**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Ide Bisnis**

Di negara yang tengah berkembang ini, kepraktisan adalah suatu hal yang sangat dicari oleh seluruh lapisan masyarakat, walaupun terkadang kepraktisan memerlukan biaya lebih. Masyarakat disibukkan oleh kegiatan sehari-hari seperti bekerja, bersekolah, serta kegiatan lainnya, sehingga seringkali pekerjaan rumah tangga menjadi terbengkalai. Pekerjaan rumah yang biasanya tidak sempat dilakukan adalah mencuci pakaian, menyapu, mengepel, dan lain-lain.

Umumnya, jika pekerjaan rumah tangga tidak sempat dilakukan, masyarakat akan menggunakan jasa asisten rumah tangga. Namun seperti yang kita ketahui, nominal gaji asisten rumah tangga semakin hari semakin tinggi, ditambah lagi dengan maraknya kasus pencurian yang dilakukan oleh asisten rumah tangga membuat semakin banyak orang enggan menggunakan jasa tersebut. Oleh karena itu, banyak orang yang mencari jasa untuk mengerjakan tugas rumah tangga, terutama dalam hal mencuci pakaian.

Dengan melihat fenomena di atas, penulis menyadari adanya peluang bisnis untuk membuka usaha yang menyediakan jasa *laundry*. Jasa *laundry* merupakan proses jasa pencucian pakaian, dimana pencucian tersebut dilakukan oleh jasa penatu yang menggunakan mesin cuci dan mesin pengering dengan perlengkapan seperti deterjen dan pewangi pakaian. Selain jasa pencucian pakaian, biasanya jasa *laundry* juga menawarkan jasa setrika dan melipat pakaian.

Randori adalah bisnis yang bergerak dibidang jasa perorangan, yaitu jasa *laundry*. Randori menawarkan jasa pencucian dengan harga yang terjangkau dan dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat. Keunggulan yang ditawarkan dari jasa *laundry* ini adalah penawaran paket bulanan dengan harga yang lebih ekonomis serta jasa antar jemput untuk memudahkan pengantaran dan pengambilan cucian oleh para pelanggan. Dengan didirikannya usaha ini, penulis berharap dapat memenuhi kebutuhan serta meringankan beban pekerjaan rumah tangga masyarakat. Terlebih lagi, permintaan masyarakat di Jakarta akan jasa *laundry* terbilang cukup tinggi.

Bisnis Randori ini rencananya akan beroperasi di tempat tinggal penulis, tepatnya di Gg. Mangga No. 13 Jl. Garuda, Kemayoran, Jakarta Pusat. Bangunan yang akan digunakan untuk menjalankan usaha ini adalah sebagian dari rumah *owner*, dengan jasa yang ditawarkan berupa cuci, lipat dan setrika satuan serta kiloan untuk pakaian, perlengkapan tidur, dan lain-lain. Lokasi ini dipilih karena letaknya yang strategis dan berada ditengah-tengah pemukiman warga yang padat penduduk.

1. **Gambaran Usaha**
2. **Bidang Usaha**

Sebelum mendirikan sebuah usaha, tentu saja akan dilakukan berbagai perencanaan bisnis, seperti menghitung kebutuhan modal, produk atau jasa yang akan ditawarkan, konsep bisnis, sumber daya manusia yang akan digunakan, dan faktor-faktor penting lainnya. Namun, langkah pertama yang diperlukan untuk membangun sebuah bisnis adalah menentukan usaha dan bidang usaha yang akan digeluti. Setelah menentukan hal tersebut, barulah perencanaan-perencanaan lainnya dapat dilakukan.

Oleh karena itu, penulis telah menentukan bisnis beserta bidang usaha yang diminati, yaitu usaha *laundry*. Randori adalah sebuah bisnis yang menyediakan jasa pencucian untuk pakaian, perlengkapan tidur, dll. Bidang usaha yang dipilih oleh penulis adalah jasa perorangan, yaitu *laundry*.

1. **Visi**

Keberlangsungan hidup suatu bisnis di masa depan didasari atas visi dan misi perusahaan dalam menjalankan bisnis sangat penting untuk dimengerti. Menurut Fred R. David dan Forest R. David (2015:44), pernyataan visi harus menjawab pertanyaan dasar, yaitu “kita akan menjadi seperti apa ?”. Pengembangan pertanyaan visi adalah langkah pertama perusahaan dalam merumuskan strategi perencanaan. Pernyataan visi haruslah singkat, diharapkan satu kalimat dan manajer diharapkan untuk terlibat dalam proses pengembangan visi.

Berdasarkan pengertian di atas, visi dari Randori adalah “Menjadikan Randori sebagai jasa *laundry* yang paling dicari oleh masyarakat lingkungan sekitar dengan pelayanan yang profesional.”

1. **Misi**

Misi menurut Fred R. David dan Forest R. David (2015:44) adalah “sebuah pernyataan maksud yang membedakan satu organisasi dari organisasi-organisasi lain yang serupa, pernyataan misi (*mission statement*) adalah sebuah deklarasi tentang alasan keberadaan suatu organisasi. Pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting, “Apakah bisnis kita?” Pernyataan misi yang jelas sangat penting untuk menetapkan tujuan dan merumuskan strategi.” Sebuah pernyataan misi sangat penting untuk dapat mengembangkan objektif dan memformulasikan strategi secara efektif. Misi memuat target-target jangka pendek dan jangka panjang yang harus dipenuhi untuk mencapai tujuan utama perusahaan. Berikut ini adalah misi dari Randori :

1. Memberikan layanan jasa *laundry* yang dapat meringankan pekerjaan setiap rumah tangga.
2. Memberikan layanan yang ramah dan memuaskan.
3. Memberikan layanan dengan cepat tanggap dengan hasil yang tepat waktu.
4. Bertanggung jawab apabila jasa yang diberikan tidak sesuai dengan harapan pelanggan.
5. Menetapkan standar kualitas *laundry* dan menjaga mutu layanan dari bisnis Randori.
6. **Tujuan Bisnis**

Tujuan bisnis suatu usaha dapat dilihat dari berbagai macam kepentingan, baik kepentingan *owner*, karyawan, konsumen, masyarakat umum, maupun pemerintah. Pada umumnya, tujuan bisnis didirikan tidak hanya *profit* *oriented* semata, namun secara keseluruhan tujuan bisnis meliputi profit, pengadaan barang atau jasa, kesejahteraan bagi pemilik faktor produksi dan masyarakat, *full* *employment*, eksistensi perusahaan dalam jangka panjang, kemajuan, serta pertumbuhan. Proses pencapaian tujuan bisnis biasanya dilakukan melalui pengelolaan sumber daya ekonomi secara optimal serta faktor-faktor produksi dan masyarakat pada umumnya. Berdasarkan hal di atas, berikut adalah rumusan tujuan pendirian usaha Randori :

1. Mempermudah pekerjaan rumah tangga masyarakat luas.
2. Mendapatkan laba atau keuntungan yang sebesar-besarnya.
3. Berkontribusi untuk kemajuan negara dengan cara membuka lapangan pekerjaan.
4. Meningkatkan kesejahteraan para karyawan yang tergabung di Randori.
5. **Besarnya Peluang Bisnis**

Sebuah peluang usaha tentu harus selalu diperhatikan dan diamati oleh seorang wirausaha untuk memaksimalkan potensi dari peluang tersebut untuk menjadi sesuatu yang menghasilkan. Peluang bisnis dapat ditemukan dimana saja dan kapan saja, bahkan dapat muncul secara tiba-tiba tanpa disadari. Oleh karena itu, seorang wirausaha memerlukan strategi yang tepat untuk memanfaatkan peluang tersebut. Semakin banyak dan semakin besar peluang yang berhasil didapatkan, maka akan memberikan keuntungan yang semakin besar pula bagi seorang pebisnis.

Bisnis *laundry* merupakan salah satu bisnis yang paling dicari, sebab sebagian besar masyarakat disibukkan oleh berbagai kegiatan sehingga tidak sempat melakukan pekerjaan rumah, yaitu mencuci pakaian. Jumlah usia produktif yang besar merupakan pangsa pasar potensial bagi bisnis *laundry* dikarenakan kelompok usia produktif kurang memiliki waktu untuk pekerjaan rumah sehingga memerlukan jasa tertentu untuk dapat membantu meringankan pekerjaan rumah.

Untuk mengetahui besarnya peluang bisnis, maka penulis melakukan riset melalui metode wawancara dan observasi di 4 tempat usaha *laundry* sejenis di sekitar lokasi bisnis yang telah direncanakan. Berdasarkan riset yang telah dilakukan, penulis mendapatkan beberapa hasil yang berbeda. Berikut adalah beberapa pertanyaan yang penulis ajukan untuk mendapat beberapa jawaban terhadap penelitian tentang usaha *laundry* pesaing :

1. Berapa kisaran harga yang ditawarkan ?
2. Apa saja jasa serta paket yang ditawarkan ?
3. Berapa pelanggan yang datang untuk menggunakan jasa *laundry* dalam kurun waktu satu hari ?
4. Bagaimana keadaan bisnis *laundry* akhir-akhir ini, apakah semakin bertambah, berkurang atau tetap ?
5. Apa saja strategi pemasaran yang dilakukan ?

Berdasarkan jawaban atas 5 pertanyaan tersebut, penulis mendapatkan informasi sebagai berikut :

1. Biaya *laundry* per-kg rata-rata mulai dari Rp. 7.000,- dan Rp 7.500,- untuk layanan dasar cuci dan setrika.
2. Jasa yang ditawarkan meliputi jasa pencucian pakaian dengan paket cuci dan lipat atau cuci dan setrika kiloan, jasa pencucian perlengkapan tidur meliputi selimut, sprei, sarung bantal dan guling, serta *bedcover*, dan jasa pencucian bantal kecil serta boneka.
3. Pelanggan yang menggunakan jasa *laundry* dalam waktu 1 hari berjumlah kurang dari 10 untuk toko *laundry* kecil, sedangkan untuk toko *laundry* berukuran sedang kisaran pelanggan adalah 15 sampai dengan 25.
4. Keadaan bisnis dari toko *laundry* kecil cenderung agak sepi akhir-akhir ini, sedangkan untuk toko *laundry* sedang keadaannya cenderung tetap bahkan meningkat.
5. Strategi pemasaran yang dilakukan meliputi pembagian brosur dan pemasangan *banner* yang cukup besar di depan toko.

**Tabel 1.1**

**Hasil Observasi 4 Usaha Sejenis**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **Alifah Laundry** | **Rahayu Laundry** | **Leonora Laundry** | **USA Laundry** |
| Harga Kiloan | Rp 7.000,- | Rp 7.000,- | Rp 7.000,- | Rp 7.500,- |
| Kelengkapan Jasa | Lengkap | Lengkap | Cukup Lengkap | Kurang Lengkap |
| Jumlah Pelanggan | 15 – 25 | 15 -25 | 15 – 25 | 10 |
| Keadaan Bisnis | Berkembang | Berkembang | Berkembang | Agak Sepi |
| Pemasaran | *Banner* | *Banner* | *Banner* | *Banner* |

Sumber : Observasi penulis pada 4 Usaha Sejenis

Dari **Tabel 1.1** di atas, dapat disimpulkan bahwa bisnis *laundry* memiliki peluang yang cukup baik dan layak untuk didirikan dan dikelola di sekitar kawasan Jl. Garuda, Kemayoran, Jakarta Pusat. Kesimpulan tersebut diambil berdasarkan *demand* atau permintaan yang terbilang cukup tinggi di 3 toko *laundry* yang dijadikan objek penelitian oleh penulis. Selain itu, perkembangan usaha *laundry* juga cenderung bergerak ke arah positif, dilihat dari data wawancara dan hasil observasi yang didapatkan.

1. **Kebutuhan Dana**

Randori berencana akan menggunakan modal sendiri tanpa pinjaman bank, sehingga tidak ada beban bunga. Sumber dana Randori berasal dari tabungan pribadi. Bangunan yang akan digunakan untuk menjalankan kegiatan bisnis ini adalah sebagian rumah dari *owner* dengan ukuran 4,3 m x 3,8 m dan memiliki luas bangunan 16,34 m2, sehingga Randori tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk menyewa bangunan. Berikut ini adalah rincian modal usaha yang dibutuhkan oleh Randori:

**Tabel 1.2**

**Modal Pendirian Usaha Randori**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah Biaya** |
| Biaya Renovasi |  Rp 10.000.000,00  |
| Biaya Peralatan |  Rp 40.086.000,00  |
| Biaya Perlengkapan |  Rp 1.813.980,00  |
| Biaya Kendaraan |  Rp 9.000.000,00  |
| Kas Operasional |  Rp 14.100.020,00  |
| **Total** |  **Rp 75.000.000,00**  |

Sumber : Randori

Berdasarkan **Tabel 1.2**, dapat disimpulkan bahwa modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha Randori adalah sebesar Rp 75.000.000,- yang tidak tergolong sebagai modal yang besar.