# BAB IX

**RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI**

## Ringkasan Kegiatan Usaha

1. **Konsep Bisnis**

 Ide bisnis ini berangkat dari pola gaya hidup keluarga muda yang baru memulai kehidupan bersama mereka, dimana mereka bersama berjuang dalam mencari nafkah dan membangun ekonomi keluarga, namun dikarenakan kedua pasangan itu bersama bekerja maka dapat dibilang pekerjaan rumah akan semakin tidak terpegang, bila menggunakan pembantu akan menambah biaya lagi, maka itu *Blue Laundry* membantu dalam mengisi kekosongan tersebut.

Selain itu juga dari pihak apartement juga melarang penghuni mencuci pakaian mereka di unit mereka dikarenakan akan terkesan kumuh bila dilihat dari luar, dan tempat atau *space* unit apartement dapat terbilang kecil sehingga dalam memasukan mesin cuci akan sangat sulit dan sempit, maka dari itu *Blue Laundry* juga membantu dalam mengisi kekosongan tersebut.

 Bisnis ini juga dibuat untuk memberikan lapangan pekerjaan bagi rakyat Indonesia. Diharapkan dengan penulis mendirikan usaha ini, angka pengangguran di Indonesia dapat berkurang dan tingkat perekonomian Indonesia meningkat sehingga membuat masyarakat lebih sejahtera.

1. **Visi dan Misi Perusahaan**

Visi dari *Blue Laundry* adalah Menjadikan perusahaan *Blue Laundry* sebagai salah satu perusahaan laundry yang terbaik di DKI Jakarta.

Misi *Blue Laundry* adalah

1. Memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan berfokus pada kualitas pelayanan .

2. Menciptakan lapangan pekerjaan terutama bagi kaum wanita sehingga dapat memperoleh penghasilan yang layak.

1. **Produk / Jasa**

 Perusahaan *Blue Laundry* adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa terutama dalam bidang *Laundry.* Pengerjaan bisnis dimulai dari jam 6:00-18:00. Lalu proses pengerjaan *Laundry* juga dilakukan proses *one day service.* Yaitu proses dimana satu hari selesai, bisa dibilang bila hari senin baju kotor diterima, maka hari selasa baju bersih akan diberikan.

Karyawan yang melakukan proses produksi juga diberikan pelatihan sebelum berada dilapangan, sehingga proses produksi yang dilakukan sangat *profesional* dan tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.

1. **Persaingan**

 Setiap bisnis pasti memiliki pesaing. Perusahaan *Blue Laundry* sendiri memiliki beberapa pesaing seperti *Londre,* *Laundry Coin,* maupun *Laundry* kiloan lainnya.. Perusahaan-perusahaan ini memang telah mendapatkan kepercayaan pelanggan. Tetapi penulis percaya dengan strategi pemasaran dan pelayanan jasa yang telah dibuat maka *Blue Laundry* dapat bersaing dengan beberapa perusahaan tersebut.

1. **Target dan Ukuran Pasar**

 Target yang telah ditetapkan oleh perusahaan *Blue Laundry* adalah keluarga yang bertempat tinggal di apartemen. Dan apartement yang tidak memperbolehkan penghuninya melakukan proses pencucian di unit mereka.

1. **Strategi Pemasaran**

*Blue* *Laundry* akan memberikan brosur, *Member Loyalty,* media sosial, dan *Business Card*, dalam melakukan strategi pemasaran perusahaan. Diharapkan dengan melakukan semua strategi pemasaran ini, akan mendapat *Brand Awareness* lalu menjadi *Customer Satisfaction,* dan berujung di *Customer Loyalty*.

1. **Tim Manajemen**

Perusahaan *Blue Laundry* memiliki struktur organisasi yang tidak terlalu besar. Karyawan yang digunakan juga tidak terlalu banyak. Jabatan pegawai yang dibutuhkan di kantor antara lain seorang manajer, dua orang di bagian kasir, dua orang di bagian produksi. Perusahaan *Blue Laundry* hanya membutuhkan 5 orang tenaga kerja.

1. **Kelayakan Keuangan**

Dapat dilihat hasil analisa kelayakan usaha dalam Bab VII bahwa :

1. *Payback Period* = 2 tahun 1 bulan 26 hari
2. *Net Present Value =* Rp. 809.839.036,64 > 0
3. *Profitability Indesx =* 2,13 > 1
4. *Internal Rate of Return =* 82,3% > 11,51%
5. *Break Even Point =* tercapai di tahun ke-2 usaha berjalan

 Dilihat dari data di atas, perusahaan *Blue Laundry* layak untuk dijalankan serta dijadikan tempat untuk investasi.

## Rekomendasi Visibilitas Usaha

 Perusahaan *Blue Laundry* adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa. tepatnya sebagai perusahaan *Laundry*. Proses pengerjaan *Laundry* dilakukan dengan proses *one day service.* Yaitu proses dimana satu hari selesai, bisa dibilang bila hari senin baju kotor diterima, maka hari selasa baju bersih akan diberikan.

Karyawan yang melakukan proses produksi juga diberikan pelatihan sebelum berada dilapangan, sehingga proses produksi yang dilakukan sangat *profesional* dan tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.

Perusahaan *Blue Laundry* akan memulai mengembangkan pasarnya mulai dari daerah Jakarta Pusat yang dinilai merupakan tempat perkembangan tempat tinggal yang cukup tinggi di antara seluruh kota Jakarta. Teknik pemasaran yang digunakan jugabertujuan untuk meningkatkan *brand awareness* dan dipercaya dapat meningkatkan profit dari perusahaan *Blue Laundry.*

Dinilai dari aspek keuangan, perusahaan *Blue Laundry* dapat dikatakan layak untuk dijalankan serta dijadikan tempat untuk berinvestasi. Tabel dibawah ini akan membuktikan bahwa perusahaan *Blue Laundry* merupakan perusahaan yang layak untuk dijalankan.

**Tabel 9.1**

**Aspek Keuangan Perusahaan *Blue Laundry***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nama | Hasil perhitungan | Keterangan | Layak/Tidak Layak |
| *Payback Period* | 2 tahun 1 bulan 26 hari | Layak jika pengembalian kurang dari 5 tahun | Layak |
| NPV | 809.839.036,64 | Layak jika NPV>0 | Layak |
| PI | 2,13 | Layak jika PI>1 | Layak |
| IRR | 82,3% | Layak jika IRR > 11,51% | Layak |

Sumber : *Blue Laundry,2019*