

LAPORAN AKHIR RANCANG BANGUN BISNIS

Pengembangan Layanan Ramah Lingkungan pada
Perusahaan *Laundry IronMom* di Cirebon Jawa Barat



Oleh:

Shafa Khaerunnisa

19311483

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKAYOGYAKARTA
2023

**Pengembangan Layanan Ramah Lingkungan pada Perusahaan *Laundry*
IronMom di Cirebon Jawa Barat**

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata - 1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Nama : Shafa Khaerunnisa
Nomor Mahasiswa : 19311483
Jurusan : Manajemen
Peminatan : Manajemen Operasi

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2023**

Pernyataan Bebas Plagiarisme

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain. Kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya menerima hukuman/sanksi apa pun sesuai peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 10 Agustus 2023

Penulis,

A handwritten signature in black ink is written over a yellow revenue stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text "METERAI TEMPEL" and "4D/KX547173852".

Shafa Khaerunnisa

Pengembangan Layanan Ramah Lingkungan pada Perusahaan *Laundry*
IronMom di Cirebon Jawa Barat

Rancang Bangun Bisnis

Oleh:

Nama : Shafa Khaerunnisa
Nomor Mahasiswa : 19311483
Jurusan : Manajemen
Peminatan : Manajemen Operasi

Yogyakarta, 10 Agustus 2023

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing



Dra. Siti Nursyamsiah M.M

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

**TUGAS AKHIR BERJUDUL
PENGEMBANGAN LAYANAN RAMAH LINGKUNGAN PADA PERUSAHAAN LAUNDRY
IRONMOM DI CIREBON JAWA BARAT**

Disusun Oleh : **SHAFI KHAERUNNISA**
Nomor Mahasiswa : **19311483**

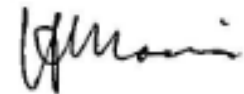
Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: **Senin, 11 September 2023**

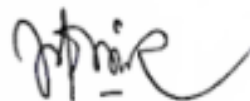
Penguji/ Pembimbing TA : **Siti Nursyamsiah, Dra., M.M.**



Penguji : **Al Hasin, Drs., MBA.**



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

ABSTRAKSI

Gaya hidup modern saat ini menuntut agar seseorang dapat mengatur waktunya se-efisien dan se-efektif mungkin di dalam kehidupan sehari – hari. Perubahan ini menuntut untuk menjadi hidup lebih praktis dan lebih cepat. Perubahan ini menyebabkan kebutuhan pribadi yang di tuntut menjadi lebih praktis, misalnya dalam mencuci pakaian dan menyetrika. Dengan tuntutan gaya hidup yang menjadi praktis dan lebih cepat berkembanglah jasa – jasa yang menawarkan kemudahan dalam mencuci dan menyetrika pakaian atau yang disebut jasa *laundry*. Lebih spesifik pada implementasi *laundry* ramah lingkungan. Implementasi *laundry* ramah lingkungan diciptakan untuk mengurangi permasalahan pencemaran air. Tugas akhir bisnis *laundry* ramah lingkungan dijalankan salah satunya untuk memecahkan permasalahan tersebut. Tugas akhir tersebut didasarkan pada penilaian aspek studi kelayakan meliputi aspek manajemen operasi, aspek manajemen pemasaran, aspek manajemen SDM, aspek manajemen keuangan.

Kata kunci : Aspek manajemen, *Laundry*, Ramah Lingkungan



ABSTRACT

Today's modern lifestyle demands that a person can manage his time as efficiently and effectively as possible in everyday life. These changes demand to be more practical and faster life. This change causes personal needs demanded to be more practical, for example in washing clothes and ironing. With the demands of a lifestyle that is becoming more practical and faster, services are developing that offer convenience in washing and ironing clothes or what is called laundry services. More specifically on the implementation of eco-friendly laundry. Implementation of environmentally friendly laundry was created to reduce the problem of water pollution. The final project of an environmentally friendly laundry business is carried out one way to solve this problem. The final assignment is based on the assessment of feasibility study aspects including operations management aspects, marketing management aspects, HR management aspects, financial management aspects.

Keywords: Aspects of Management, Laundry, Environmentally Friendly

KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan “Laporan Akhir Rancang Bangun Bisnis *Laundry IronMom* di Cirebon Jawa Barat”. Tak lupa shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang merupakan junjungan besar tertinggi kita beserta syafaat di yaumul akhir nanti.

Tugas akhir rancang bangun bisnis ini diajukan sebagai salah satu syarat akademik yang harus dipenuhi untuk mendapatkan gelar strata-1 (S1) pada Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan tugas ini tidak terlepas dari didikan dari dosen pembimbing serta masukan dan kritik teman - teman sehingga penulis bisa menyelesaikan proposal rancang bangun bisnis ini.

Penulis juga menyadari bahwa proposal ini jauh dari kata sempurna dikarenakan terbatasnya pengalaman dan pengetahuan yang penulis miliki.

Oleh karena itu penulis mengharapkan segala bentuk dan saran dari berbagai pihak. Akhirnya penulis berharap “Laporan Akhir Rancang Bangun Bisnis *Laundry IronMom* di Cirebon Jawa Barat” dapat memberikan manfaat bagi perkembangan di dunia industri *laundry* kiloan dan di dunia pendidikan.

DAFTAR ISI

Pengembangan Layanan Ramah Lingkungan pada Perusahaan <i>Laundry IronMom</i> di Cirebon Jawa Barat	ii
Telah dipertahankan/diujikan dan disahkan	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I	17
PENDAHULUAN	17
1.1 Latar Belakang	17
1.2 Rumusahan Masalah	19
1.3 Tujuan Penulisan	19
1.4 Manfaat	20
1.5 Ruang Lingkup	20
1.6 Sistematika Laporan	21
BAB II	24
RANCANG BANGUN BISNIS	24



2.1 Profil Bisnis.....	24
2.2 Model Bisnis	26
a. <i>Key Partners</i>	27
b. <i>Key Activities</i>	28
c. <i>Value Proposition</i>	28
d. <i>Customer Relationship</i>	28
e. <i>Channels</i>	29
f. <i>Customer Segments</i>	29
g. <i>Key Resources</i>	30
h. <i>Cost Structure</i>	30
i. <i>Revenue Stream</i>	30
2.3 Aspek Manajemen Operasi.....	31
2.3.1 Ilustrasi alur kegiatan.....	31
2.3.2 Bahan baku	32
2.3.3 Tata letak.....	33
2.4 Aspek Manajemen Pemasaran.....	34
2.4.1 Anggaran Promosi	35
2.4.2 Harga Lama dan Harga Baru Setelah Inovasi	36
2.4.3 Target Pendapatan.....	37
2.5 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia	37

2.5.1	Gaji Karyawan.....	38
2.5.2	Bagan Organisasi.....	39
2.6	Aspek Manajemen Keuangan	40
2.6.1	Tabel Permodalan	40
2.6.2	Tabel Perincian Harga Peralatan.....	40
2.6.3	Tabel Depresiasi Peralatan	42
2.6.4	Skema Laporan Arus Kas Tahun ke - 1 dan ke - 2	43
2.6.5	Skema Laporan Laba Rugi Tahun ke – 1 dan ke - 2.....	48
2.6.6	Uji Kelayakan Bisnis	52
2.7	Analisis Resiko dan Strategi Keluar	55
2.7.1	Analisis Resiko.....	55
2.7.2	Strategi Keluar.....	55
BAB III	57
LAPORAN PELAKSANAAN BISNIS	57
3.1	Pendahuluan : Profil Bisnis	57
3.2	Tinjauan Aspek Manajemen Operasi	58
3.2.1	Penggunaan Bahan Baku	58
3.2.2	Alur kegiatan produksi.....	60
3.2.3	Tata Letak Toko	62
3.2.4	Tata Letak Ruang Produksi	63

3.2.5	Tata Letak Ruang Jemur	65
3.3	Tinjauan Aspek Manajemen Pemasaran	66
3.3.1	Anggaran promosi	66
3.3.2	Proyeksi Pendapatan dan Target Pendapatan	69
3.4	Tinjauan Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia.....	70
3.4.1	Gaji Karyawan.....	70
3.4.2	Bagan organisasi.....	71
3.5	Tinjauan Aspek Manajemen Keuangan.....	72
3.5.1	Laporan Arus Kas Tahun ke – 1 dan ke – 2	73
3.5.2	Laporan Laba rugi Tahun ke – 1 dan ke - 2	77
3.5.3	Laporan Neraca	81
BAB IV	83
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	83
4.1	Aspek Manajemen Operasi	83
4.1.1	Identifikasi Masalah.....	83
4.1.2	Tinjauan Teoritis	83
4.1.3	Pemecahan Masalah.....	84
4.2	Aspek Manajemen Pemasaran	84
4.2.1	Identifikasi Masalah.....	84
4.2.2	Tinjauan Teoritis	85

4.2.3	Pemecahan Masalah.....	86
4.3	Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia	86
4.3.1	Identifikasi Masalah.....	86
4.3.2	Tinjauan Teoritis	87
4.3.3	Pemecahan Masalah.....	88
4.4	Aspek Manajemen Keuangan	88
4.4.1	Identifikasi Masalah.....	88
4.4.2	Tinjauan Teoritis	89
4.4.3	Pemecahan Masalah.....	89
BAB V	92
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	92
5.1	Kesimpulan	92
5.2	Rekomendasi.....	93
DAFTAR PUSTAKA	94
LAMPIRAN	95



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Profil Bisnis	25
Tabel 2. 2 Business Model Canvas.....	26
Tabel 2. 3 Rincian nama bahan, jumlah, dan harga bahan baku	33
Tabel 2. 4 Anggaran Promosi.....	36
Tabel 2. 5 Harga Lama dan Harga Baru	36
Tabel 2. 6 Estimasi target Pendapatan dalam Rupiah.....	37
Tabel 2. 7 Tabel Permodalan.....	40
Tabel 2. 8 Perincian Harga Peralatan	41
Tabel 2. 9 Tabel Depresiasi Peralatan.....	42
Tabel 2. 10 Skema Laporan Arus Kas Tahun ke – 1 dalam Rupiah	43
Tabel 2. 11 Skema Laporan Arus Kas Tahun ke – 2 dalam Rupiah	46
Tabel 2. 12 Skema Laporan Laba Rugi Tahun ke – 1 dalam Rupiah	48
Tabel 2. 13 Skema Laporan Laba Rugi Tahun ke – 2 dalam Rupiah	50
Tabel 2.14 Perhitungan Payback Period	53
Tabel 2.15 Perhitungan Tahun Payback Period.....	53
Tabel 3.1 Rincian penggunaan bahan baku dalam satu bulan	60
Tabel 3. 2 Tabel Anggaran Promosi	67
Tabel 3. 3 Proyeksi Pendapatan dan Target Penjualan	69
Tabel 3.4 Laporan Arus Kas Tahun ke – 1 dalam Rupiah	73
Tabel 3. 5 Skema Laporan Arus Kas Tahun ke – 2 dalam Rupiah.....	75
Tabel 3. 6 Laba Rugi Tahun ke - 1	77
Tabel 3. 7 Skema Laba Rugi Tahun ke – 2 dalam Rupiah.....	79

Tabel 3. 8 Laporan Neraca Tahun ke - 1.....	81
Tabel 3. 9 Skema Laporan Neraca Tahun ke - 2.....	82
Tabel 4. 1 Payback Periode.....	90
Tabel 4. 2 Perhitungan Tahun Payback Period	91



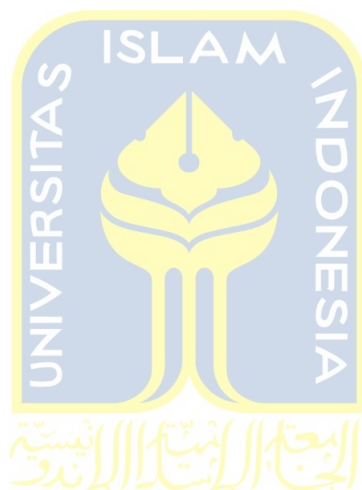
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 <i>Laundry IronMom</i>	26
Gambar 3.2.1 Alur Kegiatan Produksi	62
Gambar 3.2. 2 Tata Letak Toko.....	63
Gambar 3.2.3 Tata Letak Ruang Produksi.....	64
Gambar 3.2. 4Tata Letak Ruang Jemur	66
Gambar 3.4.1 Bagan Organisasi.....	72



DAFTAR LAMPIRAN

Gambar 1.1 Toko <i>Laundry</i> IronMom.....	95
Gambar 1. 2 Ruang Toko bagian dalam	95
Gambar 1. 3 Ruang mesin cuci dan pengering	96
Gambar 1. 4 Ruang pakaian yang akan di proses	96



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bidang operasional/produksi merupakan suatu kunci yang dibutuhkan dalam organisasi atau bisnis untuk menjalankan serangkaian aktivitas produksi. Tujuan akhir dari bidang operasional adalah *Competitive Advantages*, yaitu suatu hal yang membuat barang dan jasa menjadi lebih unggul dari semua pilihan yang ada atau suatu keadaan yang membuat sebuah perusahaan memiliki penawaran lebih baik yang tidak dimiliki pesaingnya (Chey Yuanita 2022). Salah satu dari jenis – jenis *Competitive Advantage* adalah *Differentiation* yang merupakan karakteristik pembeda dari apa yang ditawarkan pesaing, salah satunya perusahaan yang mengangkat isu tentang ramah lingkungan, (Komunikasi & Telkom, 2014).

Setiap organisasi bisnis berskala besar maupun kecil pasti memiliki dampak lingkungan yang kian terasa berupa kerusakan lingkungan sehingga mengancam manusia dan keturunannya. Perusahaan yang menyediakan barang dan jasa ikut bertanggung jawab atas masalah lingkungan. Kerusakan lingkungan menjadi salah satu masalah krusial yang harus mendapat perhatian, (Pratiwi, 2020). Minimnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya menjaga kelestarian lingkungan, masih menjadi pemicu utama adanya pemanasan global. Hal inilah yang kemudian memicu banyaknya bencana alam terjadi. Dampak kerusakan lingkungan akan berantai jika tidak ada upaya untuk mengantisipasinya. Salah satu cara mengantisipasi kerusakan ekosistem yang perlu dilakukan, yaitu menerapkan perilaku ramah lingkungan, (Oprasmani et al., 2020).

Gaya hidup ramah lingkungan perlu dilakukan agar dapat meminimalisir kerusakan ekosistem, (Gabriella & Sugiarto, 2020).

Pada saat yang sama, kewirausahaan telah dicatat sebagai solusi untuk masalah lingkungan. Ketidakpastian isu lingkungan juga memberi ruang bagi peluang yang bisa dimanfaatkan pengusaha. Ada ruang untuk kewirausahaan berdasarkan inovasi yang berkelanjutan, (Yani, 2019). Kewirausahaan dapat menciptakan alternatif ramah lingkungan yang mengarah pada penghancuran kreatif industri yang ada saat ini berkontribusi terhadap degradasi lingkungan. Masalah lingkungan merupakan peluang kewirausahaan yang luar biasa. Oleh karena itu, kewirausahaan dapat menjadi solusi untuk tantangan yang kita hadapi dan memiliki potensi untuk membayangkan dan menciptakan masa depan alternatif, (Joacim Rosenlund 2021).

Salah satu usaha yang menyebabkan dampak negatif pada lingkungan yaitu penggunaan detergen konvensional dalam industri *laundry* kiloan. Rata-rata konsumsi penggunaan detergen tiap rumah tangga sebesar 50 gram/hari. Dalam setahun terdapat 720 ton detergen yang digunakan dan berakhir menjadi limbah cair (Dwi Sasetyaningtyas 2018). Pemakaian deterjen semakin lama semakin meningkat sejalan dengan laju pertumbuhan penduduk setiap tahun, artinya semakin meningkat pendapatan masyarakat maka konsumsi deterjen juga meningkat. Dampak yang ditimbulkan bila air buangan yang mengandung deterjen berlebihan adalah terjadinya pencemaran dan mengganggu ekosistem biota yang terdapat di perairan, (Jurnal Teknik Kimia USU 2015).

Beberapa bahaya yang ditimbulkan oleh penggunaan detergen konvensional mengandung senyawa turunan bumi, detergen konvensional terbuat dari senyawa kimia seperti builder, pewangi buatan, dan bahan yang paling berbahaya adalah surfaktan.

Surfaktan merupakan senyawa yang berasal dari sumber daya yang tidak dapat diperbaharui, beracun, dan berbahaya bagi lingkungan. Bahaya detergen memicu eutrofikasi dan pencemaran air, senyawa surfaktan berupa phosphate menyebabkan pencemaran air terbesar, (Machdie & Thamrin, 2021). Eutrofikasi adalah kondisi dimana pesatnya pertumbuhan eceng gondok dan ganggang. Jika kondisi ini dibiarkan maka permukaan sungai atau rawa akan tertutup dan mengakibatkan biota air dibawahnya terhambat sirkulasi oksigen dan sinar matahari, (Tyas et al., 2017). Berbagai senyawa buatan di deterjen dapat menyebabkan berbagai penyakit seperti iritasi kulit, mata, bahkan memicu kanker, (Andianti et al., 2021).

Menyadari hal tersebut, maka saat ini berkembanglah sebuah penerapan penggunaan deterjen ramah lingkungan pada *laundry* kiloan. Penerapan inovasi ramah lingkungan diharapkan tidak hanya memberikan keuntungan besar bagi pelakunya, namun juga memberikan kebermanfaatan bagi lingkungan sekitar.

1.2 Rumusahan Masalah

- a. Bagaimana pengembangan inovasi layanan ramah lingkungan pada perusahaan IronMom *Laundry* ?

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan dalam melakukan inovasi tersebut untuk melakukan pengembangan layanan ramah lingkungan pada *laundry* kiloan dan untuk menggali data pelaksanaan pengembangan bisnis *Laundry* IronMom.

1.4 Manfaat

Untuk menciptakan pasar baru pada layanan ramah lingkungan, dan teknologi ramah lingkungan ini dapat mengurangi jumlah limbah agar tidak berlebihan sehingga bisa mencegah pencemaran lingkungan

1.5 Ruang Lingkup

Dalam bisnis implementasi yang nanti akan dilaksanakan tentunya terdapat analisa - analisa pengembangan layanan perusahaan *Laundry IronMom* meliputi survey tempat, operasional sistem, pelaksanaan, dan pelatihan karyawan. Hasil survey yang di dapatkan pertama penempatan *Laundry IronMom* sangat strategis karena toko terletak di pinggir jalan besar dan mudah ditemui pelanggan. Kedua persaingan di sekitar toko terdapat dua pesaing yaitu *Erhas Laundry* dan *DJ Laundry* letaknya hanya berbeda empat rumah dari tempat usaha. Ketiga alasan pelaku usaha membuka jasa *laundry* dikarenakan potensi di sekitarnya terdapat kost dan *guest house* yang mana mereka termasuk target pelanggan.

Operasional sistem seperti pembagian jam kerja dibagi dua sesi yang pertama sesi satu jam 8.00 pagi hingga jam 17.00 sore di lanjut dengan sesi dua yaitu jam 10.00 pagi hingga jam 19.00 sore. Yang mendapat sesi satu berkewajiban membuka toko dan mencuci baju, berbeda dengan sesi dua yaitu melanjutkan cucian dan menyetrিকা sesuai urutan waktu menerima orderan. Setiap orderan masuk pelaku usaha selalu mengontrol jumlah pakaian yang di setorkan kepada pelaku usaha lalu di tuliskan di kartu kontrol. Kegiatan ini di lakukan agar tidak adanya kehilangan pakaian pelanggan. Setiap pakaian di jemur selalu di bedakan antara konsumen satu dan konsumen lainnya agar tidak tertukar. Di sore hari setelah tutup toko karyawan mencatat pembukuan sederhana

di hari itu dari buka toko hingga tutup toko, setelah itu karyawan di upah sesuai upah harian.

Bahan baku dapat dibeli dari toko – toko terdekat seperti deterjen dan gas elpiji di Toko Anugrah yang menjual kebutuhan sehari - hari , lalu deterjen ramah lingkungan di *e-commerce* khusus bermerek Daun, pewangi pakaian di Toko *Laundry Zara* selain membuka jasa *laundry* Toko Zara juga menjual bahan – bahan untuk *laundry*, dan plastik kemasan di Toko Lily,

Pelaksanaan bisnis nantinya akan mengalami adaptasi pada layanan baru yang berdampak pada pemilihan jenis deterjen ramah lingkungan, penggunaan deterjen ramah lingkungan, cara promosikan layanan baru agar konsumen tertarik, dan penggunaan modal agar kas tidak berkurang.

Selanjutnya ruang lingkup yang terakhir merupakan karyawan. Kemampuan karyawan yang dibutuhkan adalah yang memiliki kemampuan menyetrika dengan rapih dan cepat. Jika terdapat karyawan baru akan di *training* dalam seminggu dari awal menerima pelanggan, pembuatan nota, hingga *packing* baju.

Mulai daiimplementasi bisnis mencangkup beberapa kunci aspek ini bergerak di dalam jasa cuci dan setrika pakaian yang tentu saja pengalaman yang dibutuhkan sangat amat mudah dilakukan. Tapi dalam proses harus berhati - hati sebab banyak hal yang bisa merusak pakaian seperti contoh konsumen memiliki baju yang mudah luntur, atau baju putih yang tidak boleh digabung dengan pakaian berwarna atau pelanggan meninggalkan tisu di dalam saku celana yang bisa mengakibatkan tisu terurai di pakaian lain. Perhatian kecil yang di berikan akan membuat nilai plus dari pelanggan.

1.6 Sistematika Laporan

Sistematika laporan rancang bangun dan implementasi pengembangan bisnis memiliki beberapa bagian, yakni Bab I, II, III, IV, V.

Bab I berisikan pendahuluan dimana terdiri dari sub bab latar belakang, rumusan masalah, tujuan laporan, manfaat laporan dan sistematika laporan. Pada bagian latar belakang diuraikan tentang munculnya ide bisnis yang dijalankan serta bagaimana proses menganalisis kelayakan dari bisnis tersebut. Bagian sistematika laporan menjelaskan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis disusun.

Pada bagian Bab II rancang bangun bisnis, terdiri dari beberapa sub bab yaitu profil bisnis, model bisnis, aspek manajemen operasi, aspek manajemen pemasaran, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek manajemen keuangan dan analisis risiko dan strategi keluar. Pada bagian model bisnis menggambarkan bagaimana ide bisnis akan dijalankan dengan konsep penulisan *Business Model Canvas* maka dituliskan seluruh komponen yang terdapat di dalamnya. Pada bagian rancang bangun bisnis berisikan tentang beragam aspek - aspek yang ditinjau, seperti Sumber Daya Manusia, Operasional / Produksi, Pemasaran, dan Keuangan.

Pada bagian Bab III terkait untuk pelaporan secara proses dan perjalanan implementasi bisnis, informasi dan data yang dipaparkan pada bab ini, yang akan menjadi informasi untuk menyelesaikan bab berikutnya.

Pada bagian Bab IV identifikasi masalah dan pemecahan masalah pada pelaksanaan bisnis yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III.

Pada Bab V terdapat kesimpulan dan rekomendasi pelaksanaan bisnis secara umum, pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana

telah diuraikan pada Bab III serta berisi saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang usaha yang sama dengan yang dijalankan.

Kemudian pada bagian akhir berisikan tentang daftar pustaka dan lampiran dalam menunjang bisnis yang dijalankan.



BAB II

RANCANG BANGUN BISNIS

2.1 Profil Bisnis

IronMom merupakan sebuah bisnis yang bergerak dalam bidang jasa cuci pakaian, sprei, *bed cover* dan setrika pakaian. IronMom telah berdiri sejak 2017 berawal membuka usaha di gang kecil dan belum memiliki karyawan tetap tetapi sekarang mampu untuk membuka toko di pinggir jalan raya dan memiliki dua orang karyawan tetap.

Tempat pelaku usaha merupakan tempat yang sangat strategis karena terdapat rumah - rumah warga, kos - kosan dan *guest house* di sekitar toko. Target perusahaan merupakan penduduk sekitar terdiri dari anak kos karyawan maupun anak sekolah, dan ibu rumah tangga.

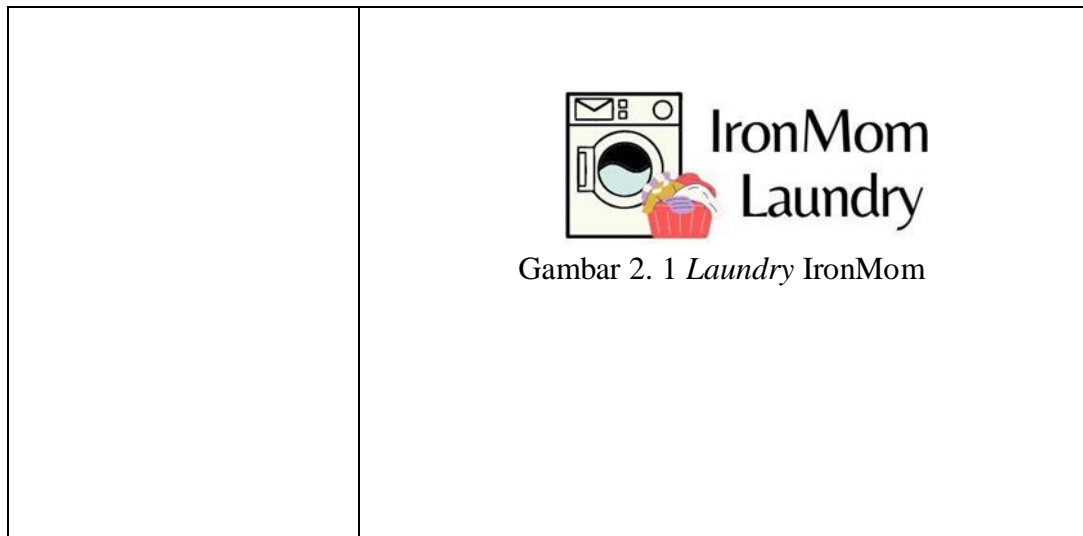
Bisnis ini bergerak di dalam jasa cuci dan setrika pakaian yang tentu saja pengalaman yang dibutuhkan sangat amat mudah dilakukan. Tapi dalam proses harus berhati - hati sebab banyak hal yang bisa merusak pakaian seperti contoh konsumen memiliki baju yang mudah luntur, atau baju putih yang tidak boleh digabung dengan pakaian berwarna atau pelanggan meninggalkan tisu di dalam saku celana yang bisa mengakibatkan tisu terurai di pakaian lain. Perhatian kecil yang di berikan akan membuat nilai plus dari pelanggan.

Melihat maraknya bisnis di industri *laundry*, di daerah usaha tidak luput dari pesaing. Terdapat dua pesaing di arah timur yaitu Erhas *Laundry* dengan DJ *Laundry*, masing - masing memiliki keunggulannya seperti contoh Erhas *Laundry* menawarkan

gratis antar jemput sedangkan DJ *Laundry* menawarkan jam operasional lebih lama. Untuk itu bisnis *laundry* ini ingin memberikan keunggulan yang berbeda sehingga menciptakan pasar baru. Memberikan inovasi pada deterjen, deterjen yang selama ini pelaku usaha gunakan yaitu deterjen yang biasa dijual seperti Rinso, Daya, atau Attack tetapi hal berbeda perusahaan ingin memberikan sentuhan berbeda yaitu menggunakan deterjen ramah lingkungan. Berikut rincian dari profil bisnis :

Tabel 2. 1 Profil Bisnis

Nama Perusahaan	Ironmom <i>Laundry</i>
Lokasi	Jalan Sutawinangun No.17 Kecamatan Kedawung Kabupaten Cirebon
Jasa yang ditawarkan	<i>laundry</i> reguler, setrika pakaian, <i>Laundry</i> express, <i>laundry</i> ramah lingkungan
Target Pasar	Rumah tangga, tamu <i>gust house</i> , dan anak kost
Gambar Pesaing	<ul style="list-style-type: none"> - RH <i>Laundry</i> merupakan pesaing baru, bisa diunggulkan dari segi antar jemput gratis dan waktu operasional lebih lama - DJ <i>Laundry</i> merupakan pesaing yang diunggulkan bidang jam operasional
Keunggulan yang dimiliki	Menggunakan deterjen ramah lingkungan
Logo	Logo perusahaan bergambar mesin cuci dan tumpukkan baju di kernajang merah muda, bertuliskan nama perusahaan IronMom <i>Laundry</i> . Tidak ada hal spesifik mengapa memilih gambar seperti itu hanya saja untuk memudahkan konsumen mengenal perusahaan kita bergerak di bagian apa.



2.2 Model Bisnis

Memiliki bisnis yang sukses merupakan impian setiap manusia, dengan begitu penting bagi pengusaha merancang bisnis sebaik mungkin. Salah satu cara menggunakan bisnis model kanvas. Model kanvas dirancang bagaimana strategi bisnis akan dijalankan terdapat sembilan aspek yang merupakan faktor - faktor penunjang kesuksesan bisnis.

Seperti perusahaan lainnya IronMon juga menggunakan cara model bisnis kanvas agar bisnis yang dijalankan menjadi sukses. Terdapat sembilan aspek bisnis model kanvas yang tertera di dalam tabel *business model canvas 2.2* seperti berikut:

Tabel 2. 2 *Business Model Canvas*

<i>Key Partner</i>	Pemasok bahan baku, karyawan, konsumen
<i>Key Activities</i>	Kartu kontrol, pemisahan baju putih dengan baju ber warna
<i>Value Proposition</i>	Laundry reguler dan kilat, jasa setrika saja, dan penggunaan deterjen ramah lingkungan
<i>Customer Relation</i>	Penggunaan deterjen ramah lingkungan dan paket

	menarik untuk pelanggan
<i>Customer</i>	Masyarakat ekonomi menengah dengan usia 16 tahun remaja, karyawan, ibu rumah tangga, tamu get house, dan konsumen peduli terhadap lingkungan
<i>Key Resources</i>	Karyawan, bahan baku, dan modal
<i>Channels</i>	Pembagian brosur, iklan di <i>Instagram</i> dan <i>Whatsapp</i>
<i>Cost Structure</i>	Value driven
<i>Revenue stream</i>	<i>Laundry</i> reguler, kilat, jasa setrika saja, <i>laundry</i> seprei dan selimut

a. *Key Partners*

Dalam dunia bisnis membutuhkan *partner* kerja yang mendukung berjalannya usaha. *Key partners* yang masuk dalam bisnis *laundry* adalah pemasok bahan baku yang dibutuhkan dalam proses *laundry* seperti detergen ramah lingkungan, pewangi, plastik kemasan dan lain – lain. Dan dalam melakukan proses *laundry* dibutuhkan juga karyawan yang bekerja teliti dan rapi agar jasa yang dihasilkan memuaskan konsumen.

Suatu usaha juga butuh di promosikan agar konsumen mengenal atau mengetahui jasa apa yang di tawarkan, salah satu *key partners* yang termasuk dalam hal ini adalah jasa *marketing* pembuatan banner, pengiklanan di media sosial dan lain – lain.

b. Key Activities

Key activities merupakan aktifitas – aktifitas yang dilakukan untuk mencapai *value proposition* seperti aktivitas bisnis apa yang membuat konsumen puas, apakah ada tenaga ahli dalam menjalankan bisnis ini.

Key activities yang terdapat pada bisnis *laundry* IronMom yaitu selalu melakukan pencatatan kartu kontrol atau mencatat berapa potong baju setiap pelanggan menaruh pakaiannya, ini dilakukan agar meminimalisir kehilangan pakaian, lalu ketika terdapat pakaian putih akan di pisah dengan pakaian berwarna.

c. Value Proposition

Value proposition adalah nilai jual produk atau jasa sehingga konsumen memilih perusahaan anda daripada kompetitor. Konsumen benar – benar membutuhkan dan memastikan apakah perusahaan tersebut bisa menjual solusi atas permasalahan yang konsumen punya.

IronMom *Laundry* memiliki pilihan layanan seperti *laundry* reguler, *laundry* kilat, setrika saja, dan sebagai solusi dari kerusakan lingkungan yang disebabkan pencemaran air, IronMom *laundry* memiliki layanan baru yaitu layanan *laundry* ramah lingkungan. Dengan menggunakan deterjen ramah lingkungan yang diharapkan bisa mengurangi pencemaran air karena deterjen konvensional.

d. Customer Relationship

Customer relationship merupakan cara bagaimana perusahaan berinteraksi dengan konsumen maupun calon konsumen. Seperti halnya layanan

ramah lingkungan pada perusahaan *Laundry IronMom*, layanan tersebut dibutuhkan edukasi kepada konsumen mengenai pencemaran air karena diterjen konvensional.

Edukasi tersebut dibuat untuk menarik pelanggan yang hendak atau tertarik kepada layanan *laundry* ramah lingkungan. Setelah itu perusahaan mengadakan promosi terhadap konsumen yang tertarik terhadap layanan tersebut.

Dikarenakan bertema layanan ramah lingkungan, perusahaan bisa menambah instrumen promosi dengan promo mendapatkan tas *laundry* untuk pelanggan layanan ramah lingkungan.

e. *Channels*

Channels merupakan tempat dimana pertemuan antara informasi tentang produk atau jasa yang perusahaan miliki dengan konsumen. Seperti halnya bisnis *Laundry IronMom* memiliki target pasar yaitu warga sekitar tempat usaha berada.

Untuk mencapai bagaimana jasa *Laundry IronMom* di ketahui warga sekitar dengan cara pembagian brosur di sekitar perumahan, kos - kosan, dan *guest house* dan untuk mencapai konsumen di luar warga sekitar perusahaan berada dengan menggunakan *channels* mengiklankan informasi jasa di *Instagram* dan *Whatsapp*.

f. *Customer Segments*

Target konsumen bisa dibagi menjadi berbagai segmen, yang dipilih oleh perusahaan adalah penduduk sekitar toko yang berekonomi menengah dengan

rentan usia mulai dari usia 16 tahun (remaja), karyawan aktif, ibu rumah tangga, tamu *guest house* sekitar, dan konsumen yang peduli terhadap lingkungan.

g. Key Resources

Kunci dari operasional suatu usaha yaitu sumber daya yang tepat karena sumber daya adalah aset yang dimiliki perusahaan untuk mendukung aktivitas perusahaan. *Laundry IronMom* memiliki beberapa sumber daya untuk mendukung aktivitas perusahaan seperti, yang pertama karyawan yang teliti, rapi, dan pengerjaan cepat. Kedua pemasok bahan baku seperti deterjen dan pewangi *laundry* yang menawarkan harga menarik dan kualitas baik. Ketiga peralatan setrika uap, mesin cuci, dan pengering dalam keadaan prima tidak rusak. Yang terakhir adalah modal yang cukup untuk operasional *laundry*.

h. Cost Structure

Perusahaan *IronMom* menggunakan *Value Driven* yang merupakan usaha yang bisa menciptakan nilai yang berbeda dari perusahaan lainnya yaitu penggunaan deterjen ramah lingkungan yang diyakini oleh pemilik bisa menjadi magnet konsumen.

i. Revenue Stream

Setiap perusahaan memiliki sumber pendapatan dari berbagai sumber layaknya penjualan, pembagian deviden, atau lain sebagainya. *IronMom Laundry* hanya melayani jasa *laundry* reguler, *laundry* kilat, *laundry* ramah lingkungan dan jasa setrika saja tetapi *IronMom Laundry* juga mendapatkan menambahkan modal dari pendapatan setiap tahunnya.

Memiliki modal dari kedua pemilik yaitu masing – masing 10 juta dengan setiap pendapatan perbulannya sebagian menjadi pendapatan penanam modal dan sebagian untuk menjadi kas operasional perusahaan (penambahan modal).

2.3 Aspek Manajemen Operasi

Aspek operasi merupakan kesiapan suatu perusahaan untuk menjalankan usahanya. Aspek ini sangat penting karena melibatkan penentuan lokasi, *layout*, peralatan produksi, kapasitas produksi, dan lain - lain. Dalam operasional *laundry* ini merancang bagaimana aktivitas produksi menjadi lebih efektif dan efisien tetapi tidak menghilangkan nilai yang ingin disampaikan kepada konsumen.

2.3.1 Ilustrasi alur kegiatan

Dimulai dari pendekatan *front* - stage konsumen datang ke toko membawa pakaian yang akan di *laundry*, ditimbang lalu karyawan bagian front office akan menanyakan jasa apa yang akan dipilih oleh konsumen, lalu membuat nota dibuat tanggal masuk dan tanggal selesai, nama pelanggan, jasa yang dipilih, berat pakaian, dan harga yang sudah ditentukan.

Untuk bagian *back* - stage yaitu langkah dalam pencucian, untuk mencuci pakaian pelaku usaha menyediakan alat pencuci dua mesin yang terletak di rumah belakang. Baju konsumen dimasukkan dalam mesin cuci tidak dicampur dengan baju konsumen lain, waktu mesin dinyalakan dan air sudah mulai mengisi lalu deterjen mulai dimasukkan, rata - rata 30ml untuk berat pakaian sebesar 3 kg. Sekitar 30 menit proses pencucian selesai lalu pakaian di

angkat untuk di jemur. Untuk pakaian yang menggunakan jasa *laundry* kilat tidak menggunakan proses menjemur tetapi langsung masukkan ke dalam mesin pengering. Pelaku usaha memiliki 1 buah mesin pengering yang menggunakan bahan bakar gas elpiji.

Setelah pakaian kering lalu akan membawa pakaian tersebut ke toko *laundry* yang dimana disana akan dilakukan proses setrika. Alat setrika itu sendiri menggunakan bahan bakar gas elpiji yang kita sebut setrika uap. Pakaian setelah disetrika akan ditumpuk sesuai jenis pakaian misalkan kemeja ditumpuk dengan kemeja dan seterusnya agar bentuk tumpukkan tersebut terlihat tersusun rapi.

Baju di keranjang akan di tunggu hingga panas uap setrika menghilang setelah itu diberi pewangi pakaian satu persatu. Pakaian yang sudah mendingin dan diberi pewangi akan di packing menggunakan plastik bening.

2.3.2 Bahan baku

Dalam melakukan serangkaian aktivitas jasa pasti memerlukan bahan baku untuk melakukan proses jasa. Bahan baku dipilih berdasarkan dari kualitas, kuantitas, dan harga yang ditawarkan. Bahan baku yang dibutuhkan seperti deterjen, pewangi baju, plastik kemasan, dan gas elpiji. Setiap penggunaan bahan baku berbeda – beda seperti deterjen konvensional bertekstur cair membutuhkan tiga hingga empat karton deterjen untuk pemakaian 500 kg hingga 600 kg pakaian. Satu kardus terdapat 130 sachet yang berarti satu kardus terdapat 5 liter deterjen dan harganya Rp. 55.000 per kardus. Untuk deterjen

ramah lingkungan berterkstur bubuk membutuhkan satu bungkus deterjen ramah lingkungan seharga Rp. 40.000 per 500 gram untuk pemakaian 20 kg pakaian. Pewangi pakaian dibeli di tempat rekan usaha *laundry* bernama *Zara Laundry* dengan harga Rp. 145.000 per 5 liter (satu derijen), penggunaan tidak terlalu rinci hanya saja setiap satu bulan sekali penggunaan pewangi pakaian bisa satu setengah derijen lebih. Pembelian plastik kemasan dan plastik putih (kresek) di Toko Lily, seperti biasa pembelian plastik kemasan bening dengan ukuran yang berbeda - beda 35 x 50 cm, 50 x 70 cm, 40 x 60 cm. Dan untuk plastik putih dengan ukuran 50 cm, 40 cm, 35 cm. Penggunaan plastik kemasan dan plastik kresek tersebut tergantung pemakaian perbulan, terkadang penggunaan plastik kemasan hanya 3 kg per satu ukuran dan plastik kresek satu pak per satu ukuran. Berikut nama, jumlah, dan harga satuan bahan baku yang di butuhkan.

Tabel 2. 3 Rincian nama bahan, jumlah, dan harga bahan baku

No.	Nama	Jumlah	Harga
1.	Deterjen merek So Klin	1 karton	Rp. 55.000
2.	Pewangi	5 liter	Rp. 145.00
3.	Plastik kemasan	1 kg	Rp. 30.000
4.	Deterjen ramah lingkungan	500 gr	Rp. 40.000
5.	Gas elpiji	3 kg	Rp. 25.000
6.	Token listrik		Rp. 100.000

2.3.3 Tata letak

a. Tata letak toko

Selanjutnya tata letak toko *laundry*, tempat produksi dan toko *laundry* di pisah agar memudahkan produksi. Toko *laundry* berukuran 4m x 7m difasilitasi kamar mandi, rak baju, gantungan baju, televisi, kipas angin, dan meja tamu.

b. Tata letak produksi

Selanjutnya terdapat tata letak produksi seperti peralatan *laundry*, terdapat mesin cuci, mesin pengering, meja setrika beserta tungku setrika uap, tempat penyimpanan bahan baku, dan tempat jemur.

Setrika uap dan mesin cuci, mesin pengering berbeda ruangan. Setrika uap terdapat ruangan yang terbuka karena uap yang dikeluarkan oleh setrika uap akan membuat suhu ruangan menjadi panas. Mesin cuci dan mesin pengering terdapat di ruangan tertutup dan dekat dengan kamar mandi, kamar mandi difungsikan untuk membuang limbah air cucian dari mesin cuci.

2.4 Aspek Manajemen Pemasaran

Peluang pasar *laundry* di daerah usaha cukup besar dengan lokasi dimana dikelilingi oleh kost karyawan berjumlah hampir 30% di desa ini, 50% dipadati oleh perumahan penduduk, dan guest house atau hotel sekitar 20 %.

Dapat diasumsikan jika berjumlah 20 orang konsumen terdiri dari karyawan, ibu rumah tangga, dan pelanggan guest house menggunakan jasa *laundry* 3 kg per orang setiap hari maka diperkirakan setiap harinya *laundry* menerima 60 kg cucian pakaian perhari. Maka bisnis *laundry* merupakan bisnis yang berkelanjutan karena melihat potensi sekitar.

Menyadari bahwasanya bisnis perlu adanya perkembangan usaha maka solusinya dengan memasarkan jasa dengan spanduk, papan nama di lokasi *laundry*, menyebarkan brosur promosi, dan iklan di whatsapp.

Memunculkan ide *laundry* ramah lingkungan membuat *laundry* IronMom menciptakan pasar baru di masyarakat. Upaya untuk menciptakan pasar baru, Ironmom

membuat promosi pada jasa layanan *laundry* ramah lingkungan untuk konsumen *laundry* ramah lingkungan pertama kali *laundry* mendapatkan tas *laundry* gratis. Tas *laundry* berfungsi untuk memudahkan saat membawa pakaian yang akan dicuci.

2.4.1 Anggaran Promosi

Berikut pengeluaran untuk biaya promosi, tidak dikeluarkan setiap bulan hanya saja anggaran tersebut dikeluarkan jika di bulan tersebut dibutuhkan untuk meningkatkan penjualan.

Pembuatan banner baru untuk di atas toko dan standing banner untuk di pinggir jalan. Di buat sedemikian menarik untuk menarik minat pelanggan terhadap jasa yang ditawarkan.

Brosur dibuat kembali untuk memudahkan perusahaan mempromosikan ke tempat – tempat seperti kos – kosan, *guest house*, ataupun perusahaan yang sekiranya membutuhkan jasa *laundry*.

Tas *laundry* dibuat khusus untuk pelanggan yang pertama kali menggunakan jasa *laundry* ramah lingkungan, sebagai salah satu cara untuk menarik pelanggan baru dalam layanan ramah lingkungan ini.

Perusahaan juga melakukan periklanan melalui sosial media, khususnya terhadap akun *instagram* yang dimana masyarakat Cirebon mengikuti dan memiliki 100 ribu pengikut. Diharapkan dengan memasang iklan di sosial media tersebut *laundry* IronMom semakin dikenal dan banyak konsumen berlangganan *laundry* IronMom.

Tabel 2. 4 Anggaran Promosi

No	Jenis	Jumlah	Harga
1.	Banner baru ukuran 1m x 2m	1 buah	Rp. 150.000
2.	Standing banner ukuran 1.70cm x 80cm	1 buah	Rp. 200.000
3.	Cetak brosur	100 lembar	Rp. 100.000
4.	Tas <i>laundry</i> ramah lingkungan	3 buah	Rp. 50.000
5.	Kuota	1 bulan	Rp. 50.000
6.	Iklan di sosial media	1 kali	Rp. 250.000
Total			Rp. 800.000

2.4.2 Harga Lama dan Harga Baru Setelah Inovasi

Pada dasarnya perubahan harga hanya terdapat pada layanan baru kami yaitu *laundry* ramah lingkungan, harga jasa setrika masih sama Rp. 4.000/kg, *laundry* reguler dihargai Rp. 6.000/kg, dan untuk *laundry* kilat estimasi pengerjaan satu hari di bandrol 7.500/kg. *laundry* ramah lingkungan memang memiliki harga yang berbeda Rp. 8.000/kg dikarenakan deterjen yang digunakan sedikit lebih mahal dari deterjen biasanya

Tabel 2. 5 Harga Lama dan Harga Baru

No.	Jenis Layanan	Harga lama / Kg	Harga baru / Kg
1.	Setrika	Rp. 4.000	Rp. 4.000
2.	<i>Laundry</i> reguler	Rp. 6.000	Rp. 6.000
3.	<i>Laundry</i> ramah lingkungan	-	Rp. 8.000

4.	<i>Laundry</i> kilat	Rp. 7.500	Rp.7.500
----	----------------------	-----------	----------

2.4.3 Target Pendapatan

Berikut tabel pendapatan yang sudah kami analisis dan mengacu dari penjualan sebelumnya. Penjualan tertinggi terdapat pada layanan setrika saja, memang awal kami merintis *laundry* IronMom layanan pertama yang kami tawarkan yaitu setrika saja, setelah berjalannya waktu perusahaan memberanikan untuk menambah layanan *laundry* reguler dan *laundry* kilat. Untuk target pendapatan layanan *laundry* ramah lingkungan kami baru mengadakan pada saat ini, targetnya belum terlalu tinggi sebab perusahaan masih mencari pasar baru. Dibawah ini target pendapatan yang dapat sebagai acuan penjualan selanjutnya.

Tabel 2. 6 Estimasi target Pendapatan dalam Rupiah

Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pendapatan	3.547,5	4.125	4.702,5	5.280	5.857,5	6.460	4.125	4.702,5	5.280	5.857,5	6.460	4.125

2.5 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Untuk berjalannya usaha *laundry* kami membutuhkan dua karyawan yang memiliki *skill* yang dibutuhkan yaitu untuk bagian operasional dibutuhkan perempuan yang bisa menyetrika dengan rapi.

Sistem penilaian kinerja dilakukan oleh pemilik usaha dan manajer keuangan dengan tolak ukur indikator berikut, tepat waktu, tidak izin lebih dari 4 hari selama satu bulan, kualitas dari hasil pekerjaan rapi, inisiatif, dan ramah pada konsumen.

Jika ada yang yang melanggar indikator tersebut maka selaku manajer akan menanyakan apa alasan akurat mereka terjadinya hal ini, dan mengambil jalan tengah dari permasalahan ini. Untuk karyawan yang izin lebih dari 4 hari akan dikurangkan gajinya.

Indikator kualitas dari hasil pekerjaan rapih akan selalu kita bina dengan cara bekerjasama dengan rekan *laundry* atau komunitas *laundry* yang sudah ahli di bidangnya di daerah kami untuk dapat mengajarkan bagaimana proses pengerjaan agar menjadi rapi.

Dengan melihat perkembangan organisasi yang dibutuhkan untuk saat ini hanyalah struktur organisasi yang sederhana saja seperti pemilik usaha, manajer keuangan, staff satu, dan staff dua. Berikut di bawah ini daftar gaji dan bagan struktur organisasi.

2.5.1 Gaji Karyawan

Gaji merupakan upah yang dibayar setara dengan kontribusinya dalam suatu perusahaan dan dibayar tepat waktu. Menentukan gaji karyawan dengan melihat beberapa faktor seperti, pokok gaji yang memang sewajarnya untuk poisisi tersebut (trend posisi di pasar), dan kontribusi karyawan pada perusahaannya.

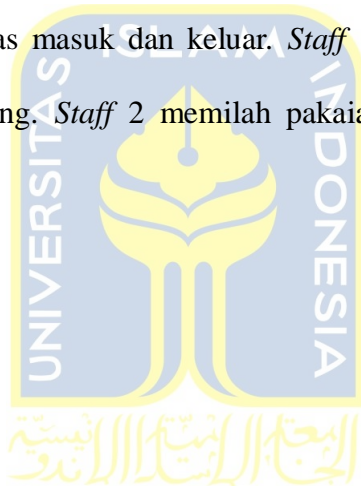
Dengan ini gaji pokok akan diberikan sesuai dengan faktor – faktor penentu gaji tersebut. Kepada para karyawan setiap bulannya mendapat gaji pokok dan terdapat bonus yang diberikan jika terdapat lembur.

Sebelum implmentasi bisnis gaji pokok karyawan sebesar Rp. 700.000 belum bersama bonus ketika mengambil lembur dan kemungkinan akan ada kenaikan gaji ketika usaha semakin berkembang.

2.5.2 Bagan Organisasi

Dalam susunan organisasi *Laundry IronMom* terdapat empat jabatan, yaitu pemilik usaha, manajer keuangan, *staff* 1 dan *staff* 2. Masing - masing jabatan memiliki tugasnya sendiri.

Pemilik usaha mengawasi dan mengontrol jalannya usaha. Manajer keuangan mengawasi arus kas masuk dan keluar. *Staff* 1 menerima orderan, menyetrika pakaian dan packing. *Staff* 2 memilah pakaian, mencuci pakaian, dan jemur pakaian.



2.6 Aspek Manajemen Keuangan

Aspek keuangan yang berada di *laundry* IronMom terdapat permodalan awal, depresiasi peralatan, skema laporan arus kas tahun ke – 1 dan ke – 2, skema laporan laba rugi tahun ke - 1 dan ke - 2, dan perhitungan uji kelayakan bisnis.

2.6.1 Tabel Permodalan

Modal usaha di lakukan oleh Shafa Khaerunnisa selaku pemilik usaha sebanyak 10 juta rupiah, dan Feny Nurcahyani selaku manajer keuangan sebanyak 10 juta rupiah. Lalu modal tersebut akan di gunakan untuk pembelian peralatan *laundry* dan sisanya menjadi uang kas untuk aktivitas operasional.

Tabel 2. 7 Tabel Permodalan

Modal awal	Jumlah
Penyetor modal	
Shafa Khaerunnisa	Rp. 10.000.000
Feny Nurcahyani	Rp. 10.000.000
Total	Rp. 20.000.000

2.6.2 Tabel Perincian Harga Peralatan

Berikut rincian pembelian alat dan bahan dalam bentuk tabel tersebut beserta harga satuan dan total pembelian. Dimulai dari alat utama menunjang produksi seperti setrika uap, setrika uang sudah satu paket dengan boiler dengan harga Rp. 4.800.000 untuk dan meja setrika Rp. 900.000. Mesin cuci dua tabung di bandrol dengan harga Rp. 2.000.000 persatu unit. Mesin pengering dibeli dengan kondisi bekas dengan harga Rp. 1.000.000 .

Selanjutnya untuk peralatan pelengkap seperti kipas angin, keranjang baju, jemuran, gas elpiji, dan gantungan baju di sesuaikan dengan kebutuhan karena kondisi perusahaan memang sebelumnya sudah berjalan hanya saja penambahan inovasi layanan maka peralatan ini hanya sebagai tambahan peralatan yang sudah ada.

Tabel 2. 8 Perincian Harga Peralatan

No	Alat dan Bahan	Harga satuan	Jumlah	Harga
1.	Setrika uap	Rp. 4.800.000	1 buah	Rp. 4.800.000
2.	Mesin cuci	Rp. 2.000.000	2 buah	Rp. 4.000.000
3.	Mesin pengering	Rp. 1.000.000	1 buah	Rp. 1.000.000
4.	Jemuran besi	Rp. 350.000	3 buah	Rp. 1.050.000
5.	Hanger	Rp. 20.000	50 buah	Rp. 100,000
6.	Jepitan jemuran	Rp. 13.000	24 buah	Rp. 26,000
7.	Kipas angin	Rp. 50.000	2 buah	Rp. 100.000
8.	Keranjang	Rp. 170.000	4 buah	Rp. 680.000
9.	Gas elpiji	Rp. 150.000	4 buah	Rp. 600,000
10.	Meja Setrika	Rp. 900.000	2 buah	Rp. 1.800.000
Total				(Rp. 14.156.000)

Modal	Rp. 20.000.000
Kas	Rp. 5.844.000

2.6.3 Tabel Depresiasi Peralatan

Peralatan yang mengalami depresiasi ada tiga alat yang pertama mesin cuci seharga Rp. 2.000.000 dan nilai guna 5 tahun terdepresiasi pertahun Rp. 400.000. Yang kedua terdapat setrika uap seharga Rp. 4.800.000 dengan nilai guna selama 8 tahun terdepresiasi pertahun Rp. 600.000 dan mesin ketiga mesin pengering seharga Rp. 2.000.000 nilai guna 5 tahun terdepresiasi pertahun Rp. 400.000.

Tabel 2. 9 Tabel Depresiasi Peralatan

Alat	Harga (Rp)	Nilai Guna (tahun)	Jumlah (buah)	Dep. Per tahun
Mesin cuci	2.000	5	1	400
Mein pengering	2.000	5	1	400
Setrika uap	4.800	8	1	600

2.6.4 Skema Laporan Arus Kas Tahun ke - 1 dan ke - 2

Tabel 2. 10 Skema Laporan Arus Kas Tahun ke – 1 dalam Rupiah

Tahun ke - 1												
Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Aktivitas operasional												
Kas awal		6.911.5	8.356.5	10.159	12.459	15.046.5	18.136.5	19.581.5	21.384	23.684	26.271.5	29.361.5
Pendapatan jasa	3.547.5	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125
Piutang	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bahan habis pakai	480	580	700	780	870	970	580	700	780	870	970	580
Beban listrik dan air	100	150	200	200	300	300	150	200	200	300	300	150
Beban gas elpiji	100	150	200	200	300	300	150	200	200	300	300	150
Beban sewa	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Beban gaji	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Beban iklan dan promo	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Arus kas aktivitas operasional	947.500	8.236.5	10.039	12.339	14.926.5	18.016.5	19.461.5	21.264	23.564	26.151.5	29.241.5	30.686.5
AKTIVITAS INVESTASI												
Peralatan	14.156	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Beban depresiasi	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Arus kas aktivitas investasi	14.036	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)

AKTIVITAS PENDANAAN												
Penambahan modal	20.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pembayaran hutang	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Arus kas aktivitas pendanaan	20.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total kas	6.911.5	8.356.5	10.159	12.459	15.046.5	18.136.5	19.581.5	21.384	23.684	26.271.5	29.361.5	30.806.5



Laporan arus kas berisi tentang informasi penerimaan dan pengeluaran arus kas dalam suatu perusahaan. Laporan arus kas sangat penting untuk sebuah perusahaan dengan adanya laporan ini akan terlacak pemasukan dan pengeluaran dari seluruh kegiatan usaha. Berikut skema arus kas tahun ke – 1 setelah melakukan inovasi terdapat kas awal, pendapatan, beban operasional, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. Untuk mendapatkan arus kas aktivitas operasional kas awal ditambah dengan pendapatan jasa lalu di kurangi oleh beban – beban yang ada, hasilnya akan menjadi arus kas aktivitas operasional.

Aktivitas investasi di dapatkan dari total pembelian peralatan sebesar Rp. 14.156.000 di awal bulan lalu di kurangi dengan depresiasi peralatan sebesar Rp. 120.000 maka hasilnya menjadi arus kas investasi sebesar Rp. 14.036.000

Aktivitas pendanaan terdapat penambahan modal yang di lakukan oleh pemilik usaha di awal bulan sebesar Rp. 20.000.000. Dalam usaha *Laundry IronMom* tidak melakukan hutang jadi modal yang dikeluarkan oleh pemilik usaha tidak berkurang oleh hutang. Selanjutnya total kas di dapatkan dari penambahan modal di kurangi oleh arus kas investasi dan di tambahn dengan arus kas aktivitas operasional.

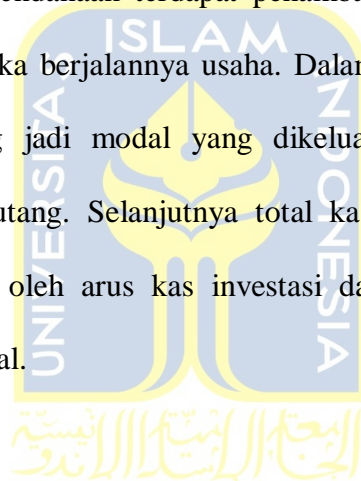
Tabel 2. 11 Skema Laporan Arus Kas Tahun ke – 2 dalam Rupiah

Tahun ke - 2												
Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Aktivitas operasional												
Kas awal	30.806.5	31.874	33.319	35.121.5	37.421.5	40.009	43.099	44.544	46.346.5	48.646.5	51.234	54.324
Pendapatan jasa	3.547.5	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125
Piutang												
Bahan habis pakai	480	580	700	780	870	970	580	700	780	870	970	580
Beban listrik dan air	100	150	200	200	300	300	150	200	200	300	300	150
Beban gas elpiji	100	150	200	200	300	300	150	200	200	300	300	150
Beban sewa	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Beban gaji	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Beban iklan dan promo	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Arus kas aktivitas operasional	480	580	700	780	870	970	580	700	780	870	970	580
AKTIVITAS INVESTASI												
Peralatan												
Beban depresiasi	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Arus kas aktivitas investasi	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)
AKTIVITAS PENDANAAN												
Penambahan modal												
Pembayaran hutang												
Arus kas aktivitas pendanaan												
Total kas	31.874	33.319	35.121.5	37.421.5	40.009	43.099	44.544	46.346.5	48.646.5	51.234	54.324	55.769

Berikut skema arus kas tahun ke – 2 setelah melakukan inovasi terdapat kas awal, pendapatan, beban operasioal, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. Untuk mendapatkan arus kas aktivitas operasional kas awal ditambah dengan pendapatan jasa lalu di kurangi oleh beban – beban yang ada, hasilnya akan menjadi arus kas aktivitas operasional.

Aktivitas investasi di dapatkan dari total pembelian peralatan lalu di kurangi dengan depresiasi peralatan sebesar Rp. 120.000 maka hasilnya menjadi arus kas investasi.

Aktivitas pendanaan terdapat penambahan modal jika di lakukan oleh pemilik usaha ketika berjalannya usaha. Dalam usaha *Laundry IronMom* tidak melakukan hutang jadi modal yang dikeluarkan oleh pemilik usaha tidak berkurang oleh hutang. Selanjutnya total kas di dapatkan dari penambahan modal di kurangi oleh arus kas investasi dan di tambahn dengan arus kas aktivitas operasional.



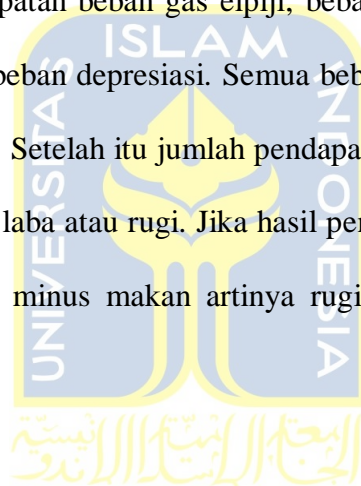
2.6.5 Skema Laporan Laba Rugi Tahun ke – 1 dan ke - 2

Tabel 2. 12 Skema Laporan Laba Rugi Tahun ke – 1 dalam Rupiah

Tahun ke - 1												
Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pendapatan jasa	3.547.5	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125
Pendapatan lain - lain	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jumlah pendapatan	3.547.5	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125
Beban usaha												
Beban gas elpiji	100	150	200	200	300	300	150	200	200	300	300	150
Beban gaji	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Beban iklan	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Beban listrik dan air	100	150	200	200	300	300	150	200	200	300	300	150
Beban sewa	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Beban depresiasi	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Jumlah beban	2.120	2.220	2.320	2.320	2.520	2.520	2.120	2.220	2.320	2.320	2.520	2.220
Laba bersih	1.427.5	1.905	2.382.5	2.960	3.337.5	3.940	2.005	2.482.5	2.960	3.537.5	3.940	1.905

Laporan laba rugi dibuat untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan yang sedang dijalankan. Selain itu untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut mendapatkan laba atau malah rugi. Laporan laba rugi dapat dibuat dalam satu periode satu bulan atau satu bulan sesuai perusahaan inginkan. Berikut skema laporan laba rugi tahun ke – 1 setelah melakukan inovasi terdapat pendapatan jasa dan beban – beban usaha. Jumlah pendapatan jasa di dapat dari pendapatan jasa dan pendapatan lain – lain. Dikarenakan *Laundry IronMom* hanya melayani jasa saja maka pendapatan hanya dari pelayanan jasa, tidak ada pendapatan dari *dividen* atau lainnya.

Beban usaha terdapat beban gas elpiji, beban gaji, beban iklan, beban listrik dan air, beban sewa, dan beban depresiasi. Semua beban di jumlah untuk mendapatkan hasil jumlah semua beban. Setelah itu jumlah pendapatan di kurangi oleh jumlah semua beban akan menghasilkan laba atau rugi. Jika hasil penjumlahan pendapatan dan semua beban mendapatkan hasil minus maka artinya rugi, tetapi jika hasilnya plus maka artinya mendapatkan laba.



Tabel 2. 13 Skema Laporan Laba Rugi Tahun ke – 2 dalam Rupiah

Tahun ke - 2												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pendapatan jasa	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125	3.547.5	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460
Pendapatan lain - lain	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jumlah pendapatan	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125	3.547.5	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460
Beban usaha												
Beban gas elpiji	150	200	200	300	300	150	100	150	200	200	300	300
Beban gaji	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Beban iklan	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Beban listrik dan air	150	200	200	300	300	150	100	150	200	200	300	300
Beban sewa	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Beban depresiasi	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Jumlah beban	2.120	2.220	2.320	2.320	2.520	2.220	2.120	2.220	2.320	2.320	2.520	2.520
Laba bersih	2.005	2.482.5	2.960	3.537.5	3.940	1.905	1.427.5	1.905	2.382.5	2.960	3.337.5	3.940

الجامعة الإسلامية
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

Berikut skema laporan laba rugi tahun ke – 2 setelah melakukan inovasi terdapat pendapatan jasa dan beban – beban usaha. Jumlah pendapatan jasa di dapat dari pendapatan jasa dan pendapatan lain – lain. Dikarenakan *Laundry IronMom* hanya melayani jasa jadi pendapatan hanya dari pelayanan jasa, tidak ada pendapatan dari deviden atau lainnya.

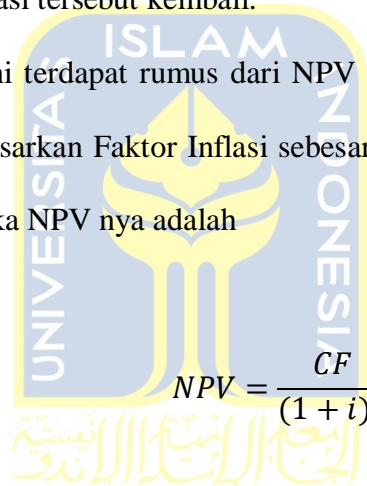
Beban usaha terdapat beban gas elpiji, beban gaji, beban iklan, beban listrik dan air, beban sewa, dan beban depresiasi. Semua beban di jumlah untuk mendapatkan hasil jumlah semua beban. Setelah itu jumlah pendapatan di kurangi oleh jumlah semua beban akan menghasilkan laba atau rugi. Jika hasil penjumlahan pendapatan dan semua beban mendapatkan hasil minus maka artinya rugi, tetapi jika hasilnya plus maka artinya mendapatkan laba.



2.6.6 Uji Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis merupakan hal yang penting di lakukan ketika ingin mendirikan perusahaan. Dengan melakukan uji kelayakan bisnis, pembisnis dapat terhindar dari kemungkinan – kemungkinan yang akan melanda perusahaannya. Untuk memudahkan dalam melakukan uji kelayakan bisnis salah satunya dengan cara perencanaan keuangan, disini IronMom laundry menggunakan cara *Net Present Value* dan *Payback Period* untuk mengetahui apakah bisnis ini tergolong dalam bisnis yang layak atau tidak dan menghitung kapan biaya investasi tersebut kembali.

Dibawah ini terdapat rumus dari NPV dan asumsi asumsi discount rate sebesar 15% berdasarkan Faktor Inflasi sebesar 10% dan Faktor Resiko sebesar 5% per tahun , maka NPV nya adalah



$$NPV = \frac{CF}{(1+i)^n} - ICO$$

$$NPV = \frac{30.806.500}{(1+15\%)^1} + \frac{55.769.000}{(1+15\%)^2} = \text{Rp. } 68.957.000$$

Selanjutnya perhitungan *Payback Period* , pada tahun ke – 0 diketahui arus kas sebesar 20 juta dan akumulasi arus kas sebesar 20 juta. Pada tahun ke – 1 terdapat arus kas sebesar Rp. 30.806.500 dengan perhitungan akumulasi arus kas tahun pertama yaitu arus kas tahun ke – 1 dikurangi dengan akumulasi arus

kas tahun ke – 0 maka hasilnya akan menjadi akumulasi arus kas tahun ke – 1. Begitu selanjutnya hingga tahun kedua seperti di tabel berikut.

Tabel 2.14 Perhitungan *Payback Period*

Tahun	Arus kas	Akumulasi arus kas
0	(Rp. 20.000.000)	(Rp. 20.000.000)
1	Rp. 30.806.500	Rp. 10.806.500
2	Rp. 55.769.000	Rp. 66.575.500

Pada bagian tabel dibawah perusahaan bisa mengetahui tahun ke berapa investasi tersebut akan kembali. Di kolom pertama terdapat arus kas negatif, di lihat dari tabel 2.13 arus kas negatif terdapat pada tahun ke – 0 selanjutnya akumulasi arus kas negatif terakhir terdapat pada (Rp. 20.000.000). Arus kas di tahun selanjutnya Rp. 30.806.500 setelah itu untuk menghitung *fractional period* dengan cara akumulasi arus kas negatif terakhir dibagi dengan arus kas di tahun selanjutnya, maka hasilnya 0,6 tahun. Lalu p *fractional period* ditambahkan dengan tahun pada arus kas negatif yaitu 0 tahun, maka 0,6 tahun dimana investasi tersebut akan kembali.

Tabel 2.15 Perhitungan Tahun *Payback Period*

Arus kas negatif	0 tahun
Akumulasi arus kas negatif terakhir	(Rp. 20.000.000)
Arus kas di tahun selanjutnya	Rp. 30.806.500
<i>Fractional Period</i>	0,6 tahun
<i>Payback Period</i>	0,6 tahun

Dari hasil analisa aspek keuangan menggunakan perhitungan NPV dan *payback period* maka di dapatkan uji kelayakan usaha sebagai berikut:

Payback Periode : 0,6 tahun

NPV : + Rp. 68.957.000

Sehingga usaha *Laundry IronMom* dapat dikatakan layak untuk di dirikan dan di kembangkan.



2.7 Analisis Resiko dan Strategi Keluar

2.7.1 Analisis Resiko

Semua usaha pasti memiliki resiko mulai dari resiko yang rendah hingga resiko tinggi, tanpa kecuali di industri *laundry* kiloan. Berikut beberapa resiko yang bisa terjadi di industri *laundry* kiloan:

1. Persaingan *laundry* di sekitar tempat usaha
2. Keluhan pelanggan seperti, kurang wangi, tidak rapi, warna baju luntur, baju tertukar, atau keterlambatan proses produksi
3. Risiko pekerja terhadap proses setrika.
4. Risiko cuaca
5. Kerusakan pada mesin

2.7.2 Strategi Keluar

1. Memberikan penawaran terbaik pada pelanggan
2. Untuk baju putih akan menanyakan kepada pelanggan apakah baju akan dibedakan saat pencucian atau tidak
3. Untuk baju tertukar terjamin baju tidak akan tertukar karena dari awal baju dicuci akan di pisah dari pelanggan lain
4. Untuk pakain kurang wangi dan tidak rapi selalu mengontrol pengerjaan karyawan apakah sesuai SOP yang diajarkan
5. Untuk keterlambatan produksi yang dikarenakan cuaca atau salah satu mesin rusak se awal mungkin akan memberitahu kepada pelanggan bahwa dalam kendala cuaca atau salah satu mesin rusak jadi pengerjaan akan sedikit terlambat

6. Untuk risiko karyawan saat proses pengerjaan selalu mengingatkan keselamatan kerja
7. Untuk risiko pekerja melakukan pemberhentian kerja / keluar dari pekerjaan, selalu mengusahakan hak yang seharusnya karyawan dapatkan selalu terpenuhi untuk menghindari pekerja melakukan pemberhentian mendadak.



BAB III

LAPORAN PELAKSANAAN BISNIS

3.1 Pendahuluan : Profil Bisnis



Gambar 3.1 Logo Perusahaan

IronMom merupakan sebuah bisnis yang bergerak dalam bidang jasa setrika dan cuci pakaian, sprei, bed cover. IronMom telah berdiri sejak 2017 berawal membuka usaha di gang kecil dan belum memiliki karyawan tetap dan menggunakan alat seadanya tetapi sekarang mampu untuk membuka toko di pinggir jalan besar, peralatan yang memadai dan memiliki seorang orang karyawan tetap.

Tempat bisnis merupakan tempat yang sangat strategis karena terdapat rumah warga, kos karyawan dan pelajar, dan *guest house* di sekitar toko. Target pasar perusahaan adalah warga sekitar, penghuni kos pelajar dan karyawan yang mana mereka merupakan perantauan yang tidak memiliki waktu dan peralatan untuk mencuci pakaian.

Bisnis jasa bergerak di dalam layanan jasa cuci dan setrika pakaian yang tentu saja pengalaman yang dibutuhkan sangat amat mudah dilakukan. Tapi dalam proses harus berhati - hati sebab banyak hal dalam proses bisa merusak pakaian seperti contoh

konsumen memiliki baju yang mudah luntur, atau baju putih yang tidak boleh digabung dengan pakaian berwarna atau pelanggan meninggalkan tisu di dalam saku celana yang bisa mengakibatkan tisu terurai di pakaian lain. Perhatian kecil yang diberikan akan membuat nilai plus dari pelanggan.

Melihat maraknya bisnis di industri *laundry*, di daerah tempat usaha berada tidak luput dari pesaing. Terdapat dua pesaing di arah timur yaitu Erhas *Laundry* dengan DJ *Laundry*, masing - masing memiliki keunggulannya seperti Erhas *laundry* menawarkan gratis antar jemput sedangkan DJ *Laundry* menawarkan jam operasional lebih lama.

Untuk itu bisnis *laundry* juga ingin memberikan keunggulan yang berbeda sehingga menciptakan pasar baru. Memberikan inovasi pada deterjen, deterjen yang selama ini digunakan yaitu deterjen yang biasa dijual seperti Rinso, Daya, atau Attack tetapi perusahaan ingin memberikan sentuhan berbeda yaitu menggunakan deterjen ramah lingkungan.

3.2 Tinjauan Aspek Manajemen Operasi

Bisnis *Laundry* IronMom penyediaan jasa cuci dan setrika pakaian setiap hari melakukan kegiatan produksi mulai dari pembelian bahan baku, cara penggunaan alat dan bahan, kualitas bahan baku, proses penggunaan alat, tata letak tempat produksi, hingga jumlah produksi setiap bulannya, dan kendala – kendala yang di hadapi ketika melakukan implementasi bisnis tersebut. Semuanya terangkum dalam tinjauan aspek operasi berikut.

3.2.1 Penggunaan Bahan Baku

Dimulai dari pembelian bahan baku seperti gas elpiji bisnis memiliki supplier yang akan datang jika menghubungi, supplier gas menjual satu tabung

dengan harga Rp. 25.000 per tabung. Dan biasanya perusahaan membeli satu minggu dua kali pembelian tabung gas, selanjutnya pembayaran air dan listrik sudah otomatis menggunakan token listrik dengan kisaran satu bulan Rp. 100.000 tergantung penggunaan alat *laundry*. Pembelian bahan baku selanjutnya terdapat deterjen bermerek So Klin cair yang dapat dibeli di toko retail bernama Toko Anugrah, perusahaan membeli tiga hingga empat karton deterjen untuk pemakaian 500 kg hingga 600 kg pakaian. Satu kardus terdapat 130 sachet yang berarti satu kardus terdapat 5 liter deterjen dan harganya Rp. 55.000 per kardus.

Selanjutnya pembelian deterjen ramah lingkungan yang bertekstur bubuk dapat dibeli di toko online, melalui *e-commerce* Shopee membeli satu bungkus deterjen ramah lingkungan seharga Rp. 40.000 per 500 gram untuk pemakaian 20 Kg pakaian. Penggunaan deterjen ramah lingkungan ini sedikit mendapatkan masalah di bagian teksturnya. Pelaku usaha terbiasa menggunakan deterjen bertekstur cair, jadi ketika menggunakan deterjen ramah lingkungan bertekstur bubuk mengalami sedikit kendala seperti tidak mudah larut dalam air, bubuk deterjen ramah lingkungan tidak larut dalam air dan akan menempel di pakaian dan bubuk akan terlihat jika menempel di pakaian yang berwarna gelap. Pelaku usaha melakukan uji coba untuk menyelesaikan masalah tersebut dengan membuat deterjen ramah lingkungan menjadi cair dengan melarutkannya dulu sebelum dimasukkan kedalam mesin cuci dengan perbandingan 2 : 1 , untuk yang dua bagian tersebut air dan satu bagian adalah deterjen ramah lingkungan bubuk.

Untuk pewangi pakaian pembelian dengan harga Rp. 145.000 per 5 liter dibeli di tempat rekan usaha *laundry* bernama *Zara Laundry*. Pembelian plastik

kemasan dan plastik putih (kresek) di Toko Lily, seperti biasa pembelian plastik kemasan bening dengan ukuran yang berbeda - beda 35 x 50, 50 x 70, 40 x 60. Dan untuk plastik putih dengan ukuran 50, 40, 35. Rincian penggunaan rata – rata selama implementasi bisnis bahan baku, jumlah, dan harga tertera di tabel berikut.

Tabel 3.1 Rincian penggunaan bahan baku dalam satu bulan

No.	Nama	Penggunaan per satu bulan	Harga
1.	Deterjen merek So Klin	3 karton	Rp. 165.000
2.	Pewangi	5 liter	Rp. 145.00
3.	Plastik kemasan	7 kg	Rp. 210.000
4.	Deterjen ramah lingkungan	500 gr	Rp. 40.000
5.	Gas elpiji 3kg	4 tabung	Rp. 100.000
6.	Token listrik		Rp. 150.000

3.2.2 Alur kegiatan produksi

Dimulai dari pendekatan *front - stage* konsumen datang ke toko membawapakaian yang akan di *laundry*, ditimbang lalu karyawan bagian *front office* akan menanyakan jasa apa yang akan dipilih oleh konsumen, lalu membuat nota dibuat tanggal masuk dan tanggal selesai, nama pelanggan, jasa yang dipilih, berat pakaian, dan harga yang sudah ditentukan.

Untuk bagian *back - stage* yaitu langkah dalam pencucian, untuk mencuci pakaian perusahaan menyediakan alat pencuci dua mesin yang terletak di rumah belakang (ruang produksi). Baju konsumen dimasukkan dalam mesin

cuci tidak dicampur dengan baju konsumen lain, waktu mesin dinyalakan dan air sudah mulai mengisi lalu deterjen mulai dimasukkan, rata - rata 30ml untuk berat pakaian sebesar 3 kg. Sekitar 30 menit proses pencucian selesai lalu pakaian di angkat untuk di jemur.

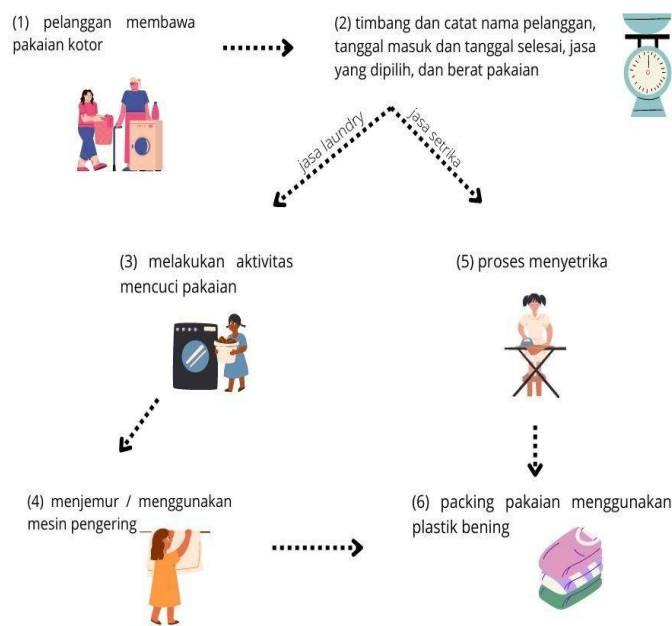
Untuk pakaian yang menggunakan jasa *laundry* kilat tidak menggunakan proses menjemur tetapi langsung di masukkan ke dalam mesin pengering lalu langsung di setrika.

Laundry IronMom hanya memiliki mesin pengering dan alat setrika yang menggunakan bahan bakar gas elpiji yang kemungkinan akan menghemat biaya listrik.

Pakaian setelah disetrika akan ditumpuk sesuai jenis pakaian misalkan kemeja ditumpuk dengan kemeja dan seterusnya agar bentuk tumpukan tersebut terlihat tersusun rapi.

Baju di keranjang akan di tunggu hingga panas uap setrika menghilang setelah itu diberi pewangi pakaian satu persatu. Pakaian yang sudah mendingin dan diberi pewangi akan di *packing* menggunakan plastik bening.

Hal sama dilakukan pada layanan *laundry* ramah lingkungan hanya saja berbeda pada penggunaan deterjen yaitu menggunakan deterjen ramah lingkungan.

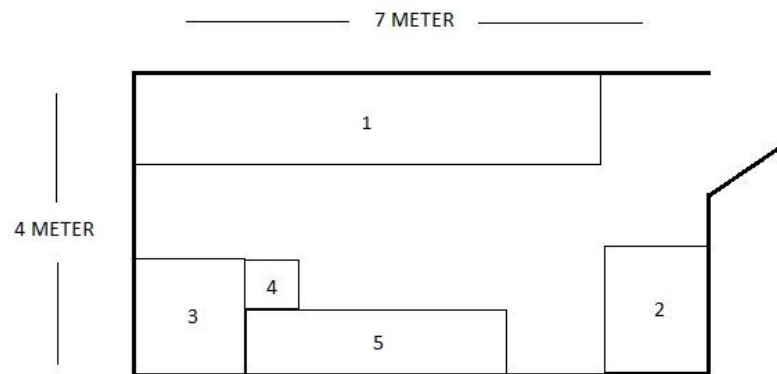


Gambar 3.2.1 Alur Kegiatan Produksi

3.2.3 Tata Letak Toko

Toko *Laundry IronMom* berlokasi sangat strategis karena berada di pinggir jalan, dekat dengan kota, dan sangat mudah di temui oleh pelanggan. Berukuran 4m x 7m berfasilitas kamar mandi, meja tamu gabung dengan meja timbangan, rak pakaian, rak gantung pakaian, meja TV, kipas dan lain – lain.

Fungsi toko ini hanya untuk menerima konsumen yang datang untuk mengantarkan pakaian kotor dan konsumen yang hendak mengambil pakaian yang sudah selesai. Selain aktivitas tersebut semuanya dilakukan pada rumah produksi.



Gambar 3.2. 2 Tata Letak Toko

Keterangan :

- Nomor 1 merupakan rak pakaian yang sudah di kemas, dan persediaan plastik packing
- Nomor 2 merupakan meja terima orderan, di meja tersebut terdapat timbangan, nota, buku setoran perhari, dan uang kas
- Nomor 3 merupakan toilet
- Nomor 4 merupakan meja tempat tv dan kipas angin
- Nomor 5 merupakan rak pakaian

3.2.4 Tata Letak Ruang Produksi

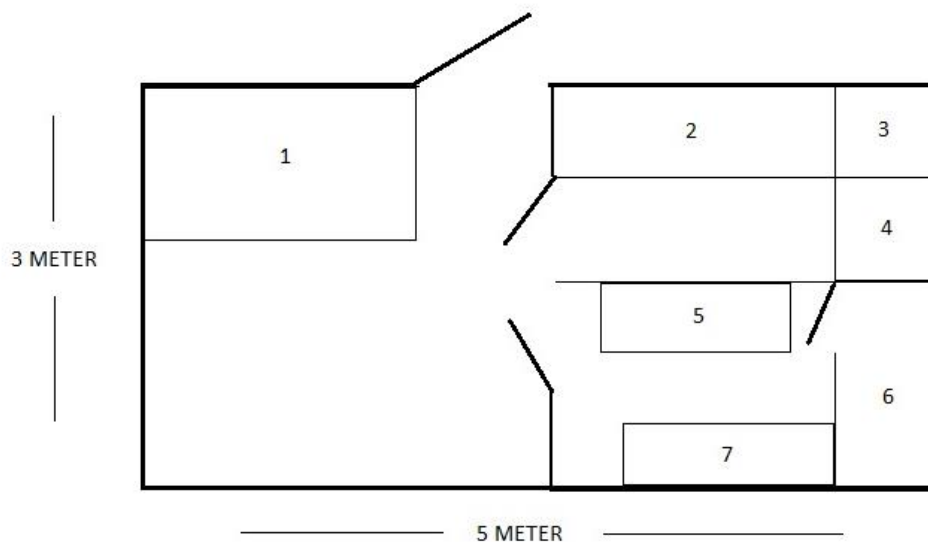
Selanjutnya terdapat tata letak produksi seperti peralatan *laundry*, terdapat mesin cuci, mesin pengering, meja setrika beserta tungku setrika uap, tempat penyimpanan bahan baku, dan tempat jemur.

Mesin cuci satu ruangan dengan pengering, dikarenakan mesin cuci mengeluarkan limbah air cucian maka mesin cuci dekat dengan kamar mandi

agar air cucian tersebut langsung terbuang ke dalam kamar mandi sedangkan mesin pengeringdi dekatkan dengan gas elpiji dan aliran listrik karena dua bahan tersebut merupakan sumber daya mesin pengering.

Cara penggunaan mesin cuci tekan tombol menyala lalu masukkan baju yang ingin di cuci lalu tekan tombol mulai, selagi air mengalir masukkan deterjen ke dalam tabung mesin cuci. Penggunaan mesin pengering hanya tekan menyala lalu tekan mulai lalu tunggu beberapa saat baju akan mengering.

Alat setrika uap menghadap jendela luar ruangan dikarenakan alat setrika uap mengeluarkan uap panas maka jendela tersebut berfungsi untuk menyalurkan uap panas keluar. Cara penggunaan setrika uap sebelum digunakan masukan air ke dalam tungku tersebut sebanyak 5 liter air lalu nyalakan tungku seperti menyalakan kompor gas, dilihat suhunya hingga 30 derajat lalu setrika siap digunakan. Berikut tata letak ruang produksi *laundry*.



Gambar 3.2.3 Tata Letak Ruang Produksi

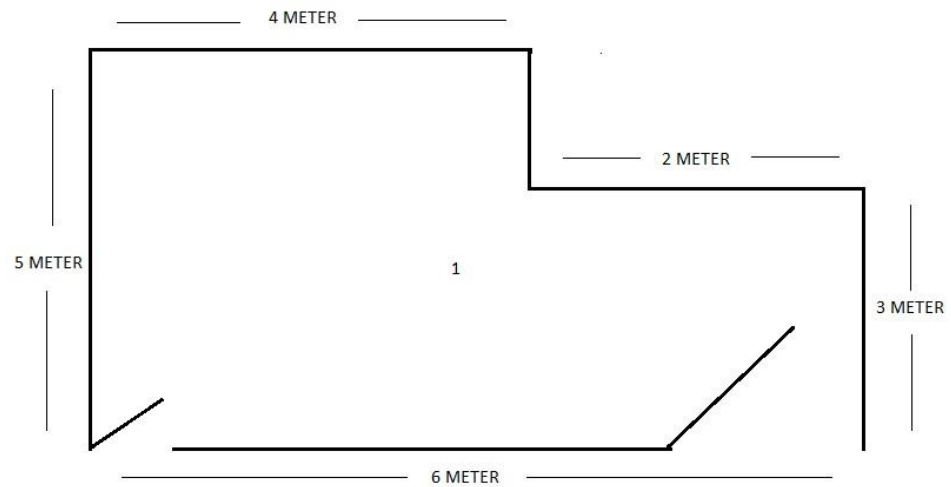
Keterangan :

- Nomor 1 merupakan tempat persediaan bahan baku
- Nomor 2 merupakan meja setrika uap
- Nomor 3 merupakan boiler setrika uap
- Nomor 4 merupakan meja setrika uap
- Nomor 5 merupakan mesin pengering
- Nomor 6 merupakan untuk pembuangan air dari mesin cuci toilet
- Nomor 7 merupakan mesin cuci



3.2.5 Tata Letak Ruang Jemur

Ruang jemur menggunakan jemuran portabel dari stainless dengan ukuran standar. Ruang jemur tidak bersekat dan luas terbentang berukuran 6 m x 5 m. memiliki atap dari seng jadi ketika jemur pakaian tidak akan basah saat hujan turun.



Gambar 3.2. 4Tata Letak Ruang Jemur

3.3 Tinjauan Aspek Manajemen Pemasaran

Dalam menjalankan bisnis tentu melakukan usaha agar tidak kalah dengan pesaing, dengan menggunakan strategi pemasaran. Strategi pemasaran menggunakan pemasangan *banner* di tempat / toko, di dalam *standing banner* terdapat nama *laundry*, daftar jasa, harga jasa, nomor telepon, dan logo.

Laundry IronMom melakukan *digital marketing* dengan menggunakan media *whatsapp* dan *instagram* dengan cara selalu melakukan iklan kepada pelanggan dan cara terakhir pembagian lalu menitipkan brosur ke tempat bimbel belajar, kantor - kantor, ataupun pembagian ketika terdapat acara RT/RW sekitar.

Saluran distribusi yang *Laundry IronMom* gunakan yaitu secara langsung artinya dari perusahaan sebagai penyedia jasa langsung bertransaksi kepada konsumen. Kebijakan harga yang ditentukan berdasarkan harga jasa pesaing. Berikut laporan pelaksanaan implementasi bisnis dari segi aspek pemasaran.

3.3.1 Anggaran promosi

Berikut pengeluaran untuk biaya promosi, tidak dikeluarkan setiap bulan hanya saja anggaran tersebut dikeluarkan jika di bulan tersebut dibutuhkan untuk meningkatkan penjualan. Di awal implementasi bisnis memang banyak mengeluarkan anggaran karena perusahaan memerlukan pembuatan banner baru, cetak brosur, dan pembelian tas untuk layanan ramah lingkungan.

Permasalahan muncul ketika bisnis ini dimulai, di awal penulisan *business plan* ingin menggunakan jasa iklan di salah satu akun instagram yang memiliki pengikut 100 ribu. Akan tetapi hal ini tidak terwujud dikarenakan terdapat tarif tidak sebanding dengan jasa yang di tawarkan pemilik akun tersebut. Pemilik usaha memutuskan tidak menggunakan jasa akun tersebut karena tarif tidak sebanding dengan jasa yang ditawarkan. Tetapi pengiklanan tetap berjalan seadanya dengan menggunakan bantuan akun teman, saudara, ataupun konsumen *laundry*. Berikut tabel anggaran promosi setiap bulannya yang banyak dihabiskan dengan cetak brosur untuk dibagikan dan kuota internet untuk pengiklanan di sosial media.

Tabel 3. 2 Tabel Anggaran Promosi

No.	Bulan dan Tahun	Anggara promosi
1.	September 2022	Rp. 740.000
2.	Oktober 2022	Rp. 90.000
3.	November 2022	Rp. 260.000
4.	Desember 2022	Rp. 310.000
5.	Januari 2023	Rp. 260.000
6.	Februari 2023	Rp. 310.000
7.	Maret 2023	Rp. 200.000
8.	April 2023	Rp. 200.000

9.	Mei 2023	Rp. 200.000
10.	Juni 2023	Rp. 200.000
11.	July 2023	Rp. 200.000
12.	Agustus 2023	Rp. 200.000



3.3.2 Proyeksi Pendapatan dan Target Pendapatan

Berikut pencapaian pendapatan jasa dan target dari bulan pertama September 2022 implementasi bisnis inovasi, pendapatan melampaui target sebesar Rp. 4.145.000 karna di awal implementasi bisnis inovasi gencar dalam promosi makan target terlampaui. Bulan ketiga implementasi bisnis inovasi terdapat penurunan pendapatan sebesar 3% dengan pendapatan bulan november Rp. 4.370.000 dari bulan sebelumnya Rp. 4.533.000, kemungkinan iklan kurang gencar di bulan tersebut sehingga berdampak pada pendapatan. Setiap bulan memang terkadang target terlampaui terkadang juga target tidak terpenuhi.

Tabel 3. 3 Proyeksi Pendapatan dan Target Penjualan

Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Target pendapatan	3.547.5	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125	4.702.5	5.280	5.857.5	6.460	4.125
Pendapatan	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603

3.4 Tinjauan Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Bisnis *laundry* IronMom selama merintis memiliki seorang pemilik usaha, seorang manajer keuangan, dan dua staf yang akan ditambah jika bisnis berkembang. Setiap posisi memiliki tugas masing - masing, pertama pemilik bisnis bekerja mengawasi berjalannya produksi dari hulu ke hilir, kedua seorang manajer keuangan bekerja mengatur berjalannya keuangan, pembayaran gaji, pembelian bahan baku, dan pembukuan tiap hari.

Untuk setiap staf memiliki pekerjaan inti yaitu mulai dari penerimaan pakaian konsumen hingga mengemas baju yang sudah bersih, setiap staf bergantian menjaga toko dan melakukan proses pengerjaan. Yang mendapatkan shift pagi akan menjaga toko dari pukul 08.00 WIB hingga 17.00 WIB untuk staf yang mendapatkan shift siang dari jam 10.00 WIB hingga 20.00 WIB melakukan proses pengerjaan.

Bisnis *laundry* IronMom di awal perintisan bisnis mempekerjakan satu karyawan dengan kualifikasi ; perempuan, usia minimal 18 tahun, belum menikah, bisa menyetrika, bisa kerja dalam tim. Setelah melakukan kualifikasi calon karyawan di beri arahan cara pembuatan nota, penggunaan alat dan bahan, hingga packing pakaian. Setelah itu di training selama satu minggu, jika proses pengerjaan rapi dan cepat calon karyawan tersebut menjadi karyawan tetap.

3.4.1 Gaji Karyawan

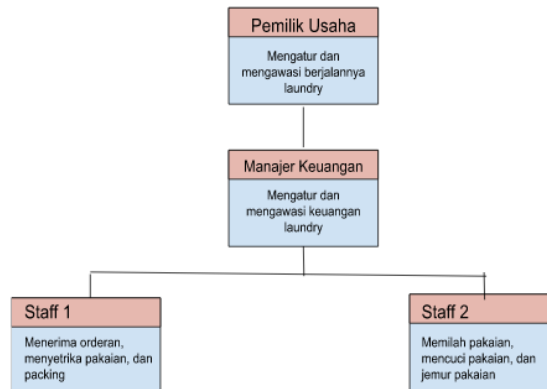
Setelah melakukan implementasi bisnis dengan pertimbangan yang diawal hanya mampu membayar gaji pokok karyawan sebesar Rp. 700.000 maka gaji pokok karyawan naik setelah implemaentasi bisnis dengan melihat

faktor seperti, pokok gaji yang memang sewajarnya untuk posisi tersebut (trend posisi di pasar), dan kontribusi karyawan pada perusahaannya.

Kenaikkan gaji pokok karyawan sebesar Rp. 900.000 akan dibayarkan di akhir bulan per orang. Kenaikkan gaji tidak menghilangkan fasilitas yang akan di dapatkan seperti makan siang dan bonus yang bisa di dapat jika melakukan lembur..

3.4.2 Bagan organisasi

Dalam susunan organisasi *Laundry IronMom* terdapat empat jabatan, yaitu pemilik usaha, manajer keuangan, staf 1 dan staf 2. Masing - masing jabatan memiliki tugasnya sendiri. Pemilik usaha mengawasi dan mengontrol jalannya usaha. Manajer keuangan mengawasi arus kas masuk dan keluar. Staf satu menerima orderan, menyetrika pakaian dan packing. Staf dua memilah pakaian, mencuci pakaian, dan jemur pakaian. Dalam berjalannya bisnis di tiga bulan pertama bisnis perusahaan hanya merekrut satu karyawan saja, disebabkan di awal melakukan inovasi masih belum ramai konsumen. Di bulan selanjutnya perusahaan merekrut satu karyawan lagi karena perusahaan merasa mulai ramai oleh konsumen.



Gambar 3.4.1 Bagan Organisasi

3.5 Tinjauan Aspek Manajemen Keuangan

Laporan keuangan pada perusahaan merupakan hal yang penting karena dari informasi laporan tersebut perusahaan bisa menganalisis apakah bisnisnya sedang berjalan dengan lancar atau tidak lancar. Maka dari itu *Laundry IronMom* memerlukan aspek keuangan untuk menganalisis laporan keuangan yang berada di *Laundry IronMom* seperti, laporan arus kas tahun ke – 1 dan ke – 2, laporan laba rugi tahun ke 1 dan ke – 2, dan laporan neraca pertahun.

3.5.1 Laporan Arus Kas Tahun ke – 1 dan ke – 2

Tabel 3.4 Laporan Arus Kas Tahun ke – 1 dalam Rupiah

Tahun ke - 1												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Aktivitas Operasional												
Kas awal	-	6.969	8.932	10.342	11.234	11.876.5	12.999.5	13.764.5	14.717.5	15.287.5	16.289.5	16.992
Pendapatan awal	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603
Piutang												
Bahan habis pakai	480	580	700	780	870	970	480	580	700	780	870	970
Beban listrik dan air	100	150	200	250	350	350	100	150	200	250	350	350
Beban gas elpiji	100	150	200	200	300	350	100	150	200	200	300	350
Beban sewa	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Beban gaji	900	900	900	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Beban iklan dan promo	740	90	260	310	260	310	200	200	200	200	200	200
Arus kas aktivitas operasional	1.005	8.812	10.222	11.114	11.756.5	12.879.5	13.644.5	14.597.5	15.167.5	16.169.5	16.871.5	18.104.5
AKTIVITAS INVESTASI												
Peralatan	14.156											
Beban depresiasi	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Arus kas aktivitas investasi	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)
AKTIVITAS PENDANAAN												
Penambahan modal	20.000											
Pembayaran hutang												
Arus kas aktivitas pendanaan	20.000											
Total kas	6.969	8.932	10.342	11.234	11.876.5	12.999.5	13.764.5	14.717.5	15.287.5	16.289.5	16.992	18.225

Laporan arus kas berisi tentang informasi penerimaan dan pengeluaran arus kas dalam suatu perusahaan. Laporan arus kas sangat penting untuk sebuah perusahaan dengan adanya laporan ini akan terlacak pemasukan dan pengeluaran dari seluruh kegiatan usaha. Unsur laporan laba rugi terdapat kas awal, pendapatan, beban operasional, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. Untuk mendapatkan arus kas aktivitas operasional kas awal ditambah dengan pendapatan jasa lalu di kurangi oleh beban – beban yang ada, hasilnya akan menjadi arus kas aktivitas operasional.

Laporan arus kas di mulai dari bulan pertama bulan September 2022, banyak hal yang dilakukan di bulan pertama seperti biaya iklan terbesar hanya di bulan ini, karena perusahaan baru membuka usaha membutuhkan biaya iklan yang cukup besar untuk menarik konsumen. Terkhusus untuk mencari pasar baru di dalam jasa *laundry* ramah lingkungan.

Aktivitas pendanaan terdapat penambahan modal yang di lakukan oleh pemilik usaha sebanyak Rp. 20.000.000. Dalam usaha *Laundry* IronMom tidak melakukan hutang jadi modal yang dikeluarkan oleh pemilik usaha tidak berkurang oleh hutang. Selanjutnya total kas di dapatkan dari penambahan modal di kurangi oleh arus kas investasi dan di tambahn dengan arus kas aktivitas operasional.

Biaya terbesar di bagian beban gaji karyawan, karena perusahaan membutuhkan satu karyawan lagi setelah tiga bulan pertama implementasi bisnis perusahaan hanya menyewa satu karyawan, selanjutnya biaya bahan habis pakai juga sudah mulai meningkat karena peningkatan pengguna jasa mulai meningkat. Beban iklan mulai di gencar lagi untuk mencari konsumen baru, seperti pemasangan iklan di *instagram* dan pembuatan tas gratis untuk konsumen pengguna *laundry* ramah lingkungan.

Tabel 3. 5 Skema Laporan Arus Kas Tahun ke – 2 dalam Rupiah

Tahun ke - 2												
Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Aktivitas Operasional												
Kas awal	18.225	18.990	19.942	20.512	21.514	22.217	23.450	24.215	25.168	25.738	26.740	27.442
Pendapatan jasa	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603
Piutang												
Bahan habis pakai	480	580	700	780	870	970	480	580	700	780	870	970
Beban listrik dan air	100	150	200	250	350	350	100	150	200	250	350	350
Beban gas elpiji	100	150	200	200	300	350	100	150	200	200	300	350
Beban sewa	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Beban gaji	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Beban iklan dan promo	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Arus kas aktivitas operasional	18.870	19.823	20.393	21.395	22.097.5	23.330.5	24.095.5	25.08.5	25.618.5	26.620.5	27.323	28.556
AKTIVITAS INVESTASI												
Peralatan												
Beban depresiasi	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Arus kas aktivitas investasi	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)	(120)
AKTIVITAS PENDANAAN												
Penambahan modal												
Pembayaran hutang												
Arus kas aktivitas pendanaan												
Total kas	18.990	19.943	20.513	21.515	22.217.5	23.450.5	24.215.5	25.168.5	25.738.5	26.740.5	27.443	28.676

Berikut skema laporan arus kas tahun ke – 2 setelah melakukan implementasi bisnis inovasi terdapat kas awal, pendapatan, beban operasional, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. Untuk mendapatkan arus kas aktivitas operasional kas awal ditambah dengan pendapatan jasa lalu di kurangi oleh beban – beban yang ada, hasilnya akan menjadi arus kas aktivitas operasional.

Aktivitas investasi di dapatkan dari total pembelian di kurangi dengan depresiasi peralatan sebesar Rp. 120.000 maka hasilnya menjadi arus kas investasi.

Aktivitas pendanaan terdapat penambahan modal yang di lakukan oleh pemilik usaha. Dalam usaha *Laundry IronMom* tidak melakukan hutang jadi modal yang dikeluarkan oleh pemilik usaha tidak berkurang oleh hutang. Selanjutnya total kas di dapatkan dari penambahan modal di kurangi oleh arus kas investasi dan di tambahn dengan arus kas aktivitas operasional.

Sebagai informasi tambahan skema arus kas tahun ke – 2 dibuat untuk menghitung *Net Present Value* berapa nilai suatu aset di masa yang akan datang dengan cara menggunakan harga beli awal dan nilai waktu. Dan skema tahun kedua juga di butuhkan untuk menghitung *Payback Period* agar pelaku usaha tahun kapan biaya investasi tersebut akan kembali.

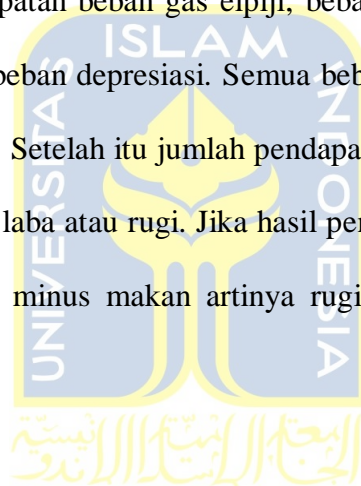
3.5.2 Laporan Laba rugi Tahun ke – 1 dan ke - 2

Tabel 3. 6 Laba Rugi Tahun ke - 1

Tahun ke - 1												
Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pendapatan jasa	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603
Pendapatan lain - lain												
Jumlah pendapatan	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603
Beban usaha :												
Beban gas elpiji	100	150	200	200	300	350	100	150	200	200	300	350
Beban gaji	900	900	900	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Beban iklan	740	90	260	310	260	310	200	200	200	200	200	200
Beban listrik dan air	100	150	200	250	350	350	100	150	200	250	350	350
Beban sewa	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Beban depresiasi	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Jumlah beban	2.660	2.110	2.380	3.380	3.530	3.630	3.020	3.120	3.220	3.270	3.470	3.520
Laba bersih	1.485	2.423	1.990	1.552	1.392.5	1.973	1.125	1.413	1.150	1.662	1.452.5	2.083

Laporan laba rugi dibuat untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan yang sedang dijalankan. Selain itu untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut mendapatkan laba atau malah rugi. Laporan laba rugi dapat dibuat dalam satu periode satu bulan atau satu bulan sesuai perusahaan inginkan. Berikut laporan laba rugi tahun ke – 1 setelah implementasi bisnis inovasi terdapat pendapatan jasa dan beban – beban usaha. Jumlah pendapatan jasa di dapat dari pendapatan jasa dan pendapatan lain – lain. Dikarenakan *Laundry IronMom* hanya melayani jasa jadi pendapatan hanya dari pelayanan jasa, tidak ada penerimaan pendapatan dari *dividen* atau lainnya.

Beban usaha terdapat beban gas elpiji, beban gaji, beban iklan, beban listrik dan air, beban sewa, dan beban depresiasi. Semua beban di jumlah untuk mendapatkan hasil jumlah semua beban. Setelah itu jumlah pendapatan di kurangi oleh jumlah semua beban akan menghasilkan laba atau rugi. Jika hasil penjumlahan pendapatan dan semua beban mendapatkan hasil minus maka artinya rugi, tetapi jika hasilnya plus maka artinya mendapatkan laba.



Tabel 3. 7 Skema Laba Rugi Tahun ke – 2 dalam Rupiah

Tahun ke - 2												
Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pendapatan jasa	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603
Pendapatan lain - lain												
Jumlah pendapatan	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603	4.145	4.533	4.370	4.932	4.922.5	5.603
Beban Usaha												
Beban gas elpiji	100	150	200	200	300	350	100	150	200	200	300	350
Beban gaji	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Beban iklan	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Beban listrik dan air	100	150	200	250	350	350	100	150	200	250	350	350
Beban sewa	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
Beban depresiasi	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Jumlah beban	3.020	3.120	3.220	3.270	3.470	3.52	3.020	3.120	3.220	3.270	3.470	3.520
Laba bersih	1.125	1.413	1.150	1.662	1.452.5	2.083	1.125	1.413	1.150	1.662.	1.452.5	2.083.

الجامعة الإسلامية

Berikut skema laporan laba rugi tahun ke – 2 setelah melakukan implementasi bisnis inovasi terdapat pendapatan jasa dan beban – beban usaha. Jumlah pendapatan jasa di dapat dari pendapatan jasa dan pendapatan lain – lain. Dikarenakan *Laundry IronMom* hanya melayani jasa jadi pendapatan hanya dari pelayanan jasa, tidak ada pembagian deviden atau lainnya.

Beban usaha terdapat beban gas elpiji, beban gaji, beban iklan, beban listrik dan air, beban sewa, dan beban depresiasi. Semua beban di jumlah untuk mendapatkan hasil jumlah semua beban. Setelah itu jumlah pendapatan di kurangi oleh jumlah semua beban akan menghasilkan laba atau rugi. Jika hasil penjumlahan pendapatan dan semua beban mendapatkan hasil minus maka artinya rugi, tetapi jika hasilnya plus maka artinya mendapatkan laba.

Sebagai informasi tambahan skema laba rugi tahun ke – 2 dibuat untuk menghitung *Net Present Value* berapa nilai suatu aset di masa yang akan datang dengan cara menggunakan harga beli awal dan nilai waktu. Dan skema tahun kedua juga di butuhkan untuk menghitung *Payback Period* agar pelaku usaha tahu kapan biaya investasi tersebut kembali.

3.5.3 Laporan Neraca

Neraca merupakan laporan keuangan yang didalamnya terdapat informasi aset lancar, aset tetap, kewajiban dan ekuitas. Pada laporan neraca diwajibkan memiliki keseimbangan karena terdiri dari pendapatan total dan biaya – biaya yang di keluarkan dalam satu periode. Berikut terdapat dua laporan neraca tahun ke – 1 dan tahun ke - 2 masing – masing dalam satu periode.

Tabel 3. 8 Laporan Neraca Tahun ke - 1

ASET LANCAR	
Kas	Rp 18.225.000
Piutang	
Persediaan BHP	
Jumlah aset lancar	Rp 18.225.000
ASET TETAP	
Peralatan	Rp 14.156.000
Akum. depresiasi peralatan	Rp 1.440.000
Total aset tetap	Rp 12.716.000
Total aset	Rp 30.941.000
KEWAJIBAN DAN EKUITAS	
Modal	Rp 20.000.000
Laba operasi	Rp 10.941.000
Jumlah ekuitas	Rp 30.941.000

Di dalam aset lancar terdapat kas terakhir dalam satu periode tersebut. Karena disini tidak menggunakan hutang maka kas tidak berkurang oleh hutang. Persediaan bahan habis pakai juga terhitung habis dan tidak tersisa karena barang – barang habis pakai yang kita gunakan akan sedikit sulit untuk di hitung sisanya.

Aset tetap terdapat peralatan, akumulasi depresiasi, total aset tetap, dan jumlah aset tetap. Total aset tetap di dapatkan dari pengurangan peralatan dikurangi akumulasi depresiasi peralatan. Jumlah aset lancar dari jumlah aset lancar ditambah total aset tetap.

Kewajiban dan ekuitas terdapat modal, laba operasi, dan jumlah ekuitas. Untuk tahun ke - 2 tidak ada penambahan modal, jadi laba operasional didapatkan dari modal dikurangi dengan jumlah aset tetap. Selanjtnya jumlah ekuitas di dapati dari penjumlahan modal dan laba operasi.

Tabel 3. 9 Skema Laporan Neraca Tahun ke - 2

ASET LANCAR	
Kas	Rp 28.675.934
Piutang	
Persediaan BHP	
Jumlah aset lancar	Rp 28.675.934
ASET TETAP	
Peralatan	
Akum. depresiasi peralatan	Rp 1.440.000
Total aset tetap	-Rp 1.440.000
Jumlah aset tetap	Rp 27.235.934
KEWAJIBAN DAN EKUITAS	
Modal	
Laba operasi	Rp 27.235.934
Jumlah ekuitas	Rp 27.235.934

BAB IV

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

4.1 Aspek Manajemen Operasi

4.1.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari penjelasan kegiatan proyek pengembangan bisnis terkait dengan aspek operasi yang sudah dijabarkan di bab 3 mendapati permasalahan seperti berikut.

Penggunaan deterjen ramah lingkungan bertekstur bubuk yang tidak mudah larut dalam air, jika langsung dimasukkan kedalam mesin cuci deterjen ramah lingkungan tidak langsung larut dalam air melainkan menempel di baju dan di hasil akhir bubuk tersebut membekas di pakaian. Untuk busa yang di hasilkan tidak banyak sebab bahan dasar deterjen tersebut berbahan dasar dari daun.

4.1.2 Tinjauan Teoritis

Beberapa penelitian telah menyelidiki dampak praktik dan kinerja ramah lingkungan teori operasi hijau disajikan dalam dua pendekatan utama (Nunes, 2011): yang pertama (strategis) mendukung pertimbangan isu lingkungan dalam proses pengambilan keputusan. Menurut Gupta dan Sharma (1996), manajemen operasi lingkungan atau Environment Operation Management (EOM) adalah “integrasi prinsip-prinsip Manajemen Lingkungan dengan proses pengambilan keputusan untuk mengubah sumber daya menjadi produk yang dapat digunakan.” Mereka menegaskan bahwa EOM adalah tingkat strategis dari manajemen operasi, karena ini terutama menyangkut desain produk dan proses.

Perspektif kedua mendukung operasi hijau berdasarkan praktik lingkungan; dalam hal ini, Sarkis (2001) mengusulkan konsep manufaktur dan operasi yang lebih ramah lingkungan dengan perangkat lingkungan seperti perancangan untuk lingkungan, rantai pasokan hijau, manajemen lingkungan kualitas total dan logistik terbalik.

4.1.3 Pemecahan Masalah

Pemecahan masalah dari kasus tersebut terdapat pada deterjen, sebelum dimasukkan kedalam mesin cuci, deterjen ramah lingkungan tersebut di larutkan dalam air dahulu agar mencair dengan air. Perbandingan antara air dan deterjen bubuk 1 : 2 lalu dilarutkan, sebelum deterjen di masukkan kedalam mesin cuci tunggu air memenuhi mesin cuci (keadaan pakaian sudah terendam air) baru diterjen ramah lingkungan bisa dimasukkan kedalam mesin cuci.

4.2 Aspek Manajemen Pemasaran

4.2.1 Identifikasi Masalah

Sebagai penjelasan di bab 2 dan 3 kegiatan pengembangan bisnis terkait dengan aspek pemasaran mendapati beberapa permasalahan pada saat kegiatan produksi berlangsung sebagai berikut.

Pertama masalah tentang pengiklanan bisnis, sebelum pengembangan, perusahaan hanya melakukan pengiklanan lewat banner di atas toko, standing banner untuk memudahkan pelanggan yang datang dari arah kanan dan kiri toko, pembagian brosur, dan iklan di *Whatsapp*. Informasi yang tertera di banner dan brosur hanya terdapat nama *laundry*, daftar jasa, harga jasa, nomor telepon, dan logo.

Kedua, permasalahan muncul ketika bisnis melakukan pengembangan dikarenakan layanan jasa bertambah yaitu inovasi *laundry* ramah lingkungan. Inovasi tersebut membutuhkan promosi agar dikenal oleh para konsumen, dengan ini IronMom *laundry* mencari pasar baru agar bisnis *laundry* ramah lingkungan berkembang.

4.2.2 Tinjauan Teoritis

Konsep *marketing mix* adalah kumpulan dari variabel - variabel pemasaran yang dapat dikendalikan dan dapat digunakan oleh organisasi usaha untuk mencapai tujuan pemasaran dan pasar.

Promosi menjadi salah satu cara dalam pemasaran yang dimiliki peran penting untuk memperkenalkan produk. Berikut pengertian konsep *Marketing Mix*.

a. Place (tempat)

Tempat adalah lokasi dari bisnis yang didirikan, setiap bisnis membutuhkan lokasi yang ideal untuk melanjutkan proses penjualan dan menjangkau target konsumen yang tepat.

b. Product (produk)

Produk merupakan jenis penawaran yang perusahaan berikan pada konsumen. Produk dalam strategi ini mengarah kepada apa yang produk anda bisa tawarkan kepada konsumen.

c. Price (harga)

Harga dalam *marketing mix* merupakan biaya yang harus konsumen keluarkan untuk mendapatkan produk yang perusahaan tawarkan.

Elemen ini dibutuhkan perhitungan dan pertimbangan yang matang karena jika tidak sesuai dengan target perusahaan, anda bisa saja akan merugi karena tidak akan mau melakukan pembelian.

d. People (orang)

Selanjutnya ada people atau SDM yang menjadi aspek penting dan menjadi penentu untuk melihat sebuah perusahaan ini akan maju atau tidak. Karena dari SDM yang berkualitas akan mengembangkan produk dan disitu man power yang tepat sangat dibutuhkan.

4.2.3 Pemecahan Masalah

Berdasarkan uraian identifikasi masalah terkait dengan kegiatan promosi pengiklanan, pelaku usaha mencoba platform lain untuk mempromosikan jasanya kepada publik dengan pengiklanan di akun instagram rekan kerja, dan pelanggan dimana akun tersebut memiliki pengikut minimal 700 pengikut. Pelaku usaha mengharapkan setelah memasang iklan di akun tersebut perusahaan semakin ramai peminat jasa *laundry*.

4.3 Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

4.3.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari kegiatan bisnis yang sudah dijalani, pelaku usaha mendapati satu permasalahan sumber daya manusia yaitu *Turnover* karyawan. Dari satu permasalahan tersebut mungkin dari adanya beberapa faktor penyebab keluar masuknya karyawan.

4.3.2 Tinjauan Teoritis

Perusahaan pasti pernah mengalami *turnover* karyawan setiap saat. Turnover adalah kecenderungan atau intensitas individu untuk meninggalkan organisasi dengan berbagai alasan dan diantaranya keinginan mendapatkan pekerjaan yang lebih baik.

Menurut Mathis dan Jackson (2008:84) *Turnover* merupakan proses terjadinya dimana karyawan-karyawan meninggalkan organisasi dan harus digantikan. Dengan istilah sederhana yaitu pergantian karyawan keluar - dan masuknya dalam suatu perusahaan secara sukarela ataupun tidak. Berikut dampak yang ditimbulkan oleh *turnover* kepada perusahaan;

- Menyebabkan dampak kerugian financial

Merekrut seorang karyawan membutuhkan budget di luar aktivitas operasional. Keperluan untuk membayar iklan lowongan kerja, pelatihan, pemberian upah perhari kepada karyawan *training*.

- Angka produktivitas menurun

Pencarian karyawan baru untuk menggantikan posisi karyawan sebelumnya bukan lah hal yang mudah, memerlukan banyak waktu hingga berbulan - bulan bahkan lebih untuk memenuhi kebutuhan posisi tersebut. Dengan itu produktivitas menurun dikarenakan karyawan baru tidak sebaik karyawan sebelumnya, atau masih butuh adaptasi.

- Angka pendapatan perusahaan menurun

Menurunnya pendapatan usaha sangat berdampak besar pada keuangan, sebab akan ada pekerjaan yang tertunda atau tidak terselesaikan dengan

baik. Bukan hanya itu saja, kepercayaan pelanggan akan menurun sebab tidak terselesaikan dengan baik.

4.3.3 Pemecahan Masalah

Permasalahan dari tingginya keluar masuk karyawan menjadikan perusahaan harus mengulang proses training pada calon karyawan. Menurut perusahaan hal tersebut membuat rugi dalam segi waktu dan pendanaan.

Terdapat dua cara untuk menyelesaikan permasalahan tersebut. Pertama karyawan diberikan gaji dan bonus, gaji merupakan bentuk perusahaan memberi penghargaan kepada karyawan karena sudah menjalankan tugasnya. Gaji diperhitungkan berdasarkan hari dimana karyawan mendapat jadwal masuk kerja. Jika karyawan lembur atau kerja di hari libur mereka akan mendapat bonus karena sudah masuk kerja di luar jadwal kerja mereka.

Kedua karyawan yang akan keluar dari perusahaan menuntut untuk mencari penggantinya, hal ini dilakukan agar perusahaan tidak lagi harus mencari penggantinya. Karyawan yang akan keluar diharuskan mencari penggantinya dan mengajarkan pekerjaannya kepada calon karyawan baru. Dengan ini perusahaan tidak harus repot – repot mencari karyawan baru.

4.4 Aspek Manajemen Keuangan

4.4.1 Identifikasi Masalah

Permasalahan yang *Laundry IronMom* ketika menjalankan bisnisnya dalam aspek keuangan yaitu apakah perusahaan akan bertahan lama dan menghasilkan keuntungan yang konsisten. Bisnis yang memberikan manfaat

baik dalam jangka waktu pendek maupun dalam jangka waktu panjang secara berkesinambungan atau konsisten.

4.4.2 Tinjauan Teoritis

Dalam mempersiapkan laporan keuangan suatu usaha sangat penting untuk memahami istilah NPV (*Net Present Value*). NPV merupakan selisih antara nilai sekarang arus kas yang masuk dengan nilai sekarang arus kas keluar selama periode waktu tertentu. NPV menggunakan bentuk arus kas terdiskonto untuk memperkirakan masa depan saat ini, (Newstex, 2019).

Perhitungan pengembalian modal juga penting di hitung, penggunaan rumus *Payback Period* merupakan cara untuk mengetahui kapan biaya investasi tersebut akan kembali, (Julia Kagan, 2023). Periode pengembalian dihitung dengan membagi jumlah investasi dengan arus kas tahunan.

4.4.3 Pemecahan Masalah

Studi kelayakan bisnis sudah dilakukan di bab 2 maka di pemecahan masalah akan membahas berapa nilai investasi aset tersebut dan tahun ke berapa nilai investasi tersebut akan kembali berdasarkan laporan keuangan pada tinjauan aspek keuangan di bab 3.

Selanjutnya perhitungan *Net Present Value* dan *Payback Period* untuk mengetahui apakah bisnis ini tergolong dalam bisnis yang layak atau tidak dan menghitung kapan biaya investasi tersebut kembali.

Dibawah ini terdapat rumus dari NPV dan asumsi asumsi discount rate sebesar 15% berdasarkan Faktor Inflasi sebesar 10% dan Faktor Resiko sebesar 5% per tahun , maka NPV nya adalah

$$NPV = \frac{CF}{(1+i)^n} - ICO$$

$$NPV = \frac{18.225.000}{(1+15\%)^1} + \frac{28.675.934}{(1+15\%)^2} = 37.533.000$$

Selanjutnya perhitungan *Payback Period* , pada tahun ke – 0 diketahui arus kas sebesar 20 juta dan akumulasi arus kas sebesar 20 juta. Pada tahun ke – 1 terdapat arus kas sebesar Rp. 18.225.000 dengan perhitungan akumulasi arus kas tahun pertama yaitu arus kas tahun ke – 1 dikurangi dengan akumulasi arus kas tahun ke – 0 maka hasilnya akan menjadi akumulasi arus kas tahun ke – 1. Begitu selanjutnya hingga tahun kedua seperti di tabel berikut.

Tabel 4. 1 *Payback Periode*

Tahun	Arus kas	Akumulasi arus kas
0	(Rp. 20.000.000)	(Rp. 20.000.000)
1	Rp. 18.225.000	(Rp. 1.775.000)
2	Rp. 28.675.934	Rp. 26.900.934

Pada bagian tabel dibawah 4.4.2 perusahaan bisa mengetahui tahun ke berapa investasi tersebut akan kembali. Di kolom pertama terdapat arus kas negatif, di lihat dari tabel 4.4.1 arus kas negatif terdapat pada tahun ke – 0 selanjutnya akumulasi arus kas negatif terakhir terdapat pada (Rp. 20.000.000). Arus kas di tahun selanjutnya Rp. 18.225.000 setelah itu untuk menghitung

fractional period dengan cara akumulasi arus kas negatif terakhir dibagi dengan arus kas di tahun selanjutnya, maka hasilnya 0,06 tahun. Lalu *fractional period* ditambahkan dengan tahun pada arus kas negatif yaitu 1 tahun, maka 1,06 tahun dimana investasi tersebut akan kembali.

Tabel 4. 2 Perhitungan Tahun *Payback Period*

Arus kas negatif	1 tahun
Akumulasi arus kas negatif terakhir	Rp.1.775.000
Arus kas di tahun selanjutnya	Rp.28.675.934
<i>Fractional Period</i>	0,06 tahun
<i>Payback Period</i>	1,06 tahun

Dari hasil analisa aspek keuangan maka di dapatkan uji kelayakan usaha sebagai berikut:

Payback Periode : 1,06 tahun

NPV : + 37.533.000

Sehingga usaha *Laundry IronMom* dapat dikatakan bisnis yang berkelanjutan atau bertahan lama dan mendapatkan keuntungan yang konsisten.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Untuk mengetahui sebuah bisnis dijalankan khususnya di bidang *laundry* ramah lingkungan ternyata terdapat permasalahan yang muncul ketika bisnis ini berlangsung dengan mengetahui aspek - aspek manajemen dalam menunjang keberhasilan bisnis yaitu, manajemen operasi, manajemen pemasaran, manajemen SDM, dan manajemen keuangan.

Dalam implementasi bisnis pelaku usaha menyadari bahwasannya penulisan perencanaan bisnis kurang matang seperti pelaku usaha belum melakukan survey bahan baku deterjen ramah lingkungan dan penggunaan jasa iklan di salah satu akun instagram. Pelaku usaha hanya melakukan survey deterjen ramah lingkungan dengan melihat informasi yang tertera pada kemasan, belum melakukan uji coba langsung dalam praktek. Pelaku usaha ketika ingin mengiklankan usahanya pada salah satu akun instagram belum mengetahui sistematika *paid promote* seperti apa yang ditawarkan oleh akun tersebut.

Kurangnya minat pelanggan terhadap layanan tersebut karena layanan tersebut tergolong masih asing di kota Cirebon dan perusahaan hanya fokus pada layanan baru tetapi lupa untuk mencari pasar baru konsumen juga butuh untuk diberi edukasi seperti mencari tahu apa sebab dan akibat dari pencemaran lingkungan. Selanjutnya kemungkinan harga pada layanan ramah lingkungan lebih mahal dari biasanya maka dari itu pelanggan lebih memilih untuk menggunakan layanan reguler.

Perjalanan implementasi bisnis inovasi semakin berkembang dan perlu untuk penambahan karyawan dalam mengerjakan usahanya, dengan itu bisnis *Laundry IronMom* menambah karyawan untuk membantu operasional layanan. Keterampilan utama yang di butuhkan untuk menjadi karyawan *laundry* cukup mudah hanya memiliki keterampilan dalam menyetrika dengan rapih. Untuk mengenai kebersihan pakaian kunci utama terdapat di deterjen dan mesin cuci.

Secara keseluruhan penulis telah menerapkan teori – teori dari empat aspek manajemen diatas yang telah dipelajari pada saat masa perkuliahaan S1 Manajemen untuk menunjang keberlangsungan bisnis dalam bidang *Laundry IronMom*.

5.2 Rekomendasi

Dari kesimpulan implementasi bisnis tersebut terdapat pentingnya dalam melakukan perencanaan bisnis seperti hendaknya melakukan survey bahan baku, dan survey terhadap mitra sebagai jasa untuk mempromosikan suatu usaha. Perusahaan juga seharusnya sadar terhadap apa yang akan menjadi trobosan baru atau layanan baru di daerah tersebut supaya konsumen mengenal terhadap layanan baru yang akan ditawarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andianti, P. W., Fisika, P., Jember, U., Fisika, P., & Jember, U. (2021). Strategi pengelolaan sumber butung sebagai objek wisata dalam mengatasi polusi air daerah tempeh kabupaten lumajang. *Pariwisata Budaya: Jurnal Ilmiah Pariwisata Agama Dan Budaya*, 3(2).
- Gabriella, D. A., & Sugiarto, A. (2020). Kesadaran dan perilaku ramah lingkungan mahasiswa di kampus. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 9(2), 260–275.
- Komunikasi, F., & Telkom, U. (2014). **KEBERHASILAN HOTEL BERWAWASAN RAMAH LINGKUNGAN DI ASIA-PASIFIK: FAKTOR PENDORONG APAKAH YANG DOMINAN ?** *Jurnal Siasat Bisnis*, 18(1).
- Machdie, M. F., & Thamrin, G. A. R. (2021). Pelatihan Pembuatan Eco-Friendly Detergen Daun Balik Angin (*Alphitonia Excelsa*) pada Kelompok Ibu-ibu di Desa Mandi Angin Training on Preparation of Eco-Friendly Detergent Leaves Balik Angin (*Alphitonia Excelsa*) for Mothers Group in Mandi Angin Villag. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(3).
- Oprasmani, E., Amelia, T., & Muhartati, E. (2020). Membangun Masyarakat Peduli Lingkungan Pesisir Melalui Edukasi Kepada Masyarakat Kota Tanjungpinang Terkait Pelestarian Daerah Pesisir. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2).
- Tyas, E. A., Hutabarat, S., & Churun, A. (2017). **STRUKTUR KOMUNITAS PLANKTON PADA PERAIRAN YANG DITUMBUHI ECENG GONDOK SEBAGAI BIOINDIKATOR KUALITAS PERAIRAN DI DANAU RAWA PENING, SEMARANG.** 6(12), 111–119.
- Yani, A. (2019). Model Pendidikan Karakter dan Kewirausahaan Berbasis Etnopedagogis di Sekolah Dasar Kampung Cikondang. *Jurnal Mimbar*, 31(2), 399–408.

LAMPIRAN



Gambar 1.1 Toko *Laundry IronMom*



Gambar 1.2 Ruang Toko bagian dalam



Gambar 1. 3 Ruang mesin cuci dan pengering



Gambar 1. 4 Ruang pakaian yang akan di proses