

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Ide bisnis ini berangkat dari pola gaya hidup ibu rumah tangga yang mulai bergeser menjadi yang kita kenal sebagai ibu-ibu “sosialita”, yang kebanyakan tidak dapat menyelesaikan pekerjaan rumah dengan semestinya.

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.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Instant Clean* adalah menjadikan perusahaan *Instant Clean* sebagai perusahaan penyalur tenaga kerja asisten rumah tangga yang terbaik di Indonesia.

Misi dari *Instant Clean* adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan berfokus pada kualitas pelayanan dan hasil kerja tenaga kerja kami
- b. Memberikan pelatihan kepada tenaga kerja asisten tentang cara memberikan pelayanan yang terbaik supaya mereka dapat menaikkan kualitas diri mereka juga
- c. Menciptakan pola pikir dalam masyarakat bahwa tenaga kerja asisten diperlukan di setiap rumah

- d. Membuat lapangan pekerjaan terutama bagi kaum wanita yang tidak memiliki tingkat pendidikan yang tinggi agar seluruh masyarakat dapat memperoleh penghasilan dan hidup yang layak.

3. Produk / Jasa

Perusahaan *Instant Clean* adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa terutama dalam bidang penyedia jasa asisten rumah tangga yang memiliki 2system pengerjaan yang terjadwal. Pengerjaan unit klien dimulai dari jam 8:00-17:00. Untuk setiap unitnya akan dikerjakan selama satu setengah jam. Pengerjaan meliputi menyapu dan mengepel lantai, mencuci piring, menyikat WC dan membawa pakaian kotor untuk dikerjakan oleh binatu yang telah bekerja sama dengan *Instant Clean*. Asisten rumah tangga tidak perlu tinggal di unit klien dan itu merupakan salah satu kelebihan dari perusahaan *Instant Clean*.

Asisten rumah tangga telah dilatih oleh *supervisor* berpengalaman sehingga dapat meminimalisir kesalahan sehingga kepuasan pelanggan tetap terjaga. Karena kepuasan pelanggan merupakan kunci dari setiap usaha jasa di dunia bisnis.

4. Persaingan

Setiap bisnis pasti memiliki pesaing. Perusahaan *Instant Clean* sendiri memiliki pesaing seperti *Go-Jek* dan *Go-Maid*. Kedua perusahaan ini memang telah mendapatkan kepercayaan pelanggan. Tetapi penulis percaya dengan strategi pemasaran dan diferensiasi jasa yang telah dibuat maka *Instant Clean* dapat bersaing dengan kedua perusahaan tersebut.

5. Target dan Ukuran Pasar

Target yang telah ditetapkan oleh perusahaan *Instant Clean* adalah keluarga yang bertempat tinggal di apartemen. Dan ibu-ibu yang memiliki gaya hidup yang senang berkumpul bersama dengan teman-temannya.

6. Strategi Pemasaran

Tim manajemen akan menjadi partisipan *tenant* di *mall* Jakarta Barat dengan menggunakan lima tenaga pemasar. Alasan pemilihan lokasi di *mall* Jakarta Barat adalah karena perusahaan *Instant Clean* berdomisili di Jakarta Barat. Lalu ibu-ibu “sosialita” biasanya berkumpul dengan teman-temannya di *mall*. Diharapkan ketika mereka sedang berkumpul, tim pemasaran kami dapat melakukan presentasi singkat sehingga meningkatkan *brand awareness*.

7. Tim Manajemen

Perusahaan *Instant Clean* memiliki struktur organisasi yang tidak terlalu besar. Karyawan kantor yang digunakan juga tidak terlalu banyak. Jabatan pegawai yang dibutuhkan di kantor antara lain seorang direktur, satu orang di bagian *finance*, dua orang di bagian *supervisor*, dua orang di bidang administrasi, lima orang sebagai tenaga pemasar, dan satu orang *office boy*. Sedangkan untuk kegiatan operasional, perusahaan *Instant Clean* membutuhkan 50 orang asisten rumah tangga. Total pegawai yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha ini adalah sebanyak 62 orang.

8. Kelayakan Keuangan

Dapat dilihat hasil analisa kelayakan usaha dalam Bab VII bahwa :

- a. *Payback Period* = 2 tahun 6 bulan 22 hari

- b. *Net Present Value* = Rp. 1.241.839.587 > 0
- c. *Profitability Index* = 4,489 > 1
- d. *Internal Rate of Return* = 94,6% > 11,01%
- e. *Break Even Point* = tercapai di tahun ke-2 usaha berjalan

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

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Perusahaan *Instant Clean* adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa. tepatnya sebagai penyedia jasa asisten rumah tangga. Yang membuat perusahaan ini berbeda dengan perusahaan kompetitor lainnya adalah tenaga kerja yang disalurkan tidak tinggal bersama klien. Sehingga klien pun dapat menghemat biaya yang seharusnya dialokasikan untuk tempat tinggal, kebutuhan makan dan minum asisten rumah tangga. Setiap asisten rumah tangga akan bekerja selama 1,5 jam di rumah klien. Kegiatan yang akan dikerjakan oleh asisten rumah tangga selama 1,5 jam meliputi menyapu, mengepel, menyikat WC, mencuci piring, dan mengantarkan pakaian kotor ke binatu untuk dicuci.

Perusahaan *Instant Clean* akan memulai mengembangkan pasarnya mulai dari daerah Jakarta Barat yang dinilai merupakan tempat perkembangan tempat tinggal yang cukup tinggi di antara seluruh kota Jakarta. Teknik pemasaran seperti menggunakan tenaga pemasar di *mall* Jakarta Barat yang bertujuan untuk meningkatkan *brand awareness* serta menggunakan *public figure* sebagai media pemasaran dipercaya dapat meningkatkan profit dari perusahaan *Instant Clean*.

Dinilai dari aspek keuangan, perusahaan *Instant Clean* dapat dikatakan layak untuk dijalankan serta dijadikan tempat untuk berinvestasi. Tabel dibawah ini akan

membuktikan bahwa perusahaan *Instant Clean* merupakan perusahaan yang layak untuk dijalankan.

Tabel 9.1

Aspek Keuangan Perusahaan *Instant Clean*

Nama	Hasil perhitungan	Keterangan	Layak/Tidak Layak
<i>Payback Period</i>	2 tahun 6 bulan 22 hari	Layak jika pengembalian kurang dari 5 tahun	Layak
NPV	Rp 1.241.839.587	Layak jika NPV>0	Layak
PI	4,489	Layak jika PI>1	Layak
IRR	94,6%	Layak jika IRR > 11,01%	Layak

Sumber : *Instant Clean*