**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA LAUNDRY**

**“RANDORI”**

**DI KEMAYORAN, JAKARTA PUSAT**

Michael Christian

Dibimbing oleh Agus Salim,S.E., M.B.A., M.M.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Telepon : (021) 6530 7062 / Fax : 6530 6971

mikechristian96@gmail.com

**Abstrak**

Michael Christian / 70150262 / 2019 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Laundry “Randori” di Kemayoran, Jakarta Pusat / Pembimbing: Agus Salim, S.E., M.B.A., M.M.

Randori adalah bisnis yang bergerak di bidang jasa *laundry* dengan menyediakan jasa pencucian untuk pakaian dan perlengkapan tidur. Randori akan didirikan di tempat tinggal penulis, tepatnya di Gg. Mangga No. 13 Jl. Garuda, Kemayoran, Jakarta Pusat.

Randori memiliki visi, yaitu “Menjadikan Randori sebagai jasa *laundry* yang paling dicari oleh masyarakat lingkungan sekitar dengan pelayanan yang profesional”. Randori juga memiliki misi untuk memberikan pelayanan yang baik, kualitas yang memuaskan, dan bertanggung jawab.

Untuk dapat bersaing dengan kompetitor baru maupun lama, perlu diciptakan sebuah keunggulan usaha. Kelebihan dari bisnis Randori adalah harga jasa pencucian yang murah dengan pelayanan dan hasil yang berkualitas.

Seperti halnya bisnis yang lain, strategi pemasaran sangat diperlukan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap Randori. Dalam hal ini, Randori memiliki *positioning* yaitu “*Professional Laundry Service at Affordable Rate*” untuk memperkuat *positioning* dan *brand awareness*. Bentuk promosi yang dilakukan oleh Randori melalui pemasangan *banner* dan *x-banner* di depan toko.

Sumber daya manusia sangat dibutuhkan untuk menunjang kegiatan operasional bisnis Randori. Saat ini direncanakan karyawan Randori berjumlah 4 orang yang terdiri dari *owner* yang merangkap sebagai *manager*, 1 orang kasir, dan 2 orang *staff*.

Randori memiliki beberapa risiko yang diperkirakan akan terjadi di masa mendatang. Oleh karena itu, telah ditetapkan beberapa strategi antisipasi, seperti memberikan pelayanan yang maksimal, melakukan *quality control*, serta mengikuti undang-undang serta peraturan pemerintah.

Investasi awal yang dibutuhkan Randori sebesar Rp 75.000.000,- yang digunakan untuk biaya renovasi, biaya peralatan, biaya perlengkapan, biaya kendaraan, dan kas operasional. Investasi awal bisnis ini berasal dari tabungan pribadi pemilik.

Dari hasil analisis kelayakan keuangan yang telah dilakukan, usaha Randori telah memberikan hasil yang positif, yaitu layak untuk dijalankan dengan *Payback Period* selama 1 tahun 3 bulan 25 hari, nilai *Net Present Value* di atas 0 (nol) yaitu sebesar Rp 307.225.485,-, dan nilai *Profitability Index* sebesar 5,0963, serta penjualan setiap tahunnya yang lebih besar dari *Break Even Point*.

Kata Kunci : Randori, *laundry*, investasi, *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, *Break Even Point*

***Abstract***

*Michael Christian / 70150262 / 2019 / Business Plan for the Establishment of Laundry Services “Randori” in Kemayoran, Jakarta Pusat / Advisor: Agus Salim, S.E., M.B.A., M.M.*

*Randori is a business which is specialized in laundry services for clothing and bedding. Randori will be established in the author’s residence, precisely in Gg. Mangga No. 13 Jl. Garuda, Kemayoran, Jakarta Pusat.*

*Randori has a vision of “Making Randori as the most sought after laundry service by the local community with professional service”. Randori also has a mission to provide good service, satisfying quality, and responsibility.*

*To be able to compete with competitors, a business advantage needs to be created. The superiority of Randori's business is the low price of washing services with high quality services and results.*

*Like any other business, marketing strategies are needed to increase public awareness of Randori. In this case, Randori has a positioning as “Professional Laundry Service at Affordable Rate” to strengthen positioning and brand awareness. The form of promotion carried out by Randori through the installation of banners and x-banners in front of the store.*

*Human resources are needed to support the operational of Randori. Randori currently planned to have 4 employees, consisting of owners who is concurrenly as manager, 1 cashier, and 2 staff.*

*Randori has several risks which are expected to occur in the future. Therefore, several anticipatory strategy have been determined, such as giving maximum services, conducting quality control, and following the laws and government regulations.*

*The initial investment needed by Randori is at Rp 75.000.000,- which is used for renovation cost, equipments cost, reserves cost, vehicle cost, and operational cash. The initial investment of this business comes from the personal savings of the owner.*

*From the result of the financial feasibility analysis that has been conducted, Randori has given a positive results, which is feasible to run with Payback Period of 1 year 3 months 25 days, the Net Present Value is above 0 (zero) in the amount of Rp 307.225.485,-, the value of Profitability Index is 5,0963, and the annual sales are greater than the Break Even Point.*

*Key Words : Randori, laundry, investment, Payback Period, Net Present Value, Profitability Index, Break Even Point*

1. **Pendahuluan**
2. **Ide Bisnis**

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. **Visi dan Misi Perusahaan**

Visi Randori adalah “Menjadikan Randori sebagai jasa *laundry* yang paling dicari oleh masyarakat lingkungan sekitar dengan pelayanan yang profesional.”

Misi Randori, yaitu :

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. **Besarnya Peluang Bisnis**

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.

Dengan melakukan metode wawancara dan observasi, 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. Modal awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha Randori adalah sebesar Rp 75.000.000,- yang tidak tergolong sebagai modal yang besar.

1. **Rencana Jasa, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen**
2. **Rencana Alur Jasa**

Berikut ini adalah proses alur jasa di Randori, yaitu :

1. Pelanggan datang dan dapat langsung melihat karyawan.
2. *Staff* Randori menunjukan beberapa penawaran yang disediakan di Randori.
3. Pelanggan menentukan pilihannya untuk penawaran jasa Randori (1 hari, 2 hari, 3 hari, atau 4 hari).
4. Setelah pelanggan menentukan pilihannya, *staff* Randori menimbang pakaian kotor pelanggan untuk menentukan harga.
5. Kemudian, *staff* Randori memberikan bon yang berisikan nama, berat pakaian, dan harga, sebagai tanda bukti.
6. *Staff* Randori mengerjakan pakaian kotor pelanggan hingga menjadi pakaian bersih dengan melalui proses pencucian, pengeringan, penyetrikaan, melipat, dan membungkus pakaian pelanggan yang sudah bersih.
7. *Staff* Randori menumpukkan bungkus pakaian bersih pelanggan pada rak yang telah disediakan agar mudah untuk diambil.
8. Pelanggan datang atau dilakukan pengiriman oleh *staff* Randori. Kemudian pelanggan memberikan bon dan membayar harga yang sesuai dengan ketentuan.
9. Pelanggan menerima pakaian bersihnya.
10. **Rencana Alur Pembelian dan Penggunaan Bahan Persediaan**

Randori menggunakan metode FIFO dalam mengatur pengggunaan bahan cuci yang dimiliki. Metode FIFO atau *First In First Out* adalah metode dimana bahan baku yang digunakan terlebih dahulu adalah bahan baku yang datang pertama kali. Metode ini digunakan untuk meminimalisir bahan baku yang rusak atau *expired*, yang dimana efisiensi perusahaan akan meningkat apabila bahan baku yang rusak dapat terminimalisir. Bahan baku yang sudah dipesan akan disimpan di dalam tempat penyimpanan di outlet Randori.

1. **Rencana Kebutuhan Peralatan Usaha**

Berikut ini adalah daftar peralatan yang dibutuhkan untuk mendukung kegiatan operasional Randori :

1. Mesin cuci front loading
2. Mesin pengering
3. Setrika boiler set
4. Setrika uap berdiri
5. Meja setrika persegi panjang
6. Front desk
7. Smartphone
8. Kursi plastik
9. Rak pakaian (1,2 x 2,1 x 4,3 m)
10. Timbangan digital
11. Hanger (lusin)
12. Tiang hanger
13. Keranjang pakaian
14. Tag gun set
15. Kipas angin gantung
16. Kalkulator
17. Stampel lunas
18. Gunting
19. **Strategi Bisnis**
20. **Pemasaran (STPdan 7P)**
21. ***Segmentation***

Berikut ini adalah beberapa pembagian segmen pasar konsumen.

1. Segmentasi Geografis

Daerah geografis yang dianggap potensial dan menguntungkan dapat dijadikan sebagai target operasi Randori. Lokasi yang dipilih oleh Randori untuk menjalankan usahanya adalah di daerah Garuda, Kemayoran, Jakarta Pusat. Daerah Garuda adalah lokasi dimana penulis tinggal, yang dimana dapat terlihat oleh penulis banyak penduduknya. Selain itu, lingkungan sekitar Randori memiliki sedikit banyak rumah kos yang dimana kemungkinan besar akan memilih untuk menggunakan jasa *laundry.*

1. Segmentasi Demografis

Randori tidak memandang usia, jenis kelamin, dan pendapatan, melainkan seluruh variabel tersebut dapat menjadi target pasar dari Randori. Hal ini dikarenakan seluruh usia, jenis kelamin, dan pendapatan sudah dipastikan menggunakan pakaian.

1. Segmentasi Psikografis

Segmentasi psikografis dari Randori menargetkan pelanggan berdasarkan gaya hidup dan kepribadian. Gaya hidup dengan tingkat aktivitas yang tinggi akan membuat para rumah tangga akan sulit dalam melakukan pekerjaan rumah karena padatnya jadwal, sehingga banyak dari rumah tangga akan membutuhkan jasa *laundry*. Semakin berkembangnya jaman kebanyakan pribadi juga akan menyesuaikan diri dengan perkembangan jaman yang membuat apapun serba instan, sehingga membuat dirinya akan membuat semakin malas.

1. Segmentasi Perilaku

Segmentasi tingkah laku mengelompokkan pelanggan berdasarkan pada pengetahuan, sikap, penggunaan, dan reaksi mereka terhadap suatu produk dan jasa. Fokus dari segmentasi Randori adalah menawarkan jasa *laundry* dengan harga yang bersahabat dan dapat diterima oleh semua kalangan.

1. ***Targeting***

Target pasar yang dituju oleh Randori adalah semua kalangan masyarakat yang berada di sekitar kawasan Randori beroperasi.

1. ***Positioning***

Randori memiliki slogan *“Professional laundry service at affordable rate”* yang berarti, “Jasa *laundry* profesional dengan harga yang terjangkau”. Slogan tersebut tercipta karena Randori akan menawarkan jasa *laundry* dengan harga yang bersahabat dan terjangkau. Walaupun dengan harga yang murah, Randori juga akan melayani dan menjalankan tugas dengan baik dan sepenuh hati.

1. **7P**
2. *Product*

Randori akan memberikan layanan berupa paket *laundry* yang ditinggal *(drop off)* dan dikerjakan oleh pegawai yang profesional dari Randori. Tidak berbeda dengan jasa *laundry* lainnya, paket *drop off* akan dikerjakan dari tahap pencucian, pengeringan, penyetrikaan, dan lipat serta akan dibungkus dengan plastik bening per masing-masing pakaian pelanggan ketika sudah selesai dikerjakan. Paket ini juga akan diberikan penawaran yang dibedakan oleh waktu, misalnya pengerjaan dalam kurun waktu 4 hari, 3 hari, 2 hari, 1 hari, dan juga *express* yang memiliki waktu kurang lebih sekitar 4 jam untuk paket *express*.

1. *Price*

Pendekatan yang digunakan oleh Randori adalah strategi penetapan harga berdasarkan persaingan *(Competition – Based Pricing)*, yaitu dengan membandingkan harga yang telah ditetapkan oleh pesaing terhadap paket jasa *laundry* dengan variasi paket yang serupa. Setelah melakukan penelitian terhadap harga-harga yang ditawarkan oleh kompetitor, barulah Randori akan menentukan harga dari jasa-jasa yang ditawarkan.

1. *Place*

Bisnis Randori ini 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 ukuran 4,3 m x 3,8 m dan memiliki luas bangunan 16,34 m2.

1. *Promotion*

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Randori adalah pemasaran dengan menggunakan *banner* besar dan *x-banner* di depan outlet Randori yang berisikan informasi mengenai penawaran jasa Randori. Hal ini dikarenakan lokasi Randori merupakan lokasi yang strategis yang dimana jalanan di depan outlet Randori adalah salah satu jalan yang selalu dilewati oleh warga sekitar.

1. *People*

Randori memilih untuk menggunakan *training* untuk mendapatkan tenaga karyawan yang berkualitas. Untuk proses pemilihan karyawan dimulai dari pengiriman CV oleh calon karyawan dan dilanjutkan dengan wawancara. Setelah karyawan diterima, maka akan dilakukan pelatihan mengenai tugas yang akan diberikan.

1. *Process*

Randori mempunyai proses, mulai dari produk diproses hingga produk tersebut sampai di tangan konsumen akhir. Randori merupakan bisnis jasa yang ditawarkan untuk berbagai rumah tangga di sekitar dalam hal mencuci atau *laundry*. Para pelanggan yang menitipkan cuciannya kepada Randori harus dikerjakan dengan sangat hari-hati agar cucian pelanggan tidak rusak dan tetap bagus seperti sebelum dititipkan di Randori.

1. *Physical Evidence*

Perhatian Randori terhadap interior, pelengkap bangunan, dan tata ruang menjadi hal yang penting dan dapat mempengaruhi kepuasan pengunjung. Bangunan juga harus memberikan pengalaman yang memuaskan terhadap konsumen sehingga konsumen menjadi senang dan merasa nyaman yang akan berdampak kepada loyalitas konsumen.

1. **Rencana Organisasi**

Randori menggunakan struktur organisasi sederhana dengan jabatan tertinggi adalah *owner* yang selama beberapa waktu merangkap sebagai *manager*, dan *owner* membawahi kasir dan *staff*. Total tenaga kerja yang bekerja di Randori berjumlah 4 orang dan sudah termasuk dengan pemilik atau *owner*. Berikut ini adalah rencana kompensasi karyawan Randori :

1. Gaji Pokok

Upah adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan/atau jasa yang telah atau akan dilakukan. gaji pokok yang diperoleh para karyawan Randori adalah *manager* sebesar Rp 4.000.000,-, begitu pula dengan kasir dan *staff* sebesar Rp 4.000.000,-.

1. Tunjangan Hari Raya (THR)

THR diberikan setahun sekali pada saat sebelum Hari Raya (Idul Fitri, Natal, Nyepi, dan sebagainya) sesuai dengan peraturan Menteri Ketenagakerjaan Republik Indonesia Nomor 6 tahun 2016 tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan bagi pekerja di perusahaan. Tunjangan yang diberikan sebesar gaji pokok dalam satu bulan.

1. **Rencana Keuangan**

Berbagai macam analisis keuangan yang telah dilakukan dapat bermanfaat untuk menentukan apakah usaha Randori layak untuk dijalankan atau tidak. Berdasarkan perhitungan *Payback Period* (PP) Randori yang berjalan selama 5 tahun, didapat angka bahwa PP dari Randori adalah 1 tahun 3 bulan 25 hari yang dimana masih dibawah 5 tahun. Melalui analisis *Net Present Value* (NPV), dapat dinyatakan bahwa bisnis Randori layak untuk dijalankan, karena nilai NPV lebih besar dari 0 (nol). Selain itu, *Profitability Index* (PI) Randori adalah sebesar 5,0963 yang dimana angka tersebut lebih besar dari 1. Kemudian, berdasarkan analisis *Break Even Point* (BEP) yang telah dihitung dari tahun 2020 hingga tahun 2024 didapatkan angka penjualan jasa Randori selalu berada di atas titik impas (BEP). Dari berbagai macam analisis keuangan yang telah dilakukan, dapat dinyatakan bahwa usaha Randori layak untuk dijalankan.

1. **Pengendalian Risiko**

Berikut merupakan usaha yang dapat dilakukan Randori dalam mengantisipasi risiko usaha yang mungkin saja terjadi dalam proses bisnis :

1. Dalam menangani masalah mengenai tenaga kerja, *management* yang baik merupakan suatu hal yang sangat diperlukan dalam menangani tim kerja Randori. Pihak *management* harus bisa membangun hubungan dengan tenaga kerja baik di luar maupun di dalam lingkungan kerja, kegiatan *fellowship* seperti acara makan bersama merupakan alternatif yang baik dalam membangun hubungan baik dengan para tenaga kerja.
2. Dalam menangani masalah mengenai perizinan dan peraturan pemerintah, Randori akan mengikuti seluruh peraturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah agar proses operasi dapat berjalan dengan baik.
3. Dalam menangani masalah mengenai kompetitor, Randori akan terus memberikan pelayanan yang terbaik dalam hal sopan santun maupun hasil kerja agar tercapai *customer satisfaction* pada setiap pelanggan yang datang.
4. Dalam menangani masalah kecurangan, pihak Randori akan meminta bagian kasir untuk mencatat setiap transaksi yang terjadi dalam jam operasional Randori sehingga dapat meminimalisir adanya kehilangan uang. Untuk bahan baku, Randori akan mengajarkan takaran untuk setiap proses penggunaan bahan baku.
5. Dalam menangani masalah kualitas bahan baku, Randori akan melakukan *quality control* terhadap hasil kerja tim Randori. Apabila kualitas hasil cucian Randori menurun, maka akan dilakukan evaluasi terhadap proses kerja dan juga bahan baku yang digunakan.
6. **Daftar Pustaka**

**Sumber Buku Teks :**

David, Fred R. & Forest R. David (2015), *Strategic Management: Concept and Cases*, Edisi 15, Global Edition, London: Pearson.

Dessler, Gary (2015), *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 14, Harlow Pearson Education Limited.

Ebert, Ronald J. & Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, Global Edition, London: Pearson.

Gitman, Lawrence J. & Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, London: Pearson.

Heizer, Jay, Barry Render, & Chuck Munson (2017), *Operation Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, Global Edition, London: Pearson.

Husnan, Suad & Suwarsono Muhammad (2014), *Studi Kelayakan Proyek Bisnis*, Edisi 5, Yogyakarta: UPPSTIM YKPN.

Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, & Terry D. Warfield (2016), *Intermediate Accounting*, Edisi 16, United States: John Wiley & Sons, Inc.

Kotler, Philip & Gary Armstrong (2016), *Principles of Marketing*, Edisi 16, Global Edition, London: Pearson.

Kotler, Philip & Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, United States: Pearson.

Robbins, Stephen P. & Mary Coulter (2016), *Management*, Edisi 13, Global Edition, London: Pearson.

**Sumber Website :**

Aetra.co.id (2019), Informasi Tarif Dan Biaya Sambungan Baru, Diakses pada 10 July 2019

<http://aetra.co.id/info_pelanggan/info_tarif_biaya>

Ekonomi.kompas (2018), Mengintip Peluang Basahnya Bisnis "Laundry", Diakses pada 2 Mei 2019

<https://ekonomi.kompas.com/read/2018/07/24/111200926/mengintip-peluang-basahnya-bisnis-laundry>

Gajiumr (2019), UMR Jakarta, Diakses pada 22 Juni 2019

<http://www.gajiumr.com/umr-jakarta/>

Obengplus (2019), Biaya Listrik, Diakses pada 7 Juli 2019

[www.obengplus.com](http://www.obengplus.com)

Ojk.go.id (2017), Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Diakses pada 15 April 2019

[https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-Usaha-Mikro,-Kecil,-dan-Menengah.aspx](https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-Usaha-Mikro%2C-Kecil%2C-dan-Menengah.aspx)

Pajak.go.id (2019), Nomor Pokok Wajib Pajak, Diakses 10 Juni 2019

[www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)

**Sumber Undang-Undang :**

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Pengertian Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Lembaga Negara RI Tahun 2008. Sekretariat Negara Jakarta.

Republik Indonesia. 2003. Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan. Lembaga Negara RI Tahun 2003, Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2004. Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2004 Tentang Sistem Jaminan Sosial.

Republik Indonesia. 1994. Peraturan Menteri Tenaga Kerja Nomor 16 Tahun 2016 Tentang Tunjangan Hari Raya Keagamaan Bagi Pekerja Diperusahaan. Lembaga Negara RI Tahun 1994, Sekretariat Negara. Jakarta.

**Tabel**

**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

**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

**Harga Jasa Randori**

|  |  |
| --- | --- |
| **Paket Jasa** | **Harga Per Kg** |
| *Express* 4 jam | Rp 15.000,00 |
| Paket 1 hari | Rp 10.000,00 |
| Paket 2 hari | Rp 9.000,00 |
| Paket 3 hari | Rp 8.000,00 |
| Paket 4 hari | Rp 7.000,00 |
| Gosok/Cuci Express | Rp 8.000,00 |
| Gosok/Cuci 1 hari | Rp 6.000,00 |
| Paket Antar Jemput (5Kg/Paket) | Rp 200.000,00 |

Sumber : Randori

**Alur Proses Jasa Randori**

Pelanggan datang ke Randori

Pelanggan menentukan pilihan paket jasa yang tersedia

*Staff* Randori menunjukkan penawaran jasa yang dapat dipilih

*Staff* Randori mencuci pakaian kotor pelanggan

*Staff* Randori memberikan bon untuk pengambilan pakaian

*Staff* Randori menimbang pakaian kotor pelanggan

Pelanggan menerima pakaian bersihnya

Pelanggan datang dan membayar jasa yang digunakan

*Staff* Randori meletakkan pakaian bersih di rak

*Staff* Randori membungkus pakaian bersih pelanggan

*Staff* Randori menyetrika dan melipat pakaian bersih pelanggan

*Staff* Randori mengeringkan pakaian bersih pelanggan

Sumber : Randori

**Tabel Kelayakan Investasi Randori**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Analisis** | **Batas Kelayakan** | **Hasil Analisis** | **Kesimpulan** |
| *Payback Period* (PP) | 5 Tahun | 1 Tahun 3 bulan 25 hari | Layak |
| *Net Present Value (*NPV) | NPV > 0 | Rp 307.225.485,17 | Layak |
| *Profitability Index* (PI) | PI > 1 | 5,0963 | Layak |
| *Break Even Point* (BEP) | *Sales* > BEP | *Sales* per tahun > BEP per tahun | Layak |

Sumber: Randori

**Gambar**

**Logo Usaha**

Sumber : Randori

***Layout* Randori**

Keterangan :

 Kursi

 Timbangan

 Setrika Boiler

Ruang Packing

Meja Setrika

Meja Setrika

Mesin Pengering

Mesin Cuci

3,8 Meter

Rolling Door

Meja

Rak Pakaian

Rank Gantung

4,3 Meter