

# RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA ASISTEN RUMAH TANGGA

## *INSTANT CLEAN*

Mardysius

Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara

### ABSTRAK

Perusahaan *Instant Clean* adalah perusahaan jasa yang menyediakan asisten rumah tangga yang berkualitas. Perusahaan *Instant Clean* beroperasi di bagian Jakarta Barat dan tidak menutup kemungkinan bahwa perusahaan akan mengembangkan sayapnya ke seluruh Jakarta bahkan seluruh Indonesia.

Perusahaan ini didirikan oleh Mardysius dan memiliki kantor yang berlokasi di Duri Kosambi. Nantinya kantor ini akan digunakan sebagai tempat untuk melatih asisten rumah tangga yang baru serta sebagai tempat pendaftaran data klien ke perusahaan.

Yang membedakan antara perusahaan *Instant Clean* dengan perusahaan kompetitor lainnya adalah asisten rumah tangga yang disediakan oleh *Instant Clean* tidak tinggal bersama dengan klien. Mereka hanya akan bekerja selama 1,5 jam di rumah klien yang meliputi menyapu, mengepel, menyikat WC, mencuci piring, dan membawa pakaian kotor ke binatu. Hal ini juga akan membuat klien tidak perlu mengeluarkan biaya yang lebih untuk menanggung kehidupan asisten rumah tangga.

Target pasar dari perusahaan *Instant Clean* adalah keluarga dengan penghasilan menengah ke atas. Maka dari itu target yang akan dituju oleh *Instant Clean* adalah keluarga yang berdomisili di apartemen dengan jumlah keluarga 3-4 orang.

Bisnis ini membutuhkan 62 orang yang terdiri dari direktur, *finance*, *supervisor*, administrasi, *office boy*, tenaga pemasar, dan asisten rumah tangga. Tiap individu akan memiliki tugasnya masing-masing untuk menjaga keberlangsungan sistem di dalam perusahaan.

Bisnis ini diperkirakan membutuhkan dana sebesar Rp 276.640.900 untuk dijalankan. Dana ini kemudian akan dialokasikan ke pembelian peralatan, perlengkapan, menyewa ruko, biaya renovasi, dan mengurus perizinan menjadi perseroan komanditer.

Dilihat dari aspek keuangan, perusahaan *Instant Clean* dapat dikatakan layak dilihat dari *Payback Period*, *NPV*, *Profitability Index*, *IRR*, dan *BEP*. Rencananya usaha ini akan dijalankan selama 5 tahun. Hasil perhitungan NPV dari perusahaan *Instant Clean* adalah sebesar Rp 1.241.839.587 dengan modal disetor sebesar Rp 276.640.900

Kata kunci : Asisten , rumah tangga, bersih **ABSTRACT**

*Instant Clean company are service company that provide a household assistant who have a good quality. Instant Clean Company are operatin in West Jakarta and does not rule out the possibility to spread their wing throughout all Jakarta even Indonesia.*

*This company is established by Mardysius and have an office that located at Duri Kosambi. Later this office will be used for train the new household assistant and as a register place for a new client*

*Things that makes Instant Clean different with other company is that household assistant that provided by Instant Clean will not stay at client's house. They will only work for 1,5 hours at client's house that include brooming, mop up the floor, clean the toilet, wash the dish, and bring the dirty clothes to the laundry. This will makes the client to be able to save more money because the don't need to bear the life of household assistant.*

*The market target from Instant Clean company are family with middle to upper income. Therefore the target that Instant Clean want to reach are family that live in apartment with 3-4 family members.*

*This business need 62 peoples that consist of a director, a finance, supervisor, administration, office boy, marketer, and household assistant.*

*This business needs Rp 276.640.900 approximately to fund for it can be operate. Later then this fund will be allocate to purchasing inventory, equipment, renting the work place, renovating, and taking care of licensing to be a Commanditaire Vennootschap.*

*As seen from financial aspect, seems that Instant Clean are worth to be invested and operated. Based on payback period, net present value, profitability index, internal rate of return, and break even point. This business are planned to be run for 5 years. The result of counting the net present value from Instant Clean company are Rp 1.241.839.587 with paid up capital of Rp 276.640.900*

*Key word : Assitant, household, clean*

## **PENDAHULUAN Konsep Bisnis**

*Instant Clean* adalah perusahaan penyedia jasa asisten rumah tangga yang bekerja hanya 1,5 jam perhari. Pekerjaan yang dilakukan meliputi menyapu, mengepel, mencuci piring, menyikat WC, dan membawa pakaian kotor klien ke binatu. Keuntungan yang didapat oleh klien jika menggunakan jasa *Instant Clean* adalah tidak perlu memikirkan biaya makan, tempat tidur, serta THR untuk asisten rumah tangga yang permanen, karena jasa *Instant Clean* tidak tinggal bersama dengan klien. *Instant Clean* menjadikan keamanan sebagai prioritas layanan. Sehingga perusahaan akan menyematkan satu kamera tersembunyi di setiap seragam asisten sebagai bahan pertanggungjawaban apabila terjadi suatu hal yang tidak diinginkan.

## **Visi dan Misi Perusahaan**

1. Visi : Menjadikan perusahaan *Instant Clean* sebagai perusahaan penyalur tenaga kerja asisten rumah tangga yang terbaik di Indonesia.
2. Misi :
  - 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.

### **Peluang Bisnis**

Gaya hidup ibu rumah tangga yang sudah bergeser dan kurang handal dalam menyelesaikan kewajibannya di rumah, serta Jakarta Barat yang menduduki peringkat satu di pembangunan apartemen di Jakarta membuat peluang bisnis ini menjadi besar dan dibutuhkan oleh pasar. Lalu sesuai dengan denah rencana kota Jakarta Barat yang menunjukkan 80% dari daerahnya berwarna kuning yang artinya sebagai daerah pemukiman warga. Lalu dilihat dari segi kependudukan, perusahaan ini diperkirakan tidak akan mendapat masalah dalam mendapatkan tenaga kerja karena penduduknya yang sangat banyak.

### **Kebutuhan Dana**

Sumber pendanaan *Instant Clean* ini berasal dari uang pribadi pemilik perusahaan dan juga investor yang berasal dari orang tua pemilik perusahaan. Total kebutuhan dana *Instant Clean* untuk satu tahun kedepan adalah sebesar Rp 276.640.900 yang akan dijabarkan pada tabel kebutuhan dana di bawah ini.

### **RENCANA JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN Rencana Alur Jasa**

Calon klien yang tertarik dengan iklan dan upaya pemasaran yang telah dilakukan oleh tenaga pemasar kemudian akan menghubungi kantor *Instant Clean* untuk bertanya-tanya lebih lanjut mengenai jasa yang ditawarkan oleh *Instant Clean*. Kemudian apabila calon klien tertarik, mereka dapat datang ke kantor untuk mengisi serta menandatangani formulir dan kontrak. Jika semua data sudah lengkap, maka calon klien wajib membayar tarif jasa sesuai dengan yang telah disepakati. Kemudian klien akan menunggu paling lama 2x24 jam untuk mendapatkan informasi jadwal pengerjaan. Dan akhirnya klien dapat menikmati layanan jasa kebersihan *Instant Clean*.

### **Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha**

Berikut adalah teknologi yang digunakan oleh perusahaan *Instant Clean*.

#### 1. Proyektor

Pelatihan yang diberikan oleh perusahaan *Instant Clean* berupa teori dan praktek. Supervisor akan menjelaskan teori kepada karyawan menggunakan microsoft powerpoint yang ditampilkan lewat proyektor.

#### 2. Laptop

Supervisor akan diberikan sebuah laptop untuk melakukan pelatihan terhadap karyawan yang baru serta menyusun jadwal tiap asisten rumah tangga.

#### 3. Komputer

Sebanyak empat unit komputer akan disiapkan oleh perusahaan. Pembagian unit komputer adalah sebagai berikut, dua unit komputer untuk bagian administrasi di lantai satu, satu unit komputer untuk bagian finance, dan satu unit komputer untuk owner.

#### 4. Air Conditioner

Perusahaan Instant Clean akan menggunakan tiga unit AC. Dua unit AC akan dipasang di lantai satu, sedangkan satu AC dipasang di lantai tiga. Penggunaan AC ini bertujuan untuk membuat calon klien yang datang merasa nyaman untuk berkonsultasi. Serta membuat karyawan yang bekerja di kantor memiliki semangat kerja karena memiliki kantor yang nyaman.

5. Kipas Angin

Penempatan kipas angin ini akan diletakan di lantai dua, tempat para asisten rumah tangga akan dilatih oleh supervisor.

6. Printer

Perusahaan akan menyiapkan dua buah printer yang diletakan di lantai satu dan lantai tiga. Printer ini akan digunakan untuk mencetak formulir serta kontrak yang harus ditandatangani oleh klien, serta mencetak laporan keuangan bulanan.

7. Pengharum ruangan otomatis

Pengharum ruangan digunakan oleh perusahaan untuk menjaga suasana di lantai satu untuk tetap memiliki wangi yang menyerupai rumah. Hal ini dipercaya dapat membuat klien menjadi lebih nyaman ketika ingin berkonsultasi atau mengunjungi kantor.

8. Kamera pen

Teknologi ini yang membuat perusahaan Instant Clean berbeda dengan kompetitor lainnya. Kamera ini berbentuk seperti pen dan akan disematkan di seragam asisten rumah tangga ketika sedang bekerja di unit klien.

9. Telepon rumah

Telepon pada Instant Clean digunakan sebagai customer service, serta untuk menghubungi pemasok jika diperlukan.

10. Router Wifi

Kantor Instant Clean dilengkapi dengan internet yang digunakan untuk mengirimkan kuisisioner via e-mail, melakukan strategi pemasaran, serta melakukan analisa terhadap lingkungan eksternal perusahaan.

## **STRATEGI BISNIS**

### **A. STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*)**

#### 1. Segmentasi

##### a. Segmentasi Geografi

Pengelompokkan berdasarkan variabel geografi yang terdiri dari wilayah, ukuran kota, iklim, dan permukiman. Dalam bisnis *Instant Clean*, variabel geografi ini terletak di DKI Jakarta terutama di daerah Jakarta Barat.

##### b. Segmentasi Demografis

Pengelompokkan yang berdasarkan variabel usia, jenis kelamin, ukuran keluarga, pendapatan, pekerjaan, Pendidikan, agama, ras, dan kebangsaan. *Instant Clean* melakukan segmentasi pasar demografi berdasarkan ukuran keluarga yang berjumlah 3-4 orang.

c. Segmentasi Psikografis

Segmentasi ini terbagi atas pengelompokan kelas sosial, gaya hidup, dan kepribadian. *Instant Clean* mengandalkan perubahan pola hidup dari ibu rumah tangga yang banyak berubah menjadi ibu sosialita yang tidak terlalu suka menyelesaikan pekerjaan rumah tangga.

d. Segmentasi Perilaku

Pada segmentasi ini, perilaku yang dikelompokkan oleh *Instant Clean* adalah keluarga yang mencari asisten rumah tangga dan tidak ingin memikirkan beban biaya yang akan membengkak apabila menambah satu asisten rumah tangga yang permanen.

2. Targeting

Untuk target pasar yang akan dituju oleh *Instant Clean* adalah sebagai berikut :

- a. Berlokasi di daerah Jakarta Barat
- b. Memiliki penghasilan menengah keatas
- c. Wanita yang memiliki hobi bersosialisasi atau memiliki karir di senior di perusahaan

3. Positioning

*Instant Clean* memposisikan dirinya sebagai perusahaan yang menyediakan jasa pembersih unit apartemen dengan menggunakan sistem yang belum pernah diterapkan oleh perusahaan asisten rumah tangga di Indonesia. *Instant Clean* juga menjunjung tinggi sisi keamanan karena menyangkut *privacy* dari klien. Hal ini dilakukan dengan pengaplikasian kamera tersembunyi yang terletak pada seragam asisten rumah tangga.

4. Harga, Tempat, Distribusi, Promosi, *People*

Penetapan harga di *Instant Clean* adalah berdasarkan harga kompetitor dan biaya dengan harga Rp 932.500 per bulan. Lokasi kantor *Instant Clean* berada di daerah Duri Kosambi Jakarta Barat. *Instant Clean* termasuk menggunakan saluran distribusi *zero level channel* karena berhubungan langsung dengan konsumen tanpa perantara. Untuk promosi, *Instant Clean* akan menggunakan media internet seperti *Instagram*, *website*, serta menjadi partisipan *tenant* di *mall* Jakarta Barat untuk meningkatkan *brand awareness*. Orang-orang yang direkrut oleh *Instant Clean* sudah melalui tahap seleksi sedemikian rupa. Hal ini dilakukan karena pelayanan berasal dari tenaga kerja perusahaan. Maka dari itu orang-orang yang telah direkrut akan diberikan pelatihan sebelum mereka siap dalam melayani klien.

## B. Rencana Organisasi

*Instant Clean* akan merekrut total 62 orang yang terdiri dari 1 orang direktur, 1 *staff finance*, 2 orang *supervisor*, 2 orang administrasi, 1 orang *office boy*, 5 tenaga pemasar, dan 50 asisten rumah tangga. Total kompensasi pekerja *Instant Clean* di tahun pertama adalah sebesar Rp 1.029.950.000.

## C. Rencana Keuangan

Sumber dana berasal dari diri sendiri yang berjumlah Rp 276.640.900. Penggunaan dana ini terdiri dari kas awal Rp 10.000.000, biaya peralatan Rp 154.618.000, biaya pembelian perlengkapan

Rp 10.772.900, biaya renovasi Rp 21.250.000, biaya sewa ruko Rp 75.000.000, dan biaya perizinan Rp 5.000.000.

Proyeksi penjualan pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 1.044.000.000. Dengan pajak 0,5%, maka pajak yang harus dibayar oleh *Instant Clean* adalah sebesar Rp 5.220.000. Lalu total biaya tetap maupun variabel yang harus dikeluarkan oleh perusahaan *Instant Clean* adalah sebesar Rp 1.227.281.188. Yang artinya rugi bersih yang dimiliki *Instant Clean* pada tahun 2019 adalah sebesar Rp -188.501.188.

Nilai *break even point Instant Clean* pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 1.236.527.406 yang mana lebih kecil dari penjualannya yaitu sebesar Rp 1.044.000.000. *Net present value Instant Clean* adalah sebesar Rp 1.241.839.587 dengan *internal rate of return* sebesar 94,6%. *Payback period Instant Clean* adalah 2 tahun, 6 bulan, dan 22 hari. Dan *profitability index* sebesar 4,489.

#### **D. Pengendalian Resiko**

Usaha *Instant Clean* yang bisa dikatakan masih konvensional ini memiliki resiko terutama di bidang teknologi. Negara maju seperti Jepang tengah mengembangkan robot otomatis yang dapat melakukan pekerjaan manusia seperti menjadi *customer service* di sebuah pameran. Hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa kedepannya, tenaga kerja manusia akan digantikan oleh robot otomatis. Sebagai perusahaan yang masih menggunakan teknik konvensional, perusahaan harus waspada terhadap perubahan lingkungan yang terjadi disekitarnya.

Untuk mengantisipasi resiko ini, *Instant Clean* terus melakukan *quality check* terhadap kinerja asisten rumah tangga untuk tetap dapat menjaga tingkat kepuasan pelanggan. Karena jika kepuasan pelanggan dapat dijaga dengan baik, maka akan tercipta *customer loyalty* yang membuat pelanggan akan susah untuk pindah ke jasa lain yang serupa dengan jasa *Instant Clean*

#### **Daftar Pustaka Sumber**

buku :

David Fred R., Forest R. David (2015), *Strategic Management : A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi ke-15, New Jersey: Pearson Education.

David, Fred R. (2013), *Strategic Management Concepts and Cases*, Edisi Ke-13, Florence: Francis Marion University

Hanggraeni, Dewi (2012), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Husnan, Suad, Swarsono Muhammad (2017), *Studi Kelayakan Proyeksi Bisnis*, edisi ke-5, Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta

Hisrich, Robert D., Michael P. Peters, Dean A. Shepherd (2016), *Entrepreneurship*, edisi ke 10, McGraw-Hill Education, New York

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2012), *Principles of Marketing*, edisi ke-12, New Jersey: Pearson

Render, Barry, Chuck Munson, Jay Heizer (2016), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, 12th Edition, Pearson

Robbins, Stephen P, Timothy A. Judge (2015), Perilaku Organisasi, Edisi ke 16, Salemba Empat

Sumber situs :

<http://aplikasi.bkkbn.go.id/mdk/MDKReports/Kependudukan/Tabel55.aspx> (diakses pada tanggal 2 November 2018) <https://jakarta.bps.go.id/statictable/2017/01/30/137/jumlah-penduduk--dan-rasio-jenis-kelaminmenurut-kabupaten-kota-di-provinsi-dki-jakarta—2015.html> (diakses pada tanggal 2 November 2018) <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/05/18/2018-jumlah-penduduk-indonesia-mencapai-265-juta-jiwa> (diakses pada tanggal 2 November 2018) <https://www.cnnindonesia.com/gaya-hidup/20160308121332-277-116053/wanita-karier-indonesia-terbanyak-keenam-di-dunia> (diakses pada tanggal 3 November 2018) <https://salamadian.com/arti-warna/> (diakses pada tanggal 3 November 2018) <https://danang651.wordpress.com/2010/02/22/competitive-profile-matrix-dan-mckinseycapacity-assessment-grid-sebagai-perangkat-analisis-manajemen-strategis/> (diakses pada tanggal 20 November 2018)

<https://www.rukamen.com/apartemen-di-Jakarta-Barat> (diakses pada tanggal 3 Desember 2018)

<http://gislahan.perumahan.pu.go.id/pustaka> (diakses pada tanggal 3 Desember 2018)

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/02/09/berapa-pengguna-instagram-dari-indonesia> (diakses pada tanggal 4 Desember 2018) <https://pendirianptcv.com/biaya-syarat-pondokan-cv/> (diakses pada tanggal 12 Desember 2018)

<https://www.google.com/maps/place/Ruko+Interkota/@->

6.1660263,106.7272498,17.22z/data=!4m8!1m2!2m1!1sKomplek+Ruko+Interkota,+jl.+Lingkar+Luar+Barat+No.5B,+Kel.+Duri+Kosambi,+Kec.Cengkareng,+Jakarta+Barat!3m4!1s0x2e69f7891048457d:0xd50e5601255f7dbf!8m2!3d-6.1660263!4d106.7272498 (diakses pada tanggal 13 Desember 2018)

<https://steemit.com/indonesia/@siswadi/pln-tarif-dasar-listrik-pln-maret-2018-84a665355cadb> (diakses pada tanggal 28 Desember 2018) <http://amp.kontan.co.id/news/suku-bunga-kredit-perbankan-beranjak-naik-mengikutibunga-deposito> (diakses pada tanggal 28 Desember 2018)