



**ENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA
PENCUCIAN MOBIL DAN MOTOR
DOKTOR SNOW CAR WASH**

DI KURIPAN BOGOR

Fajar Muhamad Mahdi

Dibimbing Oleh Dr. Tony Sitinjak, MM.

Jl. Raya Yos sudarso Kav 8, Sunter – Jakarta Utara

Telp : (021) 65307062/ Fax 6536971

ABSTRAK

Fajar Muhamad Mahdi /73170140/ 2023, Rencana Bisnis Pendirian Usaha Pencucian mobil dan Motor Doktor *Snow Car wash*” di Kuripan Bogor/ Dosen Pembimbing: Dr. Tony Sitinjak, MM

“Doktor *Snow Carwash*” adalah sebuah bisnis yang bergerak dibidang *Pencucian Mobil dan Motor* kami memadukan kedua hal tersebut. Lokasi utama kami berada di Kuripan bogor .

“Doktor *Snow Car wash*” merupakan bisnis yang memadukan 2 bisnis yaitu tempat pencucian mobil dan motor. Kedua bisnis tersebut saling melengkapi. Namun, sejauh ini belum ada yang menjadikan satu dari kedua hal tersebut. Karena sebagian orang mengedepankan kebersihan kendaraan dikarenakan Bogor kota hujan.

Karyawan Pencucian mobil terpilih untuk membantu konsumen membersihkan kendaraannya. Kami memiliki Karyawan yang berpengalaman dibidang pencucian mobil dan motor untuk membantu para pengguna mobil supaya mobi terlihat bersih.

“Doktor *Snow Car wash*” memilih media sosial untuk melakukan kegiatan Promosi. Karena media sosial sangat memudahkan pemilik bisnis untuk memberitahukan adanya tempat pencucian mobil di kuripan tersebut dengan cara mulai dari membuat Bener di pasang dipinggir jalan, maupun Instagram dan *facebook*. Serta di media sosial lainnya.

“Doktor *Snow Car wash*” merupakan sebuah usaha kecil karena memiliki investasi awal sebesar Rp 697.640.000 (Enam Ratus sembilan Puluh Tujuh Juta Enam Ratus Empat Puluh Ribu Rupiah) sebagai modal awal pendirian usaha.

“Doktor *Snow Car wash*” memiliki ramalan pencucian mobil dan Motor yang terbilang baik karena mampu memperoleh laba secara signifikan setiap tahun yang dapat dilihat langsung pada laporan arus kas, yang mana menunjukkan hasil positif pada tahun pertama usaha berjalan dan diikuti tahun-tahun berikutnya (2024–2028), Kemudian jika dilihat dari uji kelayakan bisnis yang dilakukan Doktor *Snow Car wash* dikatakan layak dengan hasil *Payback Period (PP)* dalam jangka waktu 4 tahun terakhir dengan nilai *Net Present Value (NPV)* lebih besar dari 0 (Nol) yaitu Rp 4.053.267.305, dengan nilai *Profitability Index (PI)* lebih besar dari 1 (Satu) yaitu 5.8,% dan dengan nilai *Break Even Point (BEP)* yang lebih rendah dari nilai penjualan (*Sales*) setiap tahunnya menyatakan usaha ini “Doktor *Snow Car wash*” layak untuk dijalankan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

ABSTRACT

Fajar Muhammad Mahdi /73170140/ 2023, Business Plan for Establishing a Doctor Snow Carwash Car and Motor bike Business in Kuripan Bogor/ Supervisor: Dr. Tony Sitinjak, MM

"Doctor Snow Carwash" is a business engaged in car and motorcycle washing, we combine these two things. Our main location is in Kuripan, Bogor.

"Doctor Snow Car wash" is a business that combines 2 businesses, namely a car wash and a motorbike. The two businesses complement each other. However, so far no one has made one of these two things. Because some people prioritize vehicle cleanliness because Bogor is a rainy city.

Chosen car wash employees to help consumers clean their vehicles. We have employees who are experienced in the field of car and motorbike washing to help car users so that the car looks clean.

"Doctor Snow Car wash" chooses social media to carry out promotional activities. Because social media makes it very easy for business owners to notify them of the existence of a car wash in Kuripan by starting with placing Bener on the side of the road, as well as Instagram and Facebook. As well as on other social media.

"Doctor Snow Car wash" is a small business because it has an initial investment of IDR 3.906.570.659 as the initial capital for starting a business.

"Doctor Snow Car wash" has a fairly good car and motorcycle washing forecast because it is able to earn significant profits every year which can be seen directly in the cash flow statement, which shows positive results in the first year the business is running and followed in the following years (2024 –2028), Then if seen from the business feasibility test conducted by Doctor Snow Car wash it is said to be feasible with the Payback Period (PP) results in the last 4 years with a Net Present Value (NPV) value greater than 0 (Zero) namely IDR 4.053.267.305, with a Profitability Index (PI) value greater than 1 (one), namely 5,6 and with a Break Even Point (BEP) value lower than the sales value (Sales) annually declaring this business "Snow Car wash Doctor" worth running.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



I. Pendahuluan

1.1 Konsep Bisnis

Di era modern seperti sekarang kendaraan terlihat semakin padat di jalanan kota kota besar maupun kota kecil. Seiring dengan meningkatnya jumlah kendaraan di Indonesia maka bisnis cuci kendaraan pun semakin marak dan semakin dilirik banyak pebisnis. Pertumbuhan jumlah kendaraan bermotor turut mendukung berkembangnya bisnis jasa kebersihan dan perawatan untuk mobil dan sepeda motor. Jumlah mobil dan sepeda motor di kabupaten Bogor semakin meningkat setiap tahun. Hal ini menjadikan kabupaten Bogor sebagai daerah yang berpotensi untuk menjalankan bisnis mencuci kendaraan bermotor. Oleh karena itu, perlu disusun suatu rencana bisnis yang berguna sebagai pedoman dalam menjalankan bisnis tersebut. Penyusunan rencana bisnis ini meliputi analisis lingkungan eksternal dan internal dengan menggunakan pendekatan *business model canvas* yang dianalisis menggunakan konsep yang ditawarkan dalam rencana bisnis ini ditekankan pada penciptaan beberapa segmen konsumen tertentu yang ditawarkan, meliputi kenyamanan, dan keamanan.

Setiap bisnis baru atau pengembangan bisnis membutuhkan penanaman modal yang korespondensi disesuaikan dengan tujuan bisnis dan bentuk badan bisnisnya. Salah satu tujuan didirikannya bisnis adalah mencari laba atau keuntungan, dalam arti semua aktivitas ditujukan untuk mencari keuntungan. Tujuan lain bersifat sosial untuk membantu masyarakat dalam menyediakan sarana dan prasarana yang dibutuhkan. Ada pula yang didirikan dengan tujuan untuk kedua duanya, artinya disamping mendapatkan keuntungan juga memberikan layanan sosial. Dalam prakteknya bisnis sosial juga perlu mencari keuntungan sehingga mampu untuk membiayai bisnisnya sendiri sehingga tidak bergantung pada donatur.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Doktor *Snow Car wash* “Menjadi perusahaan yang mampu bersaing serta memiliki cabang diseluruh Indonesia.”Menjadikan Doktor *Snow Car wash* sebagai tempat pencucian Mobil dan motor paling *Vaforit* di kabupaten bogor

Misi yang dilakukan oleh *Doktor Snow Car wash* Selalu beradaptasi dengan industri Jasa lainnya, Membuat Jasa yang unik dan menarik pelanggan.Memperlakukan pelanggan layaknya seorang raja sehingga dapat memberikan pelayanan yang memuaskan. Menjaga kualitas produk yang ditawarkan Memberikan edukasi kepada pelanggan

1.2 Tujuan Penulisan

Peluang Bisnis

Pencucian kendaraan Adalah bentuk usaha yang bergerak dibidang jasa kebersihan yang sudah dikenal oleh masyarakat luas bisa dibilang sudah sejak lama. Pencucian kendaraan merupakan salah satu sarana kebersihan yang paling banyak diminati masyarakat sampai saat ini, bahkan di Jl. Kuripan Kecamatan Ciseeng Kabupaten Bogor sendiri banyak sekali peminatnya, dari golongan atas maupun



menengah, bisnis pencucian kendaraan sendiri sangat membantu masyarakat dalam perawatan kebersihan, kebiasaan aktifitas masyarakat yang padat tidak sempat mencuci kendaraanya sendiri dikarenakan kesibukan dan lelah untuk melakukan pencucian sendiri dirumah dengan alat seadanya, dan sangat tidak maksimal hasilnya atau tidak akan bersih sempurna. *Doktor Snow Car Wash* adalah solusi terbaik yang bisa dijadikan tempat perawatan kebersihan kendaraan dari semua kalangan masyarakat yang mempunyai kendaraan mobil dan motor, *Doktor Snow Car Wash* juga mempunyai fasilitas nyaman dan aman dalam melakukan pencucian, hemat waktu dan lebih efisien, hemat tenaga karena kami akan memberikan jasa terbaik untuk pelanggan, hemat listrik dirumah, hemat air, dan kendaraan menjadi lebih terawat kebersihannya jika di cuci melalui jasa di *Doktor Snow Car Wash*. Oleh karena hal tersebut *Doktor Snow Carwash* memiliki peluang dan potensi yang cukup besar untuk dijalankan.

Kebutuhan dana

kebutuhan dana atau modal awal untuk membuka usaha bisnis pencucian mobil dan motor ini. Adapun sumber dan untuk pendanaan usaha pencucian kendaraan roda dua maupun roda empat *Doktor Snow Car Wash* yang beralamat Jl. Kuripan kecamatan Ciseeng kabupaten Bogor menggunakan biaya sendiri dan dibantu oleh pihak keluarga

No.	Keterangan	Rincian Biatya
1	Kas Awal	Rp 30.700.000
2	Renovasi	Rp 140.000.000
3	Gaji Karyawan	Rp 414.950.000
4	Peralatan	Rp 72.750.000
5	Perlengkapan	Rp 13.860.000
6	Marketing (Promosi)	Rp 3.000.000
7	Biaya Listrik	Rp 18.000.000
8	Wifi	Rp 4.380.000
Total		Rp 697.640.000

H. Rencana Produk/ Jasa, Kebutuhan Jasa Operasional dan Manajemen Rencana Operasional Pembukan Pencucuan Motor Dan Mobil Doktor Snow Car Wash.

2.1 Analisis Industri dan pesaing

Analisis industri dan pesaing digunakan oleh pebisnis untuk mengetahui keadaan perusahaan dan lingkungan luar dimana untuk analisis ini perlu dilakukan agar perusahaan mampu beradaptasi dalam bisnisnya. Perkembangan industri jasa seperti *Car Wash* pencucian kendaraan roda empat maupun roda dua di Indonesia sendiri sedang mengalami peningkatan, dengan adanya pencucian doktor *Snow Car Wash* untuk menciptakan kebersihan dan hidup yang sehat sebuah sebuah usaha yang sangat tepat.

Dimana dengan hal tersebut membuka peluang besar bagi industri dibidang jasa pencucian yang akan semakin diminati dan dicari bagi Pecinta kebersihan yang tidak sempat membersihkan kendaraannya dikerenakan dengan kesibukan sehari- hari, dan penulis mengambil keputusan dalam membuat usaha *Doktor Snow Car Wash* yang menjadi pusat

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



kebersihan dan akan menjadi sebuah jasa kebersihan yang profesional untuk membantu masyarakat sekitar khususnya yang tinggal di kabupaten bogor dan sekitarnya.

2.1.1 Analisa Pestel

1. **Politik (Politik)**

Politik merupakan salah satu faktor eksternal yang memiliki keterkaitan dengan keberlangsungan sebuah usaha atau bisnis. Keterkaitan tersebut meliputi keadaan atau situasi politik di negara itu sendiri khususnya di Indonesia dan kebijakan-kebijakan apa saja yang dikeluarkan oleh pemerintah yang terkait dengan keberlangsungan sebuah usaha atau bisnis. Seperti dari sisi regulasi, pemerintah melalui UU Cipta Kerja memberikan dukungan bagi kemudahan perizinan berusaha yang akan mempermudah pelaku usaha untuk mengurus perizinan sehingga mudah dalam membuat usaha. Dengan ini aspek politik akan menjadi sebuah peluang eksternal bagi usaha Doktor *Snow Car Wash*.

2. **Economic (Ekonomi)**

Faktor selanjutnya yaitu ekonomi yang juga selalu memiliki keterkaitan dengan sebuah usaha atau bisnis yang mengacu pada keadaan ekonomi makro sebuah negara seperti adanya inflasi, tingkat pengangguran dan pertumbuhan ekonomi suatu negara yang sangat berpengaruh terhadap profitabilitas bisnis yang akan didirikan. Seperti pada masa-masa pandemi Virus *Covid-19* di Indonesia pada tahun 2020, perekonomian Indonesia minus 2.07 persen akibat pertumbuhan ekonomi yang negatif selama tiga kuartal beruntun, yang turut berimbas ke sektor usaha yang mengakibatkan daya beli masyarakat turun dan semakin banyaknya tingkat pengangguran. Hal tersebut berpengaruh terhadap penjualan dari sebuah usaha yang berdiri dan berdampak pada eksistensi sektor usaha.

3. **Social (Sosial)**

Faktor sosial yang merupakan hal yang berkaitan dengan lingkungan sosial meliputi perubahan pola atau gaya hidup masyarakat di suatu daerah atau negara. Perubahan pola hidup seperti ketertarikan akan sesuatu yang terus berubah dengan cepat yang dapat menjadi sebuah peluang atau ancaman bagi para pelaku usaha seperti di masa pandemi Virus *Covid-19* yang sampai sekarang belum usai.

4. **Technology (Teknologi)**

Teknologi ini berpengaruh sebagai faktor yang penting bagi keberlangsungan usaha. Perubahan dan perkembangan teknologi di dunia sangat mempengaruhi bisnis usaha dari yang besar sampai yang kecil, seperti aplikasi dan marketplace. Dengan adanya pandemi Virus *Covid-19* seperti sekarang ini, tentu sektor teknologi mengalami peningkatan dalam hal penggunaan karena sangat membantu hampir semua orang dan semua pihak yang saat ini sedang mengalami kesulitan. Doktor *Snow Car Wash* sangat erat berhubungan dengan teknologi untuk menggunakan dalam berbagai hal seperti untuk kegiatan marketing dan operasional dan lainnya, yang tentu saja sangat membantu dan membuat pekerjaan operasional lebih mudah. Apalagi dengan semakin berkembangnya berbagai media untuk melakukan kegiatan marketing dan promosi

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

yang tentu akan memberikan peluang besar dari sisi eksternal dan internal bagi Doktor *Snow Car Wash* untuk terus berkembang.

5. **Environment (Lingkungan)**

Lingkungan merupakan faktor yang berkaitan dengan keadaan di sekitar perusahaan yang dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh keberadaan dari Doktor *Snow Car Wash*. Lingkungan yang dimaksud mencakup banyak hal mulai dari masyarakat sekitar yang telah berada di tempat lebih lama sampai keramahan dari perusahaan yang tidak menyebabkan polusi yang tentunya akan mengganggu masyarakat di sekitar perusahaan, seperti polusi suara.

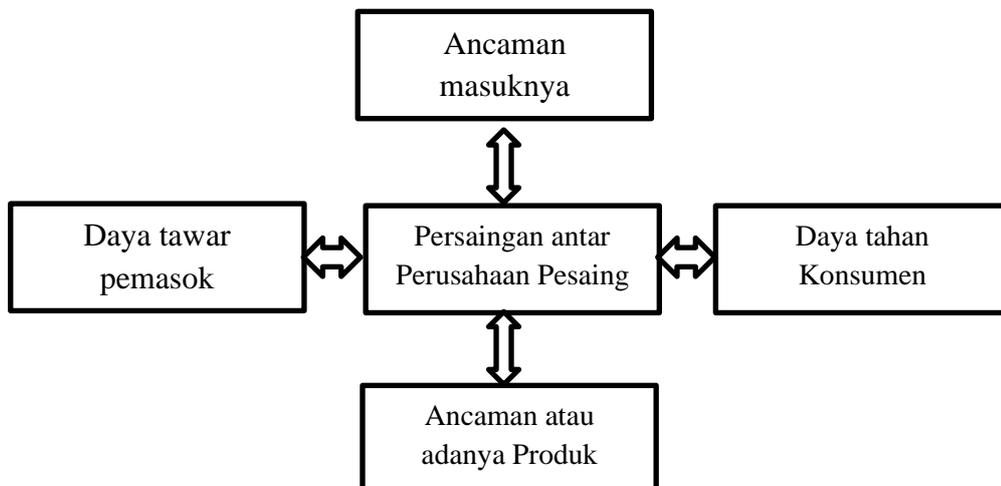
6. **Legal (Legalitas)**

Legalitas berkaitan dengan sisi perizinan yang menyatakan sah atau legal nya sebuah usaha untuk dapat didirikan. Bagi usaha kecil, kemudahan atas perijinan yang ada sangat membantu menyatakan legal atau tidaknya usaha yang dibuat, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB). Hal tersebut merupakan salah satu bentuk dukungan pemerintah terhadap pelaku usaha melalui aspek legalitas. Hal tersebut akan juga membantu penulis dalam mendirikan usaha Doktor *Snow Car Wash* yang memerlukan legalitas, kemudahan yang ada ini menjadi peluang baik bagi perusahaan.

2.1.2 Analisis lima Kekuatan Porter

Menurut David, (2017), Dalam menjalankan bisnis, persaingan adalah hal yang mutlak ditemui, baik dari sisi produsen, pemasok, dan konsumen. Menurut Michael Porter yang dikutip dari buku (lima model kekuatan persaingan model Porter adalah pendekatan kompetitif yang secara luas digunakan untuk mengembangkan strategi dalam banyak industri. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat mengidentifikasi setiap aspek dalam elemen kunci dari setiap kekuatan bersaing yang mempengaruhi perusahaan.

Gambar 3.1
Lima kekuatan persaingan model



Sumber : Porter dalam Fred R. David (2013), *Strategic Management*





1. Ancaman masuknya pendatang baru

Kekuatan ini menentukan seberapa mudah atau sulit untuk masuk ke industri Jasa. Jika Industri tersebut bisa mendapatkan profit yang tinggi dengan sedikit hambatan maka pesaing akan segera bermunculan. Semakin banyak perusahaan kompetitor yang bersaing pada Pasar yang sama maka profit atau laba akan semakin menurun. Sebaliknya, semakin tinggi hambatan masuk bagi pendatang baru maka posisi perusahaan kita yang bergerak di industri jasa tersebut akan semakin diuntungkan.

2. Persaingan antar perusahaan pesaing

Persaingan antar perusahaan pesaing (Rivalry Among Existing Firms) biasanya merupakan kekuatan terbesar dalam lima kekuatan kompetitif. Strategi yang dijalankan oleh perusahaan dapat berhasil jika ia memberikan keunggulan kompetitif dibanding strategi yang dijalankan perusahaan pesaing. Perubahan strategi oleh satu perusahaan mungkin akan mendapat serangan balasan, seperti menurunkan harga, meningkatkan kualitas, penambahan fitur, penyediaan layanan, memperpanjang garansi, dan meningkatkan iklan. Perseteruan diantara perusahaan yang bersaing cenderung meningkat kalau jumlah pesaing bertambah karena perusahaan yang bersaing menjadi setara dalam ukuran dan kemampuan, dan potongan harga menjadi biasa.

3. Daya tawar pemasok

Daya tawar pemasok yang kuat memungkinkan pemasok untuk menjual bahan baku pada harga yang tinggi ataupun menjual bahan baku yang berkualitas rendah kepada pembelinya. Dengan demikian, keuntungan perusahaan akan menjadi rendah karena memerlukan biaya yang tinggi untuk membeli bahan baku yang berkualitas tinggi. Sebaliknya, semakin rendah daya tawar pemasok, semakin tinggi pula keuntungan perusahaan. Daya tawar pemasok menjadi tinggi apabila hanya sedikit pemasok yang menyediakan bahan baku yang diinginkan sedangkan banyak pembeli yang ingin membelinya, hanya terdapat sedikit bahan baku pengganti ataupun pemasok memonopoli bahan baku yang ada.

4. Daya tawar pelanggan

Kekuatan ini menilai daya tawar atau kekuatan penawaran dari pelanggan atau *Customer*, semakin tinggi daya pelanggan dalam menuntut harga yang lebih rendah ataupun kualitas yang lebih tinggi, semakin rendah *profit* atau laba yang akan didapatkan oleh perusahaan. Harga yang lebih rendah berarti pendapatan bagi perusahaan juga semakin rendah. Di satu sisi, Perusahaan memerlukan biaya yang tinggi dalam menghasilkan berkualitas tinggi. Sebaliknya, semakin rendah daya tawar pelanggan maka semakin menguntungkan bagi perusahaan.

5. Hambatan bagi produk pengganti

Hambatan atau ancaman ini terjadi apabila *Customer* atau pelanggan mendapatkan produk pengganti yang lebih murah atau produk pengganti yang memiliki kualitas lebih baik dengan biaya yang rendah. Semakin sedikit kualitas pengganti yang tersedia dilapangan akan semakin menguntungkan perusahaan. Ancaman pendatang baru untuk Doctor Snow Car Wash ini cukup tinggi. Kesimpulannya ini menjadi ancaman Doktor Snow Car Wash.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



2.1.3 Analisis CPM

1. Peringkat diterapkan untuk masing-masing faktor yang ada pada perusahaan.
2. Tanggapan paling rendah akan diwakili oleh 1,0 yang menunjukkan bahwa ini merupakan kelemahan utama dari sebuah perusahaan.
3. Tanggapan rata-rata diwakili oleh angka 2,0 yang menunjukkan bahwa ini merupakan kelemahan kecil dari sebuah perusahaan.
4. Tanggapan di atas rata-rata diwakili oleh 3,0 yang menunjukkan adanya kekuatan kecil dalam sebuah perusahaan.
5. Tanggapan yang menyatakan bahwa sebuah perusahaan adalah memiliki kekuatan utama diwakili oleh besar dari 4.

2.1.4 Analisis SWOT

1. Strength (S)

- a) Harga yang ditawarkan mampu bersaing
- b) Memiliki jasa pencucian yang berbeda dengan pesaing
- c) Memiliki fasilitas yang lebih lengkap dibandingkan dengan para pesaingnya
- d) Memiliki lingkungan strategis Pelayanan yang baik mengutamakan kepuasan konsumen/ pelanggan.

2. Weakness

- a) Lokasi yang tidak berada di pusat kegiatan kota, namun tetap berada pada daerah ramai aktivitas masyarakat pemukiman warga dan perumahan
- b) Belum adanya pengalaman dibandingkan dengan pesaing-pesaing terdahulu
- c) Kualitas pelayanan yang belum pernah teruji sebelumnya

3. Opportunity

- a) Dukungan regulasi dari pemerintah dan perolehan ijin yang mudah
- b) Menciptakan kebersihan bagi kendaraan dan kenyamanan masyarakat
- c) Teknologi yang semakin berkembang dapat mendukung kegiatan diberbagai sektor perusahaan
- d) Meningkatnya Volume Kendaraan di dunia khususnya di Indonesia

4. Threat (T)

- a) Belum jelasnya kapan pandemi Virus Covid-19 selesai
- b) Daya beli masyarakat yang belum pulih akibat pandemi sampai saat ini Virus Covid-19
- c) Persaingan antar usaha sejenis
- d) Adanya pendatang baru dalam usaha sejenis.

2.1.5 Analisi Pasar dan Pemasaran

Konsumen dapat memilih untuk jasa pencucian yang berbeda yang kami tawarkan dengan keingan masing – masing pelanggan, dan pelanggan bebas menentukan sendiri produk jasa yang kami tawarkan. Jasa yang ditawarkan adalah sebagai berikut Basik *Car Wash*, Jasa pencucian Basic *Car Wash* yaitu pencucian yang biasa saja hanya membersihkan kendaraan luar, tidak termasuk yang lainnya seperti semir Ban dan *Vaccum cleaner*. Super *Wash*, Super wash yaitu pencucian yang ditawarkan selain pencucian mobil dan semir ban saja tyidak termasuk *vaccum cleaner*. Platinum *Car wash*, Metode pencucian yang sama tetapi platinum *Wash* ini



menawarkan jasa pencucian yang lengkap selain pencucian, membersihkan interior mobil, semir band, vaccum cleaner untuk dalam mobil, dan jasa kami juga memberikan service lainnya seperti memeriksa Ban mobil, dan menambahkan angin jika di perlukan.

III. Metodologi Penulisan

1. Metode perhitungan CPM

Menurut David, (2017), Dalam menjalankan bisnis, persaingan adalah hal yang mutlak ditemui, baik dari sisi produsen, pemasok, dan konsumen. Menurut Michael Porter yang dikutip dari buku (lima model kekuatan persaingan model Porter adalah pendekatan kompetitif yang secara luas digunakan untuk mengembangkan strategi dalam banyak industri. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat mengidentifikasi setiap aspek dalam elemen kunci dari setiap kekuatan bersaing yang mempengaruhi perusahaan.

2. Metode Kelayakan Investasi

Berdasarkan tabel CPM diatas menunjukkan bahwa doktor *snow Car wash* memperoleh total nilai tertimbang di tengah dimana doktor *snow Car wash* memiliki peluang yang besar untuk memasuki pasar. Namun doktor *snow Car wash* tetap harus fokus dalam memasarkan Produknya agar bisa menjangkau keseluruhan indonesia menjangkau kualitas dan memberikan pelayanan jasa yang optimal.

IV. Hasil

4.1 Gambaran Usaha

1. Visi

Visi adalah serangkaian kata yang menunjukkan impian, cita-cita atau nilai inti sebuah organisasi, perusahaan atau instansi. Visi merupakan tujuan masa depan sebuah instansi, organisasi, atau perusahaan. Visi juga merupakan pikiran-pikiran yang ada di dalam benak para pendiri. Pikiran-pikiran tersebut adalah gambaran tentang masa depan yang ingin dicapai.

Dalam menjalankan sebuah bisnis tentunya akan terdapat visi, misi, dan tujuan baik jangnan pendek maupun jangka panjang. Pastinya hal tersebut menjadi sebuah target yang akan dicapai di bisnis ini serta cara-cara untuk mencapai target tersebut.

- Menjadi perusahaan yang mampu bersaing serta memiliki cabang diseluruh Indonesia.”
- Menjadikan Doktor *Snow Car wash* sebagai tempat pencucian Mobil dan motor paling *Vaforit* di kabupaten bogor

2. Misi

- Selalu beradaptasi dengan industri Jasa lainnya
- Membuat Jasa yang unik dan menarik pelanggan.
- Memperlakukan pelanggan layaknya seorang raja sehingga dapat memberikan pelayanan yang memuaskan.
- Menjaga kualitas produk yang ditawarkan
- Memberikan edukasi kepada pelanggan



3. Tujuan Perusahaan

©

Tujuan jangka pendek perusahaan merupakan sebuah rangkaian tujuan dalam jangka waktu setahun dimana itu merupakan langkah awal untuk Doktor *Snow Car wash* mencapai visi yang sudah ditetapkan.

- a) Menjaga kualitas produk yang akan dijual.
- b) Memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.
- c) Membentuk sebuah tim yang kuat dan memiliki kinerja yang baik

Tujuan jangka panjang merupakan sebuah rangkaian tujuan dengan jangka waktu yang panjang, kurang lebih lima tahun kedepan.

- a) Memperluas usaha dengan membuka tempat-tempat pencucian di daerah daerah lain di Indonesia sehingga misi untuk mengedukasi masyarakat Indonesia dapat tercapai Berinovasi terhadap menu makanan yang akan terus dikembangkan
- b) Menjaga para pelanggan tetap yang tadinya hanya konsumen biasa

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4.2 Rencana Produksi

A. Gambaran Sekilas Produk atau Jasa

Doktor *Snow Car wash* merupakan bisnis yang bergerak di bidang pencucian motor dan mobil berfokus pada pengerjaan pencucian Doktor *Snow Car wash* didirikan tahun 2023 di kp Kuripan bogor yang memiliki strategi bisnis memberikan kualitas pelayanan terbaik terhadap calon pelnggannya. Ada tiga varian yang ditawarkan oleh doktor mSnow Carwash Basik Super Platinum Wash dengan danya 3 varian tersebut pelanggan dapat memilih produk yang di tawarkan doktor snow Carwash kepada pelanggannya.

4.3 Rencana SDM

Kebutuhan tenaga kerja doktor snow Carwash pada saat pembukaan adalah sebanyak 8 orang karyawan, yang terdiri dari. 1. Orang manager,. keuangan dan kashir, security dan 5 orang karyawan pencucian

4.4 Kelayakan Investasi

Penilaian kelayakan bisnis menggunakan beberapa metode penilaian investasi. Hasil dari penilaian kelayakan investasi diketahui perusahaan layak untuk dijalani dengan NPV positif selama 5 tahun sebesar Rp 3.906.570.659. penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung Payback period dalam kurun waktu 4 tahun 2 bulan dan *analisis Internal Rate of Return* adalah sebesar 5,6,% lebih besar dari 0, sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan.

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



V. Kesimpulan Dan Saran

5.1 Kesimpulan dan saran

Kesimpulan yang diperoleh adalah bisnis Doktor *snow Car Wash* sangat layak untuk dijalankan karena mneghasilkan profit bagi perusahaan dan telah melewati seluruh uji kelayakan dan memeperoleh nilai baik pada setiap aspek uji kelaayaan yang terdiri dari *Payback Periode*, pada kurun waktu 4 tahun 2 bulan yang mana kurang dari 5 tahun, dengan menggunakan nilai NPV lebih besar dari Nol di angka sebesar Rp 3.906.570.659. dengan nilai profitabilitas Index lebih besar dari 1 yaitu 5.6 dan nilai penjualan pertahun lebih kecil di banding BEP tahunan yang mana degan ini Doktor *Snow Car wash* dinyatakan sebagai bisnis layak dijalankan.

5.2 Saran

Doktor *snow Car Wash* harus terus berinovatif dalam mengembangkan kan usaha pencucian ini dikarenakan akan banyaknya inovatif yang sangat pesat di masa yang akan datang, Doktor *snow Car Wash* harus menambah varian untuk menarik pelanggan dalam pencucian lainnya sehingga dapat menarik pelanggan lainnya.

LAMPIRAN Perhitungan CPM

<i>Critical Success Factor</i>	Doktor			Mega Car		Master Car Wash	
	<i>Snow Car Wash</i>			<i>Wash</i>		<i>Wash</i>	
	Weight	Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Kualitas pelayanan	0,16	4	0.64	4	0.64	3	0.48
Peralatan	0,16	4	0.64	3	0.48	3	0.48
Jaminan	0,17	3	0.51	4	0.68	3	0.51
Lokasi	0,17	3	0.51	2	0.34	3	0.51
Promosi	0,17	2	0.34	3	0.51	3	0.51
Harga	0,17	3	0.51	4	0.68	2	0.34
Total	I		2.6		3.3		1.28



Perhitungan Proyeksi Keuangan Laporan Laba Rugi Doktor Snow Car wash 2024- 2028

Keterangan	2024	2025	2026	2027	2028
Penjualan	Rp675.730.000	Rp681.945.000	Rp687.005.000	Rp2.219.140.000	2.220.020.000
Biaya Variabel					
Biaya Perlengkapan	Rp13.860.000	Rp14.571.000	Rp15.677.550	Rp16.461.428	Rp17.284.499
Biaya Listrik	Rp7.200.000	Rp7.515.000	Rp7.847.550	Rp7.294.928	Rp8.321.174
Biaya Wifi / internet	Rp4.380.000	Rp4.599.000	Rp4.828.950	Rp5.070.398	Rp7.605.597
Biaya Air	Rp5.400.000	Rp5.670.000	Rp5.953.500	Rp6.251.175	Rp6.563.734
Total Biaya Variabel	Rp30.840.000	Rp32.355.000	Rp34.307.550	Rp35.077.928	Rp39.775.004
Biaya Tetap					
Biaya Gaji	Rp414.950.000	Rp456.445.000	Rp502.089.500	Rp552.298.450	Rp607.528.295
Biaya Renovasi					
Biaya Pemasaran	Rp3.000.000	Rp3.150.000	Rp3.176.250	Rp3.203.813	Rp3.232.753
Biaya Penyusutan	Rp16.600.000	Rp17.430.000	Rp19.173.000	Rp21.090.300	Rp23.199.330
Biaya Administrasi	Rp260.000	Rp273.000	Rp286.000	Rp299.000	Rp312.000
Biaya Pemeliharaan	Rp720.000	Rp756.000	Rp793.800	Rp833.490	Rp875.165
Total Biaya Tetap	Rp435.530.000	Rp478.054.000	Rp525.518.550	Rp577.725.053	Rp635.147.543
Total Biaya	Rp466.370.000	Rp510.409.000	Rp559.826.100	Rp612.802.980	Rp674.922.547
Lab a Sebelum Pajak	Rp209.360.000	Rp171.536.000	Rp127.178.900	Rp1.606.337.020	Rp1.545.097.453
Pajak 0,5%	Rp878.650	Rp909.725	Rp935.025	Rp10.845.700	Rp8.600.100
Lab a Setelah Pajak	Rp208.481.350	Rp170.626.275	Rp126.243.875	Rp1.595.491.320	Rp1.536.497.353

Laporan Arus Kas Doktor Snow Car wash 2023- 2028

Keterangan	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Kas Aliran Masuk						
Modal awal	Rp334.245.000					
Penjualan		Rp675.730.000	Rp709.516.500	Rp744.992.325	Rp782.241.941	Rp821.354.038
Total Arus Kas Masuk		Rp675.730.000	Rp709.516.500	Rp744.992.325	Rp782.241.941	Rp821.354.038
Aliran Kas Keluar						
Peralatan	Rp72.750.000					
Biaya Renovasi		Rp140.000.000	Rp147.000.000	Rp154.350.000	Rp162.067.500	Rp170.170.875
Biaya Depresiasi Peralatan		Rp16.600.000	Rp18.260.000	Rp20.086.000	Rp22.094.600	Rp24.304.060
Biaya Kompensasi		Rp414.950.000	Rp456.445.000	Rp502.089.500	Rp552.298.450	Rp607.528.295
Biaya pemasaran		Rp500.000	Rp525.000	Rp551.250	Rp578.813	Rp607.753
Biaya administrasi		Rp260.000	Rp273.000	Rp286.000	Rp299.000	Rp312.000
Biaya pemeliharaan		Rp7.200.000	Rp7.560.000	Rp7.938.000	Rp8.334.900	Rp8.751.645
Biaya perlengkapan		Rp10.800.000	Rp27.722.100	Rp29.108.205	Rp30.563.615	Rp32.091.796
Biaya listrik		Rp6.300.000	Rp6.615.000	Rp6.947.550	Rp7.294.928	Rp8.321.174
Biaya Wifi		Rp4.380.000	Rp4.599.000	Rp4.828.950	Rp5.070.398	Rp7.605.597
Pajak 0,5%		Rp25.550	Rp26.828	Rp28.169	Rp29.577	Rp31.056
Total Arus kas keluar	Rp72.750.000	Rp601.015.550	Rp669.025.928	Rp726.213.624	Rp788.631.780	Rp859.693.196
Arus kas Bersih	Rp261.495.000	Rp198.892.000	Rp162.959.200	Rp120.819.955	Rp1.526.020.169	Rp1.467.842.580
Saldo Kas Awal		Rp261.495.000	Rp240.535.250	Rp339.019.138	Rp404.848.639	Rp361.014.616
Saldo Kas Akhir	Rp261.495.000	Rp460.387.000	Rp403.494.450	Rp459.839.093	Rp1.930.868.808	Rp1.828.857.196



Laporan Neraca Saldo Doktor *Snow Car wash* 2024- 2028

Keterangan	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Aktiva Lancar						
Kas Awal	Rp30.700.000	Rp33.770.000	Rp37.147.000	Rp40.861.700	Rp44.947.870	Rp49.442.657
Perlengkapan		Rp13.860.000	Rp14.553.000	Rp15.658.650	Rp16.441.583	Rp17.263.662
Total Aktiva Lancar	Rp30.700.000	Rp47.630.000	Rp51.700.000	Rp56.520.350	Rp61.389.453	Rp66.706.319
Aktiva tetap						
Biaya Renovasi		Rp140.000.000	Rp140.000.000	Rp140.000.000	Rp140.000.000	Rp140.000.000
Peralatan	Rp72.750.000	Rp72.750.000	Rp80.025.000	Rp88.027.500	Rp96.830.250	Rp106.513.275
Penyusutan peralatan		Rp16.600.000	Rp16.600.000	Rp16.600.000	Rp16.600.000	Rp16.600.000
Total aktiva Tetap	Rp72.750.000	Rp276.980.000	Rp288.325.000	Rp244.627.500	Rp253.430.250	Rp278.773.275
Total Aset Tetap	Rp103.450.000	Rp324.610.000	Rp340.025.000	Rp301.147.850	Rp314.819.703	Rp345.479.594
Modal Sendiri	Rp103.450.000	Rp311.931.350	Rp274.076.275	Rp229.693.875	Rp1.698.941.320	Rp1.639.947.353
Total Pasiva		Rp636.541.350	Rp614.101.275	Rp530.841.725	Rp2.013.761.023	Rp1.985.426.947

Perhitungan Kelayakan Investasi

Profitability Index adalah metode penghitungan kelayakan suatu bisnis dengan membandingkan antara present value nilai arus kas dengan nilai *investasi proyek* dimana rumus *profitability index* adalah sebagai berikut. *Profitability Index*, *Present value* nilai arus kas atau nilai *investasi proye*. Aturan untuk pemilihan atau penolakan bisnis adalah sebagai berikut. Jika $PI > 1$ maka terima bisnis Jika $PI < 1$ maka tolak bisnis. Berikut hasil perhitungan dari *profitability Index* Doktor *snow Car Wash*.

$$PI = \frac{\text{Total PV of NCF}}{\text{Total Initial Investment}}$$

$$\text{Total PV of NCF} = \text{Total Present Value of Cash Flow} \\ = \text{Total Initial Investment}$$

$$PI = \frac{4.053.267.305}{697.640.000} = 5.8$$

Kesimpulan bahwa PI dari Doktor *snow Car Wash* memiliki Nilai PI 5.6 angka diatas lebih besar dari > 1 , maka ini membuktikan bahwa bisnis ini layak diteruskan dan dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

David Freed R (2013), Human Resurce Managemen, Edisi 13. United States Pearson Education, Inc.

<https://www.google.com/search?q=teori+rekrutmen+menurut+para+ahli&client=firefox-b-d&ei=wJ8JZO- &sclient=gws-wiz-serp>

<https://pengajar.co.id/logo>

<https://www.simplidots.com/strategi-promosi-untuk-meningkatkan-penjualan/>

<https://www.kajianpustaka.com/2021/11/seleksi-karyawan.html>

<https://lifepal.co.id/media/daftar-tarif-listrik-terbaru>



<http://www.pdamtirtaberkah.co.id/tarif-air-minum>.

[https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=pengertian, produk menurut para+ahli&oq=pengertian+Produk](https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=pengertian,produk+menurut+para+ahli&oq=pengertian+Produk)

[http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/Jurnal manajemen Jurnal Kajian Ekonomi Islam\)- Volume 1, No.1, Januari-Juni 2016](http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/Jurnal_manajemen_Jurnal_Kajian_Ekonomi_Islam)-Volume_1, No.1, Januari-Juni_2016)

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Je9Uremgw48kp5NRwroaBNhVLfbBQW2SAAtY6tg70vQ/edit?resourcekey=undefined#gid=2068181137>(fajar)

Idbagusbanget@hotmail.com

Jakfar dan Kasmir, 2010, Studi Kelayakan Bisnis, Kencana Prenada Media Group, Jakarta

Kotler, Philip dan Armstrong Gary.2016 Prinsip-Prinsip Pemasaran. Jakarta. Erlangga

Nadhri Adabi 2020. Jurnal Manajemen - Vol. 12 (1) 2020, 32-39

Riezalprince@yahoo.co.id Suwitho Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia

Reka Integra ISSN: 2338-5081 © Jurusan Teknik Industri Itenas | No.03 | Vol.01 Jurnal Online Institut Teknologi Nasional Januari 2014

Reka Integra, 1(3). Erlanda, E., Megawati Elizabeth, S., & Megawati (2017), M. HOT STEAM CARWASH (PERENCANAAN PENDIRIAN USAHA CUCI MOBIL).

Rudi, Alasadad. (2017). Berapa Modal Untuk Buka Usaha Cuci Mobil

Swastha DH Bashu. 2018 Manajemen Penjualan. Yogyakarta : Penerbit Yogyakarta BPFE

Umar, H., 2001, Studi Kelayakan Bisnis, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Wisnu Sakti Dewobroto E-mail : wisnu.s@gmail.com,www.wisnudewobroto.com

Hak cipta Dilindungi Undang-Undang
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : FAYAR MUHAMMAD MAHDI

NIM : 73170140 Tanggal Sidang : 18 April 2023

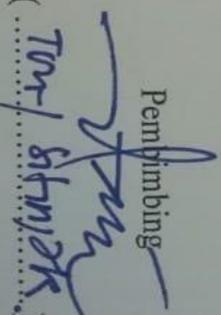
Judul Karya Akhir : Tercana hgnis Pencucian mobil dan motor
(Doktor Snow car wash)

Jakarta, / 20

Mahasiswa/I


(.....)

Pemimbing


(Toni Situmorang.....)

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

PERSETUJUAN RESUME

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan,
penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun
tanpa izin IBIKKG.

