

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Profil Bisnis

Youth.cleanshoes22 merupakan salah satu inovasi usaha bisnis di bidang jasa laundry. Nama Perawatan laundry sepatu adalah Youth.cleanshoes22 di ambil dari nama anak muda yang ingin berusaha menjadi pengusaha muda di usia yang muda dan bersemangat dalam merintis usahanya dan membantu perekonomian keluarga. Dengan begitu penulis mengharapkan bahwa Perawatan laundry sepatu ini dapat memberikan hasil yang baik dan berkualitas di pencucian sepatunya dan menetapkan harga yang baik sesuai dengan nama yang diberikan.

Usaha Perawatan laundry sepatu ini rencananya tidak akan focus dalam satu cabang, melainkan akan membuka cabang ke daerah-daerah tertentu yang ada di kota Bandung. Dan bisnis ini berkonsep pada jemput bola, dimana pegawai di bagian di delivery yang akan menghampiri konsumen yang malas mendatangi store kami. Dengan begitu, konsep ini bisa memudahkan konsumen dalam mencuci sepatunya kepada kami. Adapun beberapa Perawatan laundry sepatu yang di tawarkan seperti pencucian sepatu, pengencatan sepatu dan perbaikan sepatu dan lain-lain yang mengenai perawatan sepatu.

Rencana untuk kedepannya Perawatan laundry sepatu ini mendirikan badan usaha sebagai payung hukum yang akan membawahi usaha yang akan dijalankan. Payung hukum ini penting agar perusahaan tidak melanggar hukum dalam menjalankan aktivitasnya, artinya dimata hukum perusahaan yang dijalankan sah, jika suatu hari terdapat tuntutan hukum, usaha tersebut dapat dilindungi. Dan penulis juga berencana untuk dapat memperbanyak cabang di berbagai daerah-daerah lain dengan memiliki beberapa cabang toko di setiap kota.

4.2 Perencanaan Bisnis

4.2.1 Visi Misi dan Tujuan

Untuk menjalankan suatu bisnis diperlukan suatu pernyataan yang dapat menggambarkan maksud utama dari bisnis tersebut sehingga memberikan pelayanan terbaik. Pernyataan tersebut disebut sebagai visi bisnis. Adapun visi, misi dan tujuan perusahaan adalah sebagai berikut :

a. Visi

Menjadi Perawatan laundry sepatu sebagai jasa Perawatan laundry sepatu berstandar internasional sehingga dapat mempopulerkan jasa dari indonesia yang mempunyai potensial dalam bisnis di seluruh negara.

b. Misi

1. Memperkenalkan jasa Perawatan laundry sepatu yang berkualitas baik
2. Memberikan Inovasi jasa dan harga yang berbeda dengan kompetitor sehingga bisa diterima oleh seluruh masyarakat di indonesia dan dunia.

c. Tujuan

1. Membuka cabang-cabang di daerah-daerah selain kota Bandung.
2. Menjadikan Mitra usaha
3. Memberikan manfaat dan lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar ataupun lainnya.

4.2.2 Analisis Lingkungan Usaha

Didalam melakukan analisis lingkungan usaha, perlu diketahui terlebih dahulu pengaruh faktor internal dan pengaruh faktor eksternal terhadap kegiatan usaha tersebut. Kedua faktor tersebut akan menentukan perlu atau tidaknya dilakukan pengembangan usaha, dan strategi apa yang harus dilakukan apabila akan melakukan pengembangan usaha. Dengan demikian, dapat membantu perusahaan didalam mengidentifikasi peluang yang potensial serta ancaman mungkin akan dihadapi.

A. Analisis Lingkungan Eksternal Makro

Dari beberapa literatur dikatakan beberapa faktor yang mempengaruhi lingkungan eksternal makro diantaranya adalah politik, ekonomi, teknologi dan sosial.

- **Faktor Politik**, kebijakan pemerintah sangat berpengaruh terhadap aktivitas suatu bisnis, kebijakan yang dilakukan pemerintah terhadap industri jasa dan produk adalah mewujudkan harmonisasi regulasi dan tarif untuk mendukung pelaku industri jasa dan produk.
Sehingga dengan demikian, kebijakan-kebijakan yang panjang dan berbelit dalam hal perizinan usaha yang akan dipangkas untuk mempermudah pelaku bisnis dalam melakukan aktivitasnya.
- **Faktor Ekonomi**, akan mempengaruhi daya beli konsumen untuk membeli suatu jasa atau produk yang ditawarkan. Adapun lingkungan bisnis ini adalah sebagai berikut :
 - Jika tingkat inflasi tinggi akan membuat daya beli menjadi rendah. Masyarakat akan lebih cenderung menahan diri untuk membelanjakan uangnya demi memenuhi keinginannya.
 - Tingkat perekonomian yang mulai membaik membuat daya beli masyarakat menjadi lebih tinggi.
- **Faktor Teknologi**, membuat akses konsumen dan produsen menjadi lebih efektif dan efisien dalam bertransaksi. Jangkauan pemasaran juga akan menjadi lebih luas karena didukung oleh teknologi.
- **Faktor Sosial**, seiring berkembangnya zaman dan kemudahan akses untuk bersosialisasi dengan teman, keluarga, dan netizen melalui media sosial, membuat orang banyak sering memposting referensi jasa atau produk di akun media sosial yang ia miliki. Dan biasanya orang yang melihat postingan jasa laundry sepatu yang ditampilkan.

B. Analisis Lingkungan Eksternal Mikro

Dalam lingkungan eksternal mikro, akan dibahas tiga faktor penting yang mempegaruhi lingkungan usaha ini, yaitu pesaing, pasar dan pelanggan. Pesaing adalah perusahaan yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama dengan produk yang kita tawarkan. Dalam hal persaingan, jasa perawatan laundry sepatu bersaing di tiap-tiap daerah dan tiap daerah itu sendiri memiliki persaingan dari harga yang berbeda-beda.

Hal-hal yang perlu diketahui dari pesaing adalah sebagai berikut:

1. Kelengkapan alat-alat pencucian sepatu, mutu, desain toko
2. Harga yang ditawarkan
3. Saluran distribusi atau lokasi yang dimiliki
4. Rencana kegiatan pesaing ke depan.

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan untuk mengetahui kondisi pesaing yaitu :

Tabel 4.1 Pesaing

	Pesaing	Kondisi Pesaing	
1.	Laundry sepatu Sneaklin.id jalan cikutra barat	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Memiliki tempat yang lumayan besar dan penyimpanan sepatu yang luas ▪ Memiliki nama yang dikenal para pemakai media sosial ▪ Harga yang standar tinggi perawatan laundry sepatu ▪ Lokasi berada di pinggir jalan 	
2.	Laundry sepatu mbo laundry jalan cikutra	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Memiliki tempat di pinggir jalan ▪ Harga standar rendah 	

Kemudian, Pangsa pasar dan pelanggan Perawatan laundry sepatu adalah tentu saja mahasiswa kostas di sekitar jalan Pahlawan, Cikutra, Cikutra

barat, Tubagus ismail di Bandung atau tepatnya warga sekitar wilayah tersebut. Konsumen yang berada di kawasan ini terdiri dari beragam strata social. Namun untuk kawasan yang berdekatan sebagian besar dari mereka mempunyai strata sosial menengah sampai dengan atas.

C. Analisis Lingkungan Internal

Dalam analisis lingkungan internal, diperlukan peralatan atau metode untuk menganalisis posisi usaha pada saat ini, untuk itu digunakan *key success Factor*.

Key Success Faktor (KSF), merupakan atribut yang harus dimiliki perusahaan. Yang menjadi kunci keberhasilan dari bisnis ini adalah :

1. *Reliability* (Keandalan)

- Variasi pilihan menu.
- Tampilan toko Perawatan laundry sepatu yang bersih dan menarik.
- Mempunyai bahan berkualitas dalam pencucian.

2. *Responsiveness* (Ketanggapan)

- Kemampuan atau Persiapan para pegawai untuk melayani konsumen.
- Kemampuan pegawai untuk cepat tanggap menyelesaikan keluhan konsumen.

3. *Competence* (Kemampuan/Keahlian)

- Seluruh pegawai Perawatan laundry sepatu memiliki pengetahuan mengenai produk jasa yang ditawarkan.
- Memberikan informasi mengenai produk jasa yang ditawarkan.

4. *Access* (Kemudahan)

- Penempatan toko yang mendekati komplek, perumahan, kampus dan kostan yang merupakan padat penduduk.
- Bekerja sama dengan penyedia kostan sehingga membuat konsumen lebih mudah dan tidak susah payah mencuci sepatunya.

5. *Courtesy* (Kesopanan/Kebaikan)

- Penerapan sikap sopan santun kepada pegawai.
- Memiliki pelayanan yang sopan pada seluruh konsumen.

6. *Communication* (Komunikasi)

- Berkomunikasi dengan konsumen dengan bahan yang sopan dan tertata.
- Menerima masukan dan kritikan dari konsumen dengan sifat terbuka.

7. *Credibility* (Kepercayaan)

- Menanamkan sifat jujur kepada pegawai dalam melayani konsumen maupun dalam melakukan aktivitas kerja.
- Menggunakan bahan baku pencucian yang berkualitas demi menjaga rasa dan mutu dari produk yang ditawarkan.
- Memberikan pelayanan yang terbaik terhadap konsumen demi menjaga nama baik Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22

8. *Understanding/knowing the customer* (Memahami konsumen)

- Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 memahami konsumen dengan memperhatikan kualitas bahan baku pencucian yang di tawarkan dan pelayanan yang di berikan.
- Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 selalu menyesuaikan penetapan harga dengan perkembangan trens bisnis saat ini agar bisa memenuhi keinginan konsumen.

9. *Tangibles* (Bukti langsung)

- Kerapihan dan kebersihan toko serta peralatan pencucian yang digunakan.
- Lokasi toko yang strategis.

10. *Assurance* (jaminan)

- Memberikan jaminan berkualitas dari bahan baku yang digunakan.
- Memberikan jaminan kepuasan pencucian kepada konsumen
- Memberikan kepuasan pelayanan yang diberikan

11. *Empathy* (Empati)

- Melayani konsumen tanpa membedakan status social.
- Memudahkan konsumen dalam mencuci sepatu karena perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 memiliki tempat yang strategis dan mudah di jangkau.

12. *Ethic* (Etika)

- Kerapihan dan kebersihan dari pegawai yang melayani konsumen.
- Kepatan waktu yang telat ditentukan.

D. Analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan berdasarkan analisis yang telah dilakukan sebelumnya. Dimana dari analisis sebelumnya dapat mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang membantu atau melatar belakangi perusahaan dalam menemukan tujuan perusahaan serta kesempatan dan ancaman yang menghalangi usaha untuk mencapai tujuannya. Adapun kekuatan yang lebih detail dari usaha Mbo Laundry bisa dilihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 4.2 Kekuatan Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22

<i>Strenght 1-S1</i>	Banyak varian menu perawatan yang ditawarkan
<i>Strenght 2-S2</i>	Menjaga kebersihan dan kualitas produk jasa
<i>Strenght 3-S3</i>	Merawat sepatu lebih bersih dan wangi
<i>Strenght 4-S4</i>	Tampilan toko yang menarik dan mempunyai konsep

Selain kekuatan, Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 juga masih memiliki beberapa kekurangan. Ada beberapa kekurangan yang masih akan terus diperbaiki agar dapat memaksimalkan kepuasan terhadap konsumen, antara lain kekurangan dari Mbo laundry dapat dilihat dari tabel dibawah ini :

Tabel 4.3 Kelemahan Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22

<i>Weakness 1-W1</i>	Masih mempunyai toko satu cabang
----------------------	----------------------------------

<i>Weakness 2-W2</i>	Terbatasnya tenaga kerja
<i>Weakness 3-W3</i>	Waktu operasional yang masih pendek
<i>Weakness 4-W4</i>	Ide mudah ditiru

Perkembangan masyarakat saat ini dengan kegiatan yang membuat mereka sibuk sehingga tidak ada waktu untuk meninggalkan kegiatannya atau bahkan lelah karena kepadatan kegiatannya membuat masyarakat malas untuk pergi untuk mencuci sepatunya. Sehingga telah menjadi *Trend* masyarakat menginginkan sesuatu yang praktis. Masyarakat sekarang menginginkan pencucian sepatu yang bersih dengan cara praktis dan berkualitas. Adapun beberapa peluang dari usaha Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 ini dapat dilihat dari tabel ini :

Tabel 4.4 Peluang Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22

<i>Opportunity 1 - O1</i>	Operasional Perawatan di daerah padat penduduk
<i>Opportunity 2 - O2</i>	Gaya hidup masyarakat semakin konsumtif
<i>Opportunity 3 - O3</i>	Semakin banyak masyarakat menginginkan hal yang instan
<i>Opportunity 4 - O4</i>	Kepadatan aktivitas masyarakat

Di samping peluang tersebut, ternyata ada ancaman yang mengancam usaha Perawatan laundry sepatu ini. Pesaing-pesaing yang melihat usaha Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 ini mulai sadar dengan yang menjanjikan dari bisnis ini, mereka inilah yang sedikit banyaknya akan mengancam keberlangsungan aktivitas usaha ini. Selain dari pesaing, tabel di bawah ini akan memperlihatkan beberapa ancaman yang akan di hadapi usaha Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 ini :

Tabel 4.5 Ancaman Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22

<i>Threat 1 – T1</i>	Plagiat usaha
----------------------	---------------

<i>Threat 2 – T2</i>	Munculnya pesaing baru dengan menawarkan inovasi yang lebih baik
<i>Threat 3 –T2</i>	Selera konsumen yang cepat berubah
<i>Threat 4 –T2</i>	Kemungkinan adanya pendatang baru

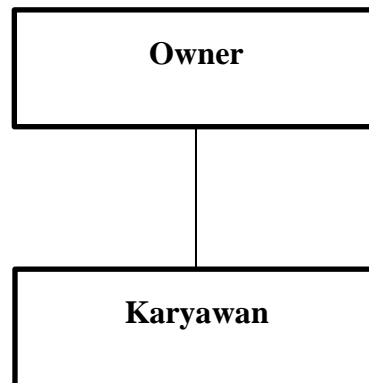
4.2.3 Sasaran dan Strategi Usaha

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan, dapat ditentukan strategi dalam menjalankan bisnis. Strategi tersebut didapatkan dari susunan TOWS *Matrix* berikut:



Tabel 4.6.
TOWS Matrix

	<p>Strengths:</p> <p>(S1) Banyak varian menu perawatan yang ditawarkan</p> <p>(S2) Menjaga kebersihan dan kualitas produk jasa</p> <p>(S3) Merawat sepatu lebih bersih dan wangi</p> <p>(S4) Tampilan toko yang menarik dan mempunyai konsep</p>	<p>Weaknesses:</p> <p>(W1) Masih mempunyai toko satu cabang</p> <p>(W2) Terbatasnya tenaga kerja</p> <p>(W3) Waktu operasional yang masih pendek</p> <p>(W4) Ide mudah ditiru</p>
<p>Opportunities:</p> <p>(O1) Operasional Perawatan di daerah padat penduduk</p> <p>(O2) Gaya hidup masyarakat semakin konsumtif</p> <p>(O3) Semakin banyak masyarakat menginginkan hal yang instan</p> <p>(O4) Kepadatan aktivitas masyarakat</p>	<p>Strategi SO:</p> <p>Strategi pertumbuhan horizontal (intensifikasi) –</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk jasa di daerah perumahan, sekitar kampus dan kostan • Menjaga kualitas pencucian 	<p>Strategi WO:</p> <p>Strategi Quasi Integration</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat jadwal area-area pemasaran • Membuat jadwal <i>shift</i> kerja untuk karyawan
<p>Threats:</p> <p>(T1) Plagiat usaha</p> <p>(T2) Munculnya pesaing baru dengan menawarkan inovasi yang lebih baik</p> <p>(T3) Selera konsumen yang cepat berubah</p> <p>(T4) Kemungkinan adanya pendatang baru</p>	<p>Strategi ST:</p> <p>Strategi Pertumbuhan Horizontal (jaringan)</p> <p>Mempertahankan kualitas pencucian dan kebersihan sepatu agar tetap menjadi pilihan masyarakat</p>	<p>Strategi WT:</p> <p>Strategi Pertumbuhan Horizontal (jaringan)</p> <p>Membuat SOP yang jelas untuk proses operasional guna kerja</p>



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22

Pemilik dari Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 membawahi seluruh Karyawan di outlet. Karyawan harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik untuk proses kegiatan Perawatan Sepatu dan Pegawai harus memiliki ketelitian karena bertanggung jawab atas pembayaran setiap pelanggan.

4.2.4 Perencanaan Pemasaran

a. Tujuan Perencanaan Pemasaran

Tujuan dari perencanaan pemasaran ialah untuk menentukan suatu strategi yang tepat dalam memasarkan suatu produk jasa agar produk jasa yang ditawarkan dapat tersampaikan dengan tepat kepada target pasar.

1. Segmen Pasar (*Market Segmentation*)

Dalam penelitian ini, segmen pasar dari bisnis yang akan didirikan ditentukan berdasarkan variabel geografi, variabel demografi, dan variabel psikografi. Berikut adalah penjabaran dari segmen pasar yang sesuai untuk mendirikan Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22:

a. Variabel Geografi

Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 akan didirikan di kota Bandung yang merupakan ibu kota dari Provinsi Jawa Barat dan memiliki penduduk pencinta sepatu yang jumlahnya 93% dari jumlah total penduduk kota tersebut. Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 akan berlokasi di

daerah Bandung Kota. Lokasi ini dipilih karena berada tidak jauh dari pusat keramaian, seperti Cikutra Barat, Tubagus Ismail, beberapa sekolah, dan universitas.

b. Variabel Demografi

Segmen pelanggan Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah para pencinta sepatu dengan usia delapan belas sampai lima puluh lima tahun yang berpengeluaran atau berasal dari keluarga berpengeluaran di atas satu juta rupiah setiap bulan. Segmen diawali dengan usia delapan belas tahun karena merupakan usia rata-rata remaja sudah memiliki keinginan merawat sepatu (forum kaskus sneakers), dimana dapat diartikan para remaja di usia delapan belas tahun memiliki keinginan untuk mempunyai sepatu yang bernilai tinggi dan merawatnya. Sedangkan, umur lima puluh lima tahun sudah tidak mampu untuk merawat sepatu sendiri sehingga pada usia tersebut membutuhkan jasa Perawatan Laundry Sepatu segmen pasar karena menurut Dr tirta owner shoes and care merawat sepatu yang nilainya tinggi itu harus datang ke jasa Perawatan Laundry Sepatu terpilih dan memiliki standarisasi dalam merawat sepatu.

Penduduk dengan pengeluaran di atas satu juta rupiah setiap bulannya menjadi sasaran utama dari Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22. Menurut Boston Consulting Group, penduduk dengan pengeluaran di atas satu juta rupiah setiap bulannya diprediksikan akan terus meningkat dan dapat dikelompokkan ke dalam beberapa kategori, seperti *aspirant middle*, *emerging middle*, *middle*, dan *upper middle* (Finansialku, 2014).

b. Variabel Psikografi

Berdasarkan variabel psikografi, segmen pasar yang dituju Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah para pencinta sepatu yang menggunakan sepatu yang bernilai tinggi dalam kegiatan sehari-harinya. Selain itu, segmen pasar dari Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 juga

adalah para pencinta sepatu yang peduli akan penampilannya dan mempunyai sepatu yang bernilai tinggi saat tren yang ada.

Tabel 4.7.
Segmentasi Psikografi

Nilai yang Dianut	Sepatu terlihat bersih dan seperti baru
Kepribadian	Perduli akan penampilannya
Gaya Hidup	Mengikuti tren yang ada

2. Target Pasar (*Market Target*)

Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 menasar segmen para pencinta sepatu dengan usia 18-55 tahun di Kota Bandung dengan pengeluaran atau berasal dari keluarga yang berpengeluaran di atas satu juta rupiah setiap bulannya. Segmen pasar ini adalah segmen pasar yang memiliki sepatu bernilai tinggi dan peduli akan penampilannya dan tren yang ada.

Dalam mencapai target pasarnya, Butik Perawatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 akan melakukan spesialisasi pasar dengan menjual beberapa jenis jasa yang terdiri dari Cleaning, special treatment, unyellowing package, deep cleaning untuk sepatu wanita, reglue & Repair, Repaint, Leather Care dan beberapa perawatan untuk snapback (topi).

3. Positioning

Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 melakukan penentuan posisi menurut kualitas jasa pencucian dan perawatan. Posisi Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah sebagai pihak yang menawarkan jasa yang mengutamakan kualitas jasa yang baik. Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 hadir tidak hanya memenuhi kebutuhan akan jasa perawatan sepatu bagi kalangan para pencinta sepatu, namun juga untuk memenuhi kebutuhan penampilan yang baik. Didirikan dengan konsep penawaran jasa yang *simple yet classy, timeless yet up-to-date*, dan berkualitas tinggi.

Untuk ramalan penjualan, diilustrasikan dalam perkiraan target penjualan (*omzet*) yang berupa Cleaning, special treatment, unyellowing package, deep cleaning untuk sepatu wanita, reglue dan Repair, Repaint, Leather Care dan beberapa perawatan untuk snapback (topi). Rata-rata pertumbuhan penjualan jasa Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 akan meningkat 10% setiap tahunnya.

Tabel 4.8.
Ramalan Penjualan

(dalam jutaan rupiah)

Keterangan	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Top					
<i>Preium service</i>	20	21	23	27	29
Leather care	28	29	32	37	40
Repaint					
<i>Canvas</i>	32	34	37	43	45
<i>Leather</i>	24	25	28	32	35
Repair					
Lem	28	29	32	37	40

Keterangan	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Jahit outsole	28	29	32	37	40
Angkat noda					
<i>Full white</i>	47	49	54	62	70
<i>Unyellowing</i>	32	34	37	43	49
Pencucian					
Canvas	12	13	14	16	25
Suede	24	25	28	32	38
Leather	12	13	14	16	25
Nubuck	25	26	29	33	35

Sementara, perencanaan pemasaran Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 meliputi bauran pemasaran, yang terdiri dari sebagai berikut :

1. Produk

Produk yang ditawarkan oleh Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 merupakan jasa. Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 menetapkan jasa yang akan dijual terdiri dari jasa dimulai dari *top*, *repaint*, *repair* dan juga angkat noda. Berikut tabel bauran produk yang merupakan kumpulan semua produk yang ditawarkan untuk dijual:

Tabel 4.9.
Bauran Produk Jasa

Kedalaman jasa	Kelebaran Jasa	
	Perawatan sepatu	Pencucian
	<i>Top</i>	Canvas
	<i>repaint</i>	Suede
	Repair	Leather
	<i>Angkat noda</i>	Nubuck

2. Harga

Penetapan harga yang diberlakukan di Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah penetapan harga tinggi/rendah (*high / low pricing-HLP*). Harga jasa perawatan sepatu yang ditawarkan berdasarkan jenis jasa, misal komunikasi dan harga. Pada periode tertentu, Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 akan mengadakan serangkaian program diskon, misalnya pada periode menjelang akhir tahun.

3. Tempat/Distribusi

Distribusi yang dilakukan adalah pelanggan datang dan memilih jasa yang akan menyimpan sepatunya secara langsung di lokasi outlet atau pada lokasi dimana pihak jasa Laundry Sepatu membuka *outlet*. Tujuan dari perusahaan adalah menyampaikan jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Oleh karena itu,

komunikasi karyawan memegang peranan yang penting dalam proses penyampaian jasa perawatan kepada konsumen.

Selain itu, di bulan pertama pembukaan outlet, akan dilakukan jasa keliling. Dimana, pihak jasa Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 akan mendirikan *booth* di tempat-tempat target pasar beraktivitas. Untuk kedepannya, seiring dengan perkembangan perusahaan, Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 akan menerapkan saluran distribusi melalui *website*, yaitu menyediakan transaksi jual *delivery* sepatu secara *online*.

4. Promosi

Promosi merupakan sarana komunikasi sehingga informasi mengenai jasa dan pelayanan yang ditawarkan perusahaan dapat sampai kepada calon konsumen. Kesuksesan dari promosi dapat meningkatkan penjualan dari jasa tersebut. Berikut merupakan program yang akan dilaksanakan:

a. Outlet *offline*

Tema desain interior Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah minimalis namun unik dengan memakai kayu-kayu untuk sepatu di salah satu sisinya. Keunikan ini yang akan diharapkan dapat mengundang pelanggan untuk datang ke outlet *offline* yang ada dan kemudian tertarik oleh jasa yang ditawarkan. Keunikan yang ada pada outlet *offline* juga akan dibuat sedemikian rupa sehingga dapat menjadi tempat yang menarik untuk menjadi icon foto, dimana hal ini akan membantu perusahaan untuk melakukan promosi tidak berbayar melalui foto-foto tersebut yang akan diunggah pada media sosial para pelanggan yang datang. Selain minimalis dan unik, outlet *offline* dari Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 juga harus memberikan kenyamanan bagi para pelanggan agar mereka tidak enggan untuk berkunjung kembali.

b. *Grand Opening*

Grand opening dari Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 akan diadakan di Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22. Pada acara ini, yang akan diundang adalah komunitas pencinta sepatu dan selebgram yang

memiliki banyak pengikut pada media sosial Instagram. Dengan mengundang pengguna Instagram dengan jumlah follower terbanyak ini diharapkan dapat mempermudah proses promosi. Acara ini akan terdiri dari pengenalan jasa yang ditawarkan dan juga pembagian *voucher* senilai Rp 60.000 untuk pencucian dan perawatan jasa perawatan laundry sepatu dan diskon repaint sejumlah 22 sepatu. Dengan pembagian *voucher* tersebut, diharapkan dapat membantu penjualan di bulan-bulan pertama pembukaan outlet.

c. Mitra organisasi kemahasiswaan

Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 bekerja sama dengan organisasi kemahasiswaan. Hal ini dilakukan agar Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 dapat membuka *booth* pada saat acara kegiatan mahasiswa guna membuat pelanggan potensial lebih mengenal Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22.

d. Member dan Diskon

Membuka program member untuk pelanggan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 dan memberikan diskon 10% untuk pemilik member.

e. *Event-event*

Ikut serta dalam *event-event* pameran di kota Bandung dan sekitarnya.

f. Media sosial

Walaupun Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 bersifat toko *offline*, namun untuk meningkatkan penjualan perusahaan perlu mengikuti tren promosi melalui media *online*. Media sosial yang dimiliki akan berisi berita tentang jasa perawatan sepatu.

4.2.5 Perencanaan Operasional

1. Lokasi Operasi

Lokasi yang dipilih Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah lokasi yang strategis. Lokasi ini dekat dengan berbagai pusat keramaian, seperti Cikutra barat, Tubagus ismail, hotel, dan universitas. Dari segi lokasi bisnis,

dapat dikatakan lokasi ini sangat potensial untuk dijadikan tempat penjualan jasa Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22.

2. Volume Operasi

Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 mendapatkan produk-produk sabun dan alat-alat pencucian yang akan dijual dari pemasok dengan sistem beli putus. Produk-produk yang dijual terdiri dari sabun sepatu dengan komposisi 68% dan sikat sepatu dengan komposisi 32%. Sabun dan sikat yang ada akan dipakai selama 3 bulan, selebihnya akan di kumpulkan untuk dijual.

3. Teknologi dan peralatan

Dalam kegiatan bisnis, Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 melakukan perawatan pencucian sepatu menggunakan sabun dan sabun tersebut tidak di produksi sendiri melainkan membeli pada pemasok. Untuk itu teknologi dan peralatan yang digunakan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah alat sebagai penunjang transaksi jual beli, pembuatan data perusahaan, dan menunjang fungsi manajemen lainnya. Berikut adalah teknologi dan peralatan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22:

- a. Komputer dan *printer*, sebagai penunjang bagian administrasi. Mesin ini digunakan untuk merekap semua penjualan, mendata semua jasa dan persediaan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22, mencari informasi yang terkait dengan perkembangan Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22, dan semua pekerjaan yang berkaitan dengan administrasi Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 .
- b. Mesin kasir sederhana, sebagai penunjang kegiatan transaksi jual beli. Mesin ini digunakan untuk perhitungan pemasukan, pencatatan transaksi penjualan, mengeluarkan hasil cetak struk penjualan, dan catatan data hasil laporan akhir.
- c. *EDC machine*, alat penunjang pembayaran tanpa menggunakan uang tunai, yaitu dengan menggunakan kartu debit dan kredit. Mesin ini didapatkan dari kerjasama dengan bank-bank untuk mempermudah pembayaran.

- d. Mesin telepon, sebagai penunjang kegiatan administrasi, yaitu digunakan untuk melakukan komunikasi.
- e. *Sound system* sederhana, sebagai perangkat elektronik untuk menguatkan suara musik agar jangkauan terdengar di dalam area Butik Busana Muslim Aisyah.
- f. AC, sebagai penyejuk ruangan.
- g. Koneksi *wifi*, mempermudah penggunaan internet di toko *offline*.

Perlengkapan:

- Rak sepatu, sebagai tempat menyimpan sepatu saat beres pencucian dan perawatan akan disesuaikan dengan kapasitas maksimal ruang Outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 dengan desain interiornya.
- *Furniture* yang memiliki corak menarik agar terlihat oleh konsumen, sebagai perlengkapan yang membantu agar sepatu pajangan terlihat lebih menarik.
- Sabun sepatu atau sikat, fasilitas untuk memajang berbagai perlengkapan untuk merawat sepatu sebagai nilai jual tambah.
- Bahan baku dan bahan penolong

Bahan baku bagi usaha Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 ini merupakan inventory untuk menyediakan jasa. Berikut adalah rincian kebutuhan perlengkapan dan peralatan untuk persediaan kurang lebih selama tiga bulan dan perhitungan biayanya:

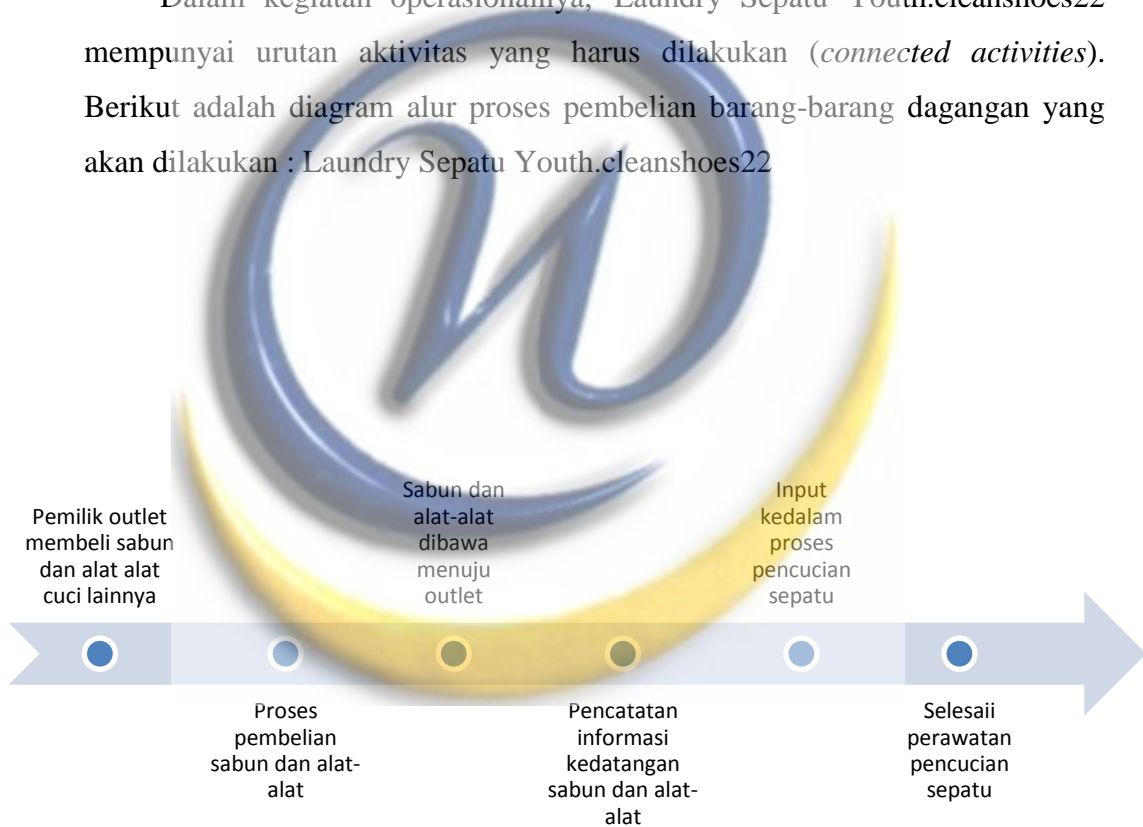
Tabel 4.10
Kebutuhan Barang Jasa

Jenis Produk	Harga Rata-Rata	Unit	Kebutuhan	Total
<i>Perlengkapan</i>				
Sabun outsole	Rp. 100.000	Botol	35	Rp. 3.500.000
Sabun <i>upper</i>	Rp. 120.000	Botol	8	Rp. 960.000
Sabun suede	Rp. 95.000	Piece	2	Rp. 190.000
Parfume sepatu	Rp. 85.000	Botol	3	Rp. 255.000
Cairan finishing	Rp. 30.000	Botol	8	Rp. 240.000
Cairan angkat noda	Rp. 50.000	Botol	8	Rp. 400.000

Peralatan				
Sikat Bulu Kuda	Rp. 80.000	Piece	3	Rp. 240.000
Sikat Nylon <i>Soft</i>	Rp. 60.000	Piece	3	Rp. 180.000
Sikat Nylon <i>Hard</i>	Rp. 50.000	Piece	3	Rp. 150.000
Sikat <i>Suede</i>	Rp. 100.000	Piece	2	Rp. 200.000
<i>Tissue</i> Basah	Rp. 15.000	Piece	6	Rp. 90.000
<i>Blower</i>	Rp. 550.000	Piece	1	Rp. 550.000
Total Kebutuhan Barang dan Jasa				Rp. 6.955.000

a. Proses Produksi

Dalam kegiatan operasionalnya, Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 mempunyai urutan aktivitas yang harus dilakukan (*connected activities*). Berikut adalah diagram alur proses pembelian barang-barang dagangan yang akan dilakukan : Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22



Gambar 4.2
Flow of Order for Goods

b. Tenaga kerja

Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 3 orang, dimana masing-masing memiliki tugas dan kewajiban yang berbeda-beda. Agar dapat meningkatkan efektivitas kinerja setiap tenaga kerja

diberlakukan waktu operasi outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 sebagai berikut: Senin - Minggu dari pukul 11:00-23.00.

c. Lay-out

Layout dari outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 didesain sesuai tema outlet yaitu *retro* dan *monochrome*, dan dibuat agar memiliki suasana sederhana namun klasik dengan luas toko diperkirakan 4 m² dimana 70% dari luas tersebut menjadi *working space*, dan sisanya menjadi *Selling space*. *Working space* terdiri dari tempat pencucian dan tempat pengecatan. Sedangkan *selling space* terdiri dari meja kasir dan display sepatu

4.2.6 Perencanaan Sumber Daya Manusia

Analisis aspek sumber daya manusia dalam melakukan perencanaan bisnis sangat diperlukan untuk pembangunan maupun pengimplementasian bisnis. Analisis dilakukan sebagai berikut:

1. Penentuan Jumlah Karyawan yang Dibutuhkan

Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 baru akan berjalan sehingga belum membutuhkan banyak karyawan. Dalam bisnis outle Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22, karyawan yang dibutuhkan adalah 3 orang yang dapat merangkap seluruh *jobdesk*.

2. Penentuan Deskripsi Pekerjaan

Deskripsi pekerjaan merupakan informasi tertulis yang menguraikan tentang tugas, kewajiban, kondisi pekerjaan, dan aspek-aspek pekerjaan dari suatu jabatan tertentu dalam sebuah perusahaan. Adapun cakupan penjelasan deskripsi pekerjaan masing-masing posisi di outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 sebagai berikut:

Tabel 4.11.
Deskripsi Pekerjaan

Posisi Pekerjaan	Deskripsi Pekerjaan
Pemilik	1. Membiayai modal yang harus dikeluarkan untuk kebutuhan perusahaan dan mengusahakan sumber dana

	2. Ikut serta dalam mengerjakan pencucian atau perawatan sepatu
	3. Membeli seluruh kebutuhan yang ada di outlet

(lanjutan Tabel 4.15. Deskripsi Pekerjaan)

Posisi Pekerjaan	Deskripsi Pekerjaan
Karyawan	1. Melayani pelanggan
	2. Melakukan pencucian
	3. Memberikan informasi yang dibutuhkan pelanggan
	4. Memonitor persediaan

3. Perekrutan

Sistem perekrutan yang dilakukan oleh Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah berdasarkan pada tingkat kebutuhan yang diperlukan. Proses perekrutan karyawan yang dilakukan sebagai berikut:

- a. Pegawai dipilih sesuai dengan surat lamaran yang masuk. Surat lamaran akan dipilih sesuai dengan keahlian yang diperlukan pada masing-masing posisi.
- b. Proses penyeleksian wawancara akan langsung dilakukan dengan pemilik outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 .

Karyawan yang lolos seleksi setiap tahap maka selanjutnya akan mengikuti *training* selama 3 bulan untuk dinilai performanya. Setelah mengikuti tahap *training*, karyawan yang memenuhi kriteria selanjutnya diangkat menjadi karyawan. Penambahan dan pengurangan karyawan akan dilakukan sesuai dengan perkembangan bisnis kedepannya.

Berikut adalah syarat kompetensi yang harus dimiliki karyawan Outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 :

- a. Karyawan: memiliki tingkat pendidikan SMA/ sederajat, diutamakan memiliki pengalaman bekerja sebagai kasir, teliti, cekatan, memiliki kemampuan komunikasi yang baik, jujur, dapat mengoperasikan komputer dan mesin kasir, dan dapat mengendarai motor roda tiga.

4. Program Pelatihan dan Pengembangan

Program pelatihan dilaksanakan setiap 6 bulan sekali bertujuan untuk mempertahankan penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu untuk kebutuhan sekarang sedangkan pengembangan bertujuan untuk menyiapkan pegawainnya agar lebih berkembang pada masa yang akan datang. Selanjutnya, perusahaan akan melakukan evaluasi untuk melihat hasil dari program pelatihan dan pengembangan karyawan.

Selain melakukan pelatihan secara khusus, outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 juga memiliki kegiatan rutin di pagi hari yaitu *morning briefing* dimana setiap karyawan harus berbagi tentang kesulitan dalam pekerjaan, pendapat untuk meningkatkan performa outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 informasi-informasi terbaru mengenai jasa perawatan sepatu ataupun mengenai kebutuhan pelanggan. Kegiatan *morning briefing* dilakukan agar setiap karyawan memiliki ilmu atau informasi terbaru setiap harinya dan menciptakan suasana yang kompak dalam bekerja.

5. Penentuan Kompensasi

Penggajian dan insentif merupakan kompensasi outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 yang diberikan kepada karyawan. Bentuk-bentuk kompensasi yang diberikan oleh outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah sebagai berikut:

- a. Gaji pokok, merupakan kompensasi dasar berupa uang, dimana dibayarkan berdasarkan bobot jenis pekerjaan dan dilakukan tanggal 1 setiap bulan. Berikut adalah rincian gaji bagi setiap karyawan:

Tabel 4.12

Rincian Gaji Karyawan Outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22

Posisi Pegawai	Jumlah Pegawai	Gaji/Bulan	Total
Karyawan	1	Rp 1300.000	Rp 1.300.000
		Total	Rp 1.300.000

b. Tunjangan, merupakan kompensasi berupa uang selain gaji pokok. Outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 memberikan tunjangan berupa tunjangan hari raya yang besarnya ditentukan berdasarkan masa kerja karyawan.

4.2.7. Perencanaan Keuangan

a. Tujuan Perencanaan Keuangan

Tujuan membentuk perencanaan keuangan adalah untuk mengetahui kelayakan usaha Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 dilihat dari aspek keuangan.

b. Strategi Perencanaan Keuangan

Strategi perencanaan keuangan Perawatan laundry sepatu youth.cleanshoes22 dijabarkan sebagai berikut :

1. Kebutuhan Modal

Modal yang diperlukan untuk usaha perawatan laundry sepatu youth.cleanshoes22 ini diperkirakan mencapai Rp.50.000.000 (lima belas juta rupiah) yang diproyeksikan dalam jangka 5 (lima) tahun. Diharapkan dalam kurun waktu tersebut kegiatan usaha ini sudah mampu mengembalikan modal investasi yang telah ditanamkannya. Adapun rencana penggunaan modal tersebut dapat dilihat dalam lampiran.

2. Perkiraan Laba/Rugi

Perkiraan laba/rugi di ilustrasikan dalam 2 (dua) bagian :

- Bagian pertama menggambarkan ramalan perkiraan laba/rugi yang diperkirakan akan terjadi pada tahun pertama, dimana diuraikan perincian setiap bulannya.
- Bagian kedua menggambarkan ramalan perkiraan laba/rugi yang diperkirakan akan terjadi dalam kurun waktu 5 (lima) tahun, dimana di uraikan perincian setiap tahunnya.

3. Perkiraan Arus Uang

Perkiraan arus uang di ilustrasikan dalam 2 (dua) bagian :

- Bagian pertama menggambarkan ramalan perkiraan arus uang yang diperkirakan akan terjadi pada tahun pertama, dimana diuraikan perincian setiap bulannya .

- Bagian kedua menggambarkan ramalan perkiraan arus uang yang diperkirakan akan terjadi dalam kurun waktu 5 (lima) tahun, dimana diuraikan perincian setiap tahunnya (lampiran VII).

**Tabel 4.13 Rasio-rasio Keuangan Perawatan Laundry Sepatu
Youth.cleanshoes22**

YEAR	CASH FLOW	CUMULATIVE	DISCOUNT FACTOR (12%)	PRESENT VALUE
0	- Rp50.000.000,0	-Rp50.000.000,00	1	- Rp50.000.000,0
1	Rp39.205.870,5 6	-Rp10.794.129,44	0,893	Rp35.010.842,4 1
2	Rp49.889.041,8 0	Rp39.094.912,36	0,797	Rp39.761.566,3 2
3	Rp59.866.850,1 6	Rp98.961.762,53	0,712	Rp42.625.197,3 2
4	Rp81.781.524,3 8	Rp180.743.286,9 1	0,636	Rp52.013.049,5 1
5	Rp96.879.651,9 6	Rp277.622.938,8 6	0,567	Rp54.930.762,6 6
NPV				Rp155.655.603
IRR				74,74%
Payback Period				7,836372668
Gross Margin				46,10%
Net Profit Margin				31,58%
ROI Potential				31,58%
Profitability Index				1,47

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa investasi yang dilakukan untuk menjalankan usaha perawatan laundry sepatu youth.cleanshoes22 ternyata dapat digolongkan sebagai investasi yang menguntungkan karena *net present value* lebih dari nol ($NP > 0$). Selain itu, *internal rate of return* yang dihasilkan pun melebihi *discount factor* (tarif bunga yang diasumsikan berlaku) dimana hasilnya adalah 74,74 persen. Jadi, tingkat pengembaliannya melebihi beban bunga yang harus dibayar ($IRR > 12\%$) . pengembalian investasi juga terjadi pada tahun yang sama, jadi investasi tersebut hanya memerlukan waktu 1 tahun 6 bulan untuk mengembalikan dana investasi yang telah ditanamkan. Selain itu, EBIT margin yang dihasilkan dan tentunya *net profit margin* (NPM) yang dihasilkanpun kategorinya tinggi yaitu berada pada kisaran 46,10 persen dan 31,58 persen . dan, tingkat pengembalian terhadap investasinyaapun berpotensi rendah cenderung sedang pula yaitu kisaran 31,58 persen.

c.Sumber Dana

sumber dana untuk modal investasi diperoleh dari modal sendiri. Untuk pengembangan selanjutnya dimungkinkan untuk pihak lain berinvestasi dalam usaha ini.

4.2.8. Manajemen Risiko

Selama proses operasional berlangsung ada beberapa risiko yang mungkin muncul yang akan mengakibatkan penambahan biaya yang dikeluarkan, antara lain dari aspek pemasaran, operasi, sumber daya manusia dan keuangan. Risiko akan menimbulkan kurangnya profitabilitas yang diperoleh perusahaan. Oleh karena itu dibutuhkannya manajemen risiko untuk meminimalisasi timbulnya risiko-risiko tersebut. Manajemen risiko merupakan system pengawasan risiko dan perlindungan asset dan keuntungan perusahaan terhadap kemungkinan timbulnya kerugian, ketidakpastian, konsumen dan profitabilitas suatu hasil terhadap suatu yang diharapkan.

A. Risiko Aspek Pemasaran

Masalah yang timbul dari aspek pemasaran pada jasa ini bersumber dari faktor eksternal perusahaan yaitu pada lingkungan usaha jasa, antara lain:

a. **Kompetisi Harga**

Pada usaha ini, bukan hal yang aneh bila terjadi saling menjatuhkan saingannya dengan menetapkan harga yang lebih rendah dibanding harga pesaingnya. Walaupun Outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 tidak menetapkan harga yang lebih murah dari pesaingnya tetapi untuk mengantisipasi risiko ini, menonjolkan kualitas maksimal dan keunggulan jasa.

b. **Perubahan Permintaan Pasar**

Risiko yang timbul mungkin disebabkan berkurangnya jumlah ketertarikan dan minat konsumen dalam perawatan sepatu. Hal ini dapat diantisipasi dengan mengoptimalkan promosi serta penyesuaian dengan keinginan konsumen.

B. Risiko Aspek Operasi

Risiko dari aspek operasional pada Outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 ini adalah kelalaian kerja yang mungkin timbul selama kegiatan operasional berlangsung. Antisipasinya dengan memberikan pengarahan dan pengawasan serta peningkatan kualitas SDM. Adapun risiko-risiko yang mungkin terjadi :

▪ **Kelalaian Karyawan**

Kelalaian karyawan sering terjadi karena rasa kurang memiliki terhadap bisnis, agar karyawan tidak melakukan kelalaian maka owner harus memberikan rincian aktifitas yang harus dilakukan karyawan.

C. Risiko Aspek SDM

Risiko dari aspek SDM yang mungkin akan terjadi kedepannya diantaranya adalah :

▪ **Tenaga Kerja yang Terbatas**

Misalkan apabila tenaga kerja sakit maka tidak ada orang yang dapat menggantikannya berjualan, maka cara mengantisipasi risiko

ini maka pegawai tidak akan mendapat uang saat tidak masuk kerja.

- **Kecurangan**

Adanya kecurangan yang dilakukan karyawan terhadap transaksi jual beli jasa. Untuk mengantisipasi risiko ini maka selalu ditanamkan sifat jujur.

D. Risiko Aspek Keuangan

Dari aspek keuangan risiko yang muncul adalah kekurangan biaya modal kerja dan bagaimana uang yang sudah diinvestasikan dapat kembali sesuai dengan perencanaan yang sudah dibuat.

4.2.9. Analisis Kelayakan Bisnis

Analisis dilakukan dengan menggunakan Kriteria dari Timmons yang meliputi permasalahan yang berhubungan dengan pasar sasaran perawan laundry sepatu Youth.cleanshoes22, keunggulan bersaingnya dan permasalahan ekonomi. Dewasa ini, selagi masih kita hidup sampai kapanpun kebutuhan sebagai makhluk. Namun, melihat perkembangan yang ada sekarang ini dengan munculnya Perawatan laundry sepatu baru dan menarik, tuntutan tersebut bukanlah hak yang mudah, mengigat para pesaing juga melakukan inovasi terus menerus agar dapat merebut pangsa pasar yang ada.

Melalui analisis kriteria Timmons yang ada telah dilakukan, Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 dapat menghadapi tantangan dan tuntutan yang ada melalui perencanaan dan adanya inovasi-inovasi dalam laundry. Inovasi yang dibuat pun merupakan penjabaran dari visi dan misi yang di buat oleh perawatan laundry sepatu merupakan jasa yang sangat dibutuhkan oleh para pencinta sepatu, Jadi berdasarkan kriteria Timmons jasa perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 di golongan jasa berpotensi tinggi. Ditambah lagi dengan kesibukan masyarakat yang ada saat ini dimana masyarakat akan hal yang instan membuat usaha ini dibutuhkan. Walaupun demikian, Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 tetap harus waspada

karena kedepannya akan banyak bermunculan usaha-usaha lain serupa yang menawarkan produk yang mungkin memiliki lebih baik.

Potensi internal *rate of return* dari suatu perusahaan menurut Timmons, dikatakan berpotensi tinggi apabila memiliki IRR lebih dari 40 persen. Berdasarkan proyeksi keuangan, maka perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 memiliki IRR 74,74 persen. Angka tersebut jika di ukur berdasarkan kriteria Timmons maka di golongkan sebagai berpotensi tinggi. Kriterion lain menyebutkan bila laba kotor melebihi 20 persen maka usaha termaksud berpotensi tinggi sehingga *feasible* untuk dijalankan. Dengan menggunakan data proyeksi laporan keuangan di peroleh hasil sebesar 46,10 persen artinya proyek di kategorikan berpotensi tinggi.

Hasil dari kategori *competitive advantage* adalah *fixed and variable cost* nya rendah dan itu termasuk kategori tinggi. Begitu pula dengan *degree of control price and cost* dan *network* berpotensi tinggi. Dari permasalahan ekonomi, Timmons mengatakan tingkat pengembalian investasi yang potensial ekonomi, Timmons mengatakan tingkat pengembalian investasi yang potensial harus lebih dari 20 persen dengan waktu *breakeven point* dan waktu arus kas bernilai positif kurang dari 2 tahun. Waktu titik impas dari perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 diproyeksi pada bulan ke 4 dan hari ke 7 maka lebih sedikit dari 2 tahun.

Dari analisis keseluruhan, kriteria-kriteria yang ada menunjukkan nilai berpotensi tinggi sehingga strategi perencanaan Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 layak untuk dilaksanakan. Hasil analisis keseluruhan dapan dari *Quick screen* dibawah ini :

Tabel 4.11
Quick screen Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes

KRITERIA		INDIKATOR	
		POTENSI TINGGI	POTENSI RENDAH
1. Pasar dan isi Terkait	Kebutuhan dan Keinginan Konsumen	Teridentifikasi	Tidak Teridentifikasi
	Konsumen	Terjangkau dan menerima produk/jasa	Tidak/ sulit dijangkau
	Waktu kembali Modal	< 1 tahun	> 3 tahun
	Nilai tambah	IRR 40%+	IRR <20%
	Tingkat pertumbuhan Pasar	20%	<20%
	Tingkat laba Kotor	>40%	<20%
2. Keunggulan Kompetitif	Biaya tetap dan tidak tetap	Tinggi	Rendah
	Tingkat pengendalian harga dan biaya	Tinggi	Rendah
	Jaringan	Luas dan kuat	Sempit
	Laba setelah Pajak	10-15% atau lebih	<5%
3. kreasi nilai dan isu-isu Realisasi	Waktu arus kas Positif	< 2 tahun	> 3 tahun
	Tingkat pengembalian Investasi	40-70% atau lebih	< 20%

Gambaran diatas menunjukkan bahwa secara keseluruhan usaha Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes²² menunjukkan potensi yang tinggi untuk dijalankan sebagai usaha. Dengan pangsa pasar yang sangat besar dan menguntungkan walaupun terdapat banyak pemain namun tetap akan sangat

menguntungkan bagi Perawatan laundry sepatu untuk bermain dalam usaha jasa ini.

Kebutuhan dan keinginan konsumen Perawatan laundry sepatu Youth.cleanshoes22 dengan segmen pasar ini sudah bisa teridentifikasi dimana konsumen menginginkan kualitas jasa dan pelayanan yang terbaik dan dengan *trend* yang terkini. Dan dari segi harga pun segmen pasar ini tidak terlalu sensitif dengan harga yang ditawarkan yang sesuai dengan kualitas jasa. Selain itu, promosi *word of mount* sangatlah efektif menjangkau konsumen yang ada disekitar wilayah outlet Perawatan laundry sepatu ini begitu juga konsumen potensial di kota bandung.

4.2.10. Manajemen Inovasi

Inovasi memiliki peranan penting dalam keberhasilan suatu usaha. Adapun inovasi yang penting dilakukan oleh Outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 adalah sebagai berikut :

- **Distribusi:**

Inovasi yang dilakukan usaha Outlet Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 ini adalah dengan cara penjualan *online* dan *offline*, maksud dari penjualan *online* ini adalah konsumen dapat menikmati layanan jasa Laundry Sepatu Youth.cleanshoes22 tanpa harus datang ke outlet, melainkan karyawan dari Youth.cleanshoes22 menjemput sepatunya ke lokasi konsumen melalui media sosial. sedangkan sistem *offline* konsumen bisa datang langsung ketoko.