**BAB IX**

**RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI**

1. **Ringkasan Kegiatan Usaha**
   1. **Konsep Bisnis**

*Shoesclean* merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang *laundry* sepatumenggunakan metode *dry cleaning,* dimana sepatu dcuci menggunakan air yang seminimal mungkin untuk menghindari kerusakan sepatu. *Shoesclean* menjual jasa pencucian sepatu seperti kanvas, suede dan kulit*. Shoesclean* menawarkan jasa dengan kualitas yang terbaik serta harga produk yang mampu bersaing secara kompetitif dengan para kompetitor atau pesaing yang sudah ada. *Shoesclean* rencananya akan didirikan di Jalan .Raya Ciangsana Gn. Putri, Bogor, Jawa barat

**2. Visi dan Misi Perusahaan**

Visi dari *Shoesclean* yaitu “Menjadikan *Shoesclean* sebagai laundry sepatu ternama dan memeberikan kualitas pelayanan terbaik kepada pelanggan”. Sedangkan misi dari *Shoesclean* adalah sebagai berikut:

* 1. Menjalin kerja sama yang baik dengan rekan kerja.
  2. Memberikan harga yang terjangkau.
  3. Mengutamakan kepuasan konsumen dengan memberikan pelayan terbaik.
  4. Melakukan inovasi di dalam meningkatkan pelayanan kepada konsumen.

1. **Produk / Jasa**

*Shoesclean* merupakan toko *laundry* sepatu yang menjual produk berupa jasa.Pelayanan yang tersedia di *Shoesclean 3* yaitu *Cleaning, Repaint, Repair. Cleaning* adalah pelayanan untuk membersihkan sepatu sedangkan *Repa*int untuk menebalkan warna sepatu yang sudah luntur atau hanya ingin mengganti warna sepatu. *Repair*

100

adalah pelayanan sepatu untuk di rekatkan kembali bagian *Midsole* dan *Outsole* agar dapat digunakan kembali,

**4. Persaingan**

Persaingan merupakan resiko yang tidak bisa dihindari dan pasti akan dihadapi oleh setiap pebisnis. *Shoesclean* membutuhkan informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing guna merencanakan strategi pemasaran yang akan digunakan untuk bersaing secara kompetitif. Dari analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM), *Shoesclean* memperoleh poin sebesar 3.03, sedangkan untuk *Getfresh* mendapatkanpoin 3,19 dan *Shoescare* mendapatkan poin sebesar 3,42. Harapan ke depannya *Shoesclean* dapat meningkatkan kualitas produk berupa jasa dan pelayanan sehingga *Shoesclean* dapat mengungguli para pesaingnya.

**5. Target dan Ukuran Pasar**

*Shoesclean* menargetkan pasar yang dituju yaitu para pekerja anak sekolah dankuliah yang memiliki kesibukan yang tinggi yang berdomisili di kabupaten Bogor khususnya Cibubur. Target pasar utama *Shoesclean* adalah semua orang yang memiliki sepatu dengan harga diatas Rp. 800.000.

**6. Strategi Pemasaran**

Media sosial digunakan sebagai salah satu alat promosi utama *Shoesclean* karena rata-rata masyarakat pada jaman sekarang sangat aktif dalam menggunakan media sosial dalam kehidupan sehari-hari untuk sekedar melihat berita, berkomunikasi, belanja *online* hingga mencari info-info terkait tempat baru yang sedang banyak dikunjungi. Adapun sosial media yang digunakan adalah *Instagram,* *Facebook, Whatsapp,* dan *Email*. Besarnya penggunaan sosial media ini berpengaruhbesar dalam promosi *Shoesclean.*

101

**7. Tim Manajemen**

*Shoesclean* merupakan perusahaan *laundry* perorangan yang mempekerjakan 3orang tenaga kerja yaitu 1 orang sebagai manajer yaitu penulis sendiri, 1 orang *Shoes* *Technician* dan 1 orang kasir. *Shoesclean* menggunakan struktur organisasisederhana dimana posisi tertinggi berada di Manajer langsung membawahi bagian *admi*n penjualan dan bagian operasional..

**8. Kelayakan Keuangan**

Berbagai macam analisis keuangan yang telah dilakukan dapat bermanfaat untuk menentukan apakah usaha *Shoesclean* ini layak untuk dijalankan. Dari segi kelayakan keuangan, angka penjualan *Shoesclean* tahun 2020 hingga 2024 selalu berada diatas titik impas (BEP). Dari perhitungan *payback period Shoesclean* yang berjalan selama lima tahun didapatkan bahwa periode *payback period* usaha ini adalah 1 tahun 5 bulan 13 hari yang masih berada dibawah lima tahun. Perhitungan NPV dari *Shoesclean* pun menunjukkan nilai NPV lebih besar dari 0 (nol). Jika dilihat dari hasil perhitungan *profitability index*, *Shoesclean* memiliki PI sebesar 2,481 > 1. Hal ini membuktikanbahwa investasi yang dilakukan ke perusahaan *Shoesclean* dapat dikatakan layak.