bisnis *Singkil Laundry*, maka akan ada beberapa rencana pengendalian risiko berupa strategi yang perlu dilakukan berkaitan dengan kenaikan permintaan dan penurunan permintaan , yaitu :

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Ketika permintaan meningkat maka *Singkil Laundry* akan melakukan strategi:

1. Antisipasi perlengkapan yang dibutuhkan agar ketika permintaan meningkat tidak kekurangan perlengkapan seperti *detergent* dan *softener*.
2. Menambah mesin *laundry* agar dapat mengantisipasi kapasitas pencucian yang meningkat.
3. Menambah karyawan agar pekerjaan dapat diselesaikan tepat waktu.
4. Menggunakan *box* pada sepeda motor agar pakaian yang *di-delivery* lebih aman sehingga menciptakan kepuasan konsumen.
5. Menyebar *form feedback* kepada para pelanggan *Singkil Laundry* untuk mengukur kinerja dari *Singkil Laundry* agar peningkatan permintaan jasad tetap bertahan dan bahkan berkembang.

Ketika permintaan terhadap jasa *Singkil Laundry* menurun, maka strategi yang dapat dilakukan:

1. Melakukan promosi dengan menyebar brosur promo yang sedang berlaku
2. Melakukan pemasaran lewat media sosial seperti *facebook*
3. Menyebar *form feedback* kepada para pelanggan untuk mengukur kinerja dari *Singkil Laundry*
4. Membuat layanan *email* dan sms untuk menampung kritik dan saran dari pelanggan atau menggunakan kotak saran di outlet *Singkil Laundry*.

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.

## PERENCANAAN KEUANGAN

### C Proforma Income Statement

Laporan laba rugi (Inggris: *Income Statement* atau *Profit and Loss Statement*) adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih. Sumber : ([http://id.wikipedia.org/wiki/Laporan\\_laba\\_rugi](http://id.wikipedia.org/wiki/Laporan_laba_rugi)).

	2015	2016	2017	2018	2019
Pendapatan	510.938.250,59	559.441.293,89	592.542.500,16	634.496.309,40	661.025.626,45
Penjualan	510.938.250,59	559.441.293,89	592.542.500,16	634.496.309,40	661.025.626,45
Keuntungan	267.800.000,00	278.512.000,00	289.652.480,00	301.238.579,20	313.288.122,37
Keuntungan	17.439.700,00	17.439.700,00	17.439.700,00	17.439.700,00	17.439.700,00
Keuntungan	9.315.000,00	9.315.000,00	9.315.000,00	9.315.000,00	9.315.000,00
Keuntungan	55.000.000,00	55.000.000,00	55.000.000,00	55.000.000,00	55.000.000,00
Keuntungan	1.350.000,00	1.485.000,00	1.633.500,00	1.796.850,00	1.976.535,00
Keuntungan	44.528.137,90	48.980.951,69	53.879.046,86	59.266.951,54	65.193.646,70
Keuntungan	13.111.450,41	14.422.595,45	15.864.854,99	17.451.340,49	19.196.474,54
Keuntungan	1.800.000,00	1.980.000,00	2.178.000,00	2.395.800,00	2.635.380,00
Keuntungan	8.513.928,84	9.365.321,72	10.301.853,85	11.332.039,28	12.465.243,21
Keuntungan	1.200.000,00	1.320.000,00	1.452.000,00	1.597.200,00	1.756.920,00
Keuntungan	15.120.000,00	16.632.000,00	18.295.200,00	20.124.720,00	22.137.192,00
Keuntungan	2.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Keuntungan	6.165.000,00	6.781.500,00	7.459.650,00	8.205.615,00	9.026.176,50
Keuntungan	443.343.217,14	461.234.068,85	482.471.285,74	505.163.795,52	529.430.390,32
Keuntungan					
Keuntungan	67.595.033,45	98.207.225,04	110.071.214,42	129.332.513,88	131.595.236,13
Keuntungan	0,00	3.695.361,25	4.288.560,72	5.251.625,69	5.364.761,81
Laba bersih	67.595.033,45	94.511.863,79	105.782.653,70	124.080.888,19	126.230.474,33

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
- a. Pengutipan hanya untuk keperluan penelitian, 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.



## Proforma Cash Flow

Menurut Dr. Kasmir, S.E., M.M. dan Jakfar, S.E., M.M. (2013:95): “Cash Flow merupakan arus kas atau aliran kas yang ada diperusahaan dalam suatu periode tertentu”.

### © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Arus kas masuk						
Modal dasar	325.000.000,00	-	-	-	-	-
Perjualan	-	510.938.250,59	559.441.293,89	592.542.500,16	634.496.309,40	661.025.626,45
<b>Total Arus Kas masuk</b>	<b>325.000.000,00</b>	<b>510.938.250,59</b>	<b>559.441.293,89</b>	<b>592.542.500,16</b>	<b>634.496.309,40</b>	<b>661.025.626,45</b>
Arus Kas Keluar						
Peralatan	87.198.500,00	-	-	-	-	-
Sewa ruko	55.000.000,00	55.000.000,00	55.000.000,00	55.000.000,00	55.000.000,00	0,00
Kendaraan	46.575.000,00	-	-	-	-	-
Arus Kas Operasional						
Perlengkapan	44.528.137,90	48.980.951,69	53.879.046,86	59.266.951,54	65.193.646,70	0,00
Pemasaran	-	1.350.000,00	1.485.000,00	1.633.500,00	1.796.850,00	1.976.535,00
Listrik	-	13.111.450,41	14.422.595,45	15.864.854,99	17.451.340,49	19.196.474,54
Telepon	-	1.800.000,00	1.980.000,00	2.178.000,00	2.395.800,00	2.635.380,00
Air	-	8.513.928,84	9.365.321,72	10.301.853,89	11.332.039,28	12.465.243,21
Internet	-	1.200.000,00	1.320.000,00	1.452.000,00	1.597.200,00	1.756.920,00
BBM	-	15.120.000,00	16.632.000,00	18.295.200,00	20.124.720,00	22.137.192,00
Gaji	-	267.800.000,00	278.512.000,00	289.652.480,00	301.238.579,20	313.288.122,37
SIUP	0,00	2.000.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Udan	-	6.165.000,00	6.781.500,00	7.459.650,00	8.205.615,00	9.026.176,50
Paiaik	0,00	0,00	3.695.361,25	4.288.560,72	5.251.625,69	5.364.761,81
<b>Total Arus Kas Keluar</b>	<b>233.301.637,90</b>	<b>421.041.330,93</b>	<b>443.072.825,28</b>	<b>465.393.051,15</b>	<b>489.587.416,36</b>	<b>387.846.805,43</b>
Arus kas bersih	91.698.362,10	89.896.919,66	116.368.468,62	127.149.449,01	144.908.893,04	273.178.821,02
Saldo kas awal	-	91.698.362,10	181.595.281,76	297.963.750,38	425.113.199,39	570.022.092,42
Saldo kas akhir	91.698.362,10	181.595.281,76	297.963.750,38	425.113.199,39	570.022.092,42	843.200.913,44

## Proforma Balance Sheet

Menurut Jakfar (2013:119):

“merupakan laporan keuangan yang menunjukkan posisi harta, utang, dan modal perusahaan pada saat tertentu. Artinya, neraca dapat dibuat untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan dalam waktu tertentu setiap saat di butuhkan.”

Laporan neraca harus menggambarkan posisi seimbang atau sama antara

nilai aset dan penjumlahan nilai utang dan modal. Namun, secara konvensional

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.



bentuk laporan neraca adalah dua bagian, yakni bagian aktiva yang menyajikan aset dan bagian passiva yang menyajikan utang dan modal. Jumlah aktiva adalah sama dengan jumlah passiva.

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Aktiva</b>						
<b>Aktiva Lancar</b>						
Kas	Rp 91.698.362	Rp 181.595.282	Rp 297.963.750	Rp 425.113.199	Rp 570.022.092	Rp 843.200.913
Perdagangan	44.528.138	Rp 48.980.952	53.879.047	Rp 59.266.952	65.193.647	Rp -
Sediaan	Rp 55.000.000	Rp -				
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>Rp 191.226.500</b>	<b>Rp 285.576.233</b>	<b>Rp 406.842.797</b>	<b>Rp 539.380.151</b>	<b>Rp 690.215.739</b>	<b>Rp 843.200.913</b>
<b>Aktiva Tetap</b>						
Peralatan	Rp 87.198.500	Rp 87.198.500	Rp 69.758.800	Rp 52.319.100	Rp 34.879.400	Rp 17.439.700
Akumulasi penyusutan peralatan	Rp -	Rp 17.439.700				
Kendaraan	Rp 46.575.000	Rp 46.575.000	Rp 37.260.000	Rp 27.945.000	Rp 18.630.000	Rp 9.315.000
Akumulasi penyusutan kendaraan	Rp -	Rp 9.315.000				
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>Rp 133.773.500</b>	<b>Rp 107.018.800</b>	<b>Rp 80.264.100</b>	<b>Rp 53.509.400</b>	<b>Rp 26.754.700</b>	<b>Rp -</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp 325.000.000</b>	<b>Rp 392.595.033</b>	<b>Rp 487.106.897</b>	<b>Rp 592.889.551</b>	<b>Rp 716.970.439</b>	<b>Rp 843.200.913</b>
<b>Passiva</b>						
<b>Modal</b>						
Modal awal	Rp 325.000.000	Rp 325.000.000	Rp 392.595.033	Rp 487.106.897	Rp 592.889.551	Rp 716.970.439
Laba ditahan	Rp -	Rp 67.595.033	Rp 94.511.864	Rp 105.782.654	Rp 124.080.888	Rp 126.230.474
<b>Total Passiva</b>	<b>Rp 325.000.000</b>	<b>Rp 392.595.033</b>	<b>Rp 487.106.897</b>	<b>Rp 592.889.551</b>	<b>Rp 716.970.439</b>	<b>Rp 843.200.913</b>

Hak cipta milik BBLK dan Insitut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

### Break Even Analysis

Break Even point (BEP) adalah suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan / profit.

TAHUN	FC	1-(VC-SALES)	BEP
2015	355.719.700,00	0,86201167	412.662.280
2016	369.048.200,00	0,86137264	428.441.980
2017	378.866.830,00	0,84979201	445.834.775
2018	391.198.894,20	0,84534387	462.768.947
2019	404.068.998,87	0,83589770	483.395.275

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



### Net Present Value

Menurut Solehudin Murpi S.T. dan Dea Tanyo Iskandar (2013:155),  
 “NPV didefinisikan sebagai metode Net Cash Flow padamasadepan didiskonkan menjadi nilai sekarang dengan menggunakan suku bunga tertentu (biaya modal) dikurangi dengan biaya investasi awal”.

Tahun	NCF	15,00%	PV of NCF
2015	89.896.919,66	0,8695652	78.171.234,48
2016	116.368.468,62	0,7561437	87.991.280,62
2017	127.149.449,01	0,6575162	83.602.826,67
2018	144.908.893,04	0,5717532	82.852.129,91
2019	273.178.821,02	0,4971767	135.818.154,39
	Total PV of NCF		468.435.626,07
	Initial Investment		325.000.000
	NPV		143.435.626,07

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### Profability Index

Profability Index menurut Solehudin Murpi dan Dea Tanyo Iskandar (2013:155-156),

“rasio antara *present value* arus kas bersih dan investasi neto. Metode ini menyarankan suatu investasi sebaaiknya diterima apabila memiliki PI lebih besar daripada satu atau sama dengan satu. Metode ini mempunyai kelebihan dan kekurangnan. Kelemahan metode ini sulit dipahami, tidak seperti metode *Payback*. Jika NPV mengukur kenaikan kemakmuran pemilik perusahaan secara absolut sementara PI mengukur kenaikan kemakmuran secara relatif.”

Berikut adalah cara perhitungan PI dari *Singkil laundry* :

Indeks Profitability	$\frac{468.435.626,0682}{325.000.000}$	=	1,441340388

Sumber : *Singkil Laundry*

Dari hasil perhitungan diatas, maka PI *Singkil Laundry* yaitu sebesar 1,441340388 >1, maka proyek ini layak untuk dijalankan.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



### **Payback Period**

Metode *payback period* (PP) menurut Jakfar (2013:101),

“merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri).”

Berikut adalah tabel 8.26 *Payback Period Singkil Laundry*

**Tabel 8.26**

#### ***Payback Period Singkil Laundry***

Tahun	Net Cash Flow	Initial
2014		325.000.000
2015	89.896.920	235.103.080
2016	116.368.469	118.734.612
2017	127.149.449	
2018	144.908.893	
2019	273.178.821	

Sumber : *Singkil Laundry*

$$\text{Payback Period} = 2 \text{ tahun} + (118.734.612 / 127.149.449 \times 12)$$

$$\text{Payback Period} = 2 \text{ tahun} + 11 \text{ bulan} + (0,205831839 \times 30)$$

$$\text{Payback Period} = 2 \text{ tahun} + 11 \text{ bulan} + 6 \text{ hari}$$

Menurut perhitungan diatas, diperkirakan *Singkil Laundry* akan mencapai titik balik modal dalam waktu 2 tahun 11 bulan 6 hari.

### **Internal Rate of Return**

Menurut Solehudin Murpi dan Dea Tanyo Iskandar (2011:155):

”IRR didefinisikan sebagai tingkat suku bunga yang dihasilkan oleh suatu investasi pada saat nilai sekarang dari *net cash flow* pada masa depan sama

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI RKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dengan biaya investasi awal atau IRR adalah discount rate yang membuat NPV investasi sama dengan nol.”

Berikut adalah tabel 8.27 IRR dari *Singkil Laundry* :

**Tabel 8.27**

***Internal Rate of Return Singkil Laundry***

Tahun	NCF	15,00%	PV of NCF	30%	PV of NCF
2015	89.896.919,66	0,8695652	78.171.234,48	0,769230769	69.151.476,66
2016	116.368.468,62	0,7561437	87.991.280,62	0,591715976	68.857.082,02
2017	127.149.449,01	0,6575162	83.602.826,67	0,455166136	57.874.123,36
2018	144.908.893,04	0,5717532	82.852.129,91	0,350127797	50.736.631,43
2019	273.178.821,02	0,4971767	135.818.154,39	0,269329074	73.574.999,00
	Total PV of NCF		468.435.626,07		320.194.312,46
	Initial Investment		325.000.000		325.000.000
	NPV		143.435.626,07		(4.805.687,54)

Sumber : *Singkil Laundry*

$$IRR = 15\% + \frac{143.435.626,07}{143.435.626,07 + 83.974.595,55} \times (30\% - 15\%) = 20,17332791\%$$

Setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan kedua NPV dan *discount factor* diatas, maka ditemukan besar IRR yang dimiliki *Singkil laundry* yaitu sebesar 20,17332791%. Ini menunjukkan bahwa *Singkil laundry* layak karena IRR lebih besar dari *rate of return* yang dikehendaki yaitu sebesar 15%.

Hak cipta milik IBI KKG Insitut 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.