**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Rumusan Konsep atau Ide Bisnis**

Dewasa ini, kesibukan dan tuntutan kehidupan semakin berat. Tuntutan kehidupan biasanya lebih berat bila sudah memasuki kehidupan berkeluarga, maka itu banyak keluarga muda yang merasakan kesulitan dalam menjalankan kehidupan mereka yang baru, dikarenakan tidak adanya pengalaman. Disaat seperti ini, tuntutan tidak hanya untuk sang suami, namun untuk sang istri juga, disaat finansial kurang mendukung dan butuhnya persiapan untuk si kecil.

Dikarenakan tuntutan-tuntutan ini, pekerjaan rumah akan terlepas dan tidak terpegang. Misalnya seperti ibu rumah tangga muda yang ikut membantu suaminya mencari nafkah sehingga dapat membiayai rumah tangga mereka, namun mengakibatkan banyak kegiatan kegiatan rumah yang tidak bisa dikerjakan. Memang dengan adanya alat mesin cuci sudah sangat mempermudah para keluarga muda untuk membersihkan dan mengeringkan baju mereka, namun dalam rumah tangga bukan itu masalahnya. Masalah yang memakan waktu terbesar adalah bagian setrika. Mesin cuci dapat mencuci seluruh baju dan mengeringkannya pula selama 3 – 4 jam, dan dalam jangka waktu itu dapat dilakukan kesibukan yang lain. Namun ketika melakukan proses setrika, perlu mengambil waktu 1 – 2 jam, tergantung dari seberapa banyak pakaian yang mau di setrika. Hal ini akan membuat pasangan keluarga muda ini menjadi semakin stress dan tidak bisa bersantai lagi dirumah. Berikut adalah tabel jumlah kepala keluarga yang ada di Provinsi DKI Jakarta.

**Tabel 1.1**

**Tabel Jumlah kepala keluarga di Provinsi DKI Jakarta Tahun 2017**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kota Kabupaten** | **Jumlah KK** |
| Kepulauan Seribu | 8.003 |
| Jakarta Pusat | 382.720 |
| Jakarta Utara | 554.088 |
| Jakarta Barat | 758.105 |
| Jakarta Selatan | 699.265 |
| Jakarta Timur | 939.732 |
| Total | 3.333.910 |

sumber : <http://data.jakarta.go.id/>

Dilihat dari tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa jumlah keluarga yang terdapat di Provisi Jakarta sebanyak 3.333.910. Dilihat dari angka ini, penulis berasumsi bila 25% dari jumlah keluarga di Jakarta yang artinya terdapat 833.478 keluarga yang istrinya ikut membantu mencari nafkah untuk membantu menambah penghasilan rumah tangga mereka.

Melihat kondisi yang seperti ini, penulis melihat peluang suatu bisnis laundry yang akan membantu meringankan beberapa beban keluarga muda didalam rumah. Merek *Laundry* yang penulis pikirkan adalah “*Blue Laundry”*, yang artinya adalah kebersihan dan kualitas menjadi hasil utama *Blue*. Lalu slogan *Blue* adalah “*Daily Clothes for Daily Needs*”, yang artinya adalah baju sehari-hari adalah kebutuhan sehari-hari. Ini mengatakan bahwa baju sehari-hari pelanggan adalah kebutuhan.

1. **Gambaran Usaha**

**Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan**

Menurut David (2015:29), pernyataan visi harus mampu menjawab pertanyaan mendasar seperti “ Kita ingin menjadi seperti apa? “. Pernyataan visi harus berfokus pada apa yang ingin perusahaan capai di masa depan yaitu visi berhubungan dengan apa, bukan bagaimana.

Visi *Blue Laundry* : Menjadikan perusahaan *Blue Laundry* sebagai salah satu perusahaan laundry yang terbaik di DKI Jakarta

Menurut David (2015:29), pernyataan misi adalah tujuan yang secara jelas membedakan suatu bisnis dari perusahan-perusahaan lain yang sejenis. Pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting “ Apakah bisnis kita ini? “

Misi *Blue Laundry* :

1. Memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan berfokus pada kualitas pelayanan .
2. Menciptakan lapangan pekerjaan terutama bagi kaum wanita sehingga dapat memperoleh penghasilan yang layak.

Setiap usaha pasti memiliki tujuan. Usaha bisnis tanpa tujuan itu sama saja dengan supir yang membawa suatu kendaraan tetapi tidak mengetahui lokasi yang akan dituju. Sehingga akan menimbulkan kebingungan dan akhirnya kendaraan yang dibawanya tidak bergerak kemana-mana.

Tujuan jangka pendek *Blue Laundry* : untuk memberikan jasa *laundry* yang berkualitas dan membantu para keluarga muda yang mengalami kesulitan dalam membagi waktu dirumah dikarenakan mencari nafkah bersama.

Tujuan jangka panjang perusahaan :

1. Melakukan ekspansi tidak hanya di Jakarta Pusat, melainkan diseluruh DKI Jakarta
2. Menurunkan angka pengangguran Indonesia dan memperoleh tenaga kerja yang melimpah serta melatihnya untuk siap bekerja menjadi tenaga kerja jasa *laundry*
3. Menghilangkan pola pikir masyarakat akan *Laundry* yang konotasi nya mahal, menjadi alat membantu meringankan beban keluarga
4. **Besarnya Peluang Bisnis**

Kebutuhan pokok manusia adalah sandang pangan papan. Sandang yang dibeli oleh masyarakat tidaklah sedikit. Data pemakaian pakaian seorang dalam sehari dapat dikatakan lebih dari 6 (luar dan dalam), dan bila dalam 1 keluarga memiliki 4 anggota keluarga, maka pakaian yang dikeluarkan dalam 1 hari sebanyak 24 jenis.

Dilihat dari demografis masyarakat, Indonesia telah memasuki jaman dimana semua ingin instan. Maka itu banyaknya masyarakat yang memilih untuk tidak mau repot dan membiarkan orang lain yang mengerjakan pekerjaan yang tidak begitu signifikan bagi pertumbuhan rumah tangga mereka. Melihat dari kondisi ini, penulis percaya bahwa *Blue Laundry* memiliki peluang bisnis yang sangat besar. Terutama jika didirikan di kota metropolitan seperti kota Jakarta.

1. **Kebutuhan Dana**

Sumber pendanaan *Blue Laundry* ini berasal dari uang pribadi pemilik perusahaan dan juga dana yang diberikan dari orang tua. Total kebutuhan dana *Blue Laundry* untuk satu tahun kedepan sebesar Rp 353.047.000,00 yang akan dijabarkan pada tabel kebutuhan dana dibawah ini.

**Tabel 1.2**

**Kebutuhan Dana *Blue Laundry* Dalam Setahun**

|  |  |
| --- | --- |
| Keterangan | Jumlah (Rp) |
| Kas awal | 20.000.000 |
| Biaya pembelian peralatan | 100.400.000 |
| Biaya pembelian perlengkapan | 12.817.000 |
| Biaya sewa ruko 3 tahun | 240.000.000 |
| Renovasi | 7.000.000 |
| Total | 380.217.000 |

Sumber : *Blue Laundry,* 2019