

BUSINESS PLAN

jShoe Laundry



Disusun oleh:

Jeniar Ramadhanty

8105160256

Pendidikan Ekonomi

Konsentrasi Administrasi Perkantoran

Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Jakarta

2018

jSHOE LAUNDRY
(Perencanaan Pendirian Usaha *Laundry* Sepatu)
Jeniar Ramadhanty
Jurusan Pendidikan Ekonomi, Konsentrasi Administrasi Perkantoran
Universitas Negeri Jakarta
Email : Jeniarramadhanty05@gmail.com

Ringkasan Eksekutif

jShoe *Laundry* adalah perencanaan usaha *laundry* sepatu yang saat ini belum marak dibuka layaknya *laundry* pakaian. Sepatu adalah salah satu barang yang selalu digunakan untuk kegiatan sehari – hari, mulai dari sekolah, kuliah, kerja, bahkan untuk sekedar jalan – jalan. jShoe *Laundry* ini merupakan bisnis rumahan yang menyediakan jasa pencucian sepatu dan pewarnaan kembali (*recolour*) dengan harga yang relatif terjangkau. Untuk memperkenalkan bisnis ini ke masyarakat, maka dilakukan dengan memanfaatkan teknologi yang sudah maju, seperti sosial media instagram, line, facebook, dan lain – lain untuk meminimalisir biaya yang diperlukan untuk promosi.

Kata kunci : jShoe *Laundry*, Sepatu, *Laundry* Sepatu, Pewarnaan Sepatu.

Executive Summary

jShoe Laundry is a shoe laundry business planning that currently has not opened much like clothes laundry. Shoes is one of the most item that is always used for daily activities, from school, college, work, and even to for hangout. jShoe Laundry is a home based business that provides shoe washing and recolour service with worth it price. For imroduce this businees to the community, I use the technology such as using social media like instagram, line, facebook, etc to minimize the cost for promotion.

Key words : jShoe Laundry, Shoes, Shoes Laundry, Recolour Shoes.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Sepatu adalah suatu jenis alas kaki yang biasanya terdiri dari bagian – bagian sol, hak, kap, tali, dan lidah. Biasanya terbuat dari kanvas atau kulit yang menutupi semua bagian kaki mulai dari jari jemari, punggung kaki, hingga bagian tumit yang difungsikan untuk melindungi kaki dari kotoran berupa debu, krikil, bahkan lumpur.

Pada saat ini, sepatu merupakan salah satu barang yang pasti dimiliki oleh setiap orang baik itu pria maupun wanita, karena sepatu merupakan barang yang dapat digunakan untuk menunjang penampilan sehari – hari, mulai dari sekolah, kuliah, kerja, dan bahkan hanya sekedar untuk jalan – jalan saja.

Di Indonesia sendiri, terdapat beberapa jenis sepatu yang marak digunakan, contohnya bagi wanita sepatu jenis *flats shoes*, *wedges*, *heels*, bahkan *sneakers* menjadi jenis sepatu yang digemari oleh wanita Indonesia, Sedangkan untuk pria, sepatu jenis *sneakers*, *sport shoes*, bahkan sepatu gunung menjadi jenis sepatu yang digemari pria Indonesia.

Melihat kegemaran masyarakat Indonesia akan sepatu dan melihat tingkat intensitas penggunaan sepatu dalam kehidupan sehari – hari maka saya membuat inovasi baru dibidang jasa dengan menyediakan jasa pencucian sepatu dan juga pewarnaan kembali sepatu. Karena, dengan kesibukan sehari – hari, akan sangat kecil kemungkinan bagi kebanyakan orang untuk sekedar memperhatikan kebersihan sepatu dengan mencucinya setiap minggu dan bahkan untuk sekedar memperhatikan kondisi sepatu tersebut dengan melihat warna sepatu yang dimilikinya apakah masih dalam keadaan baik atau tidak.

Dengan membuka bisnis ini dengan harga yang terjangkau diharapkan dapat membantu masyarakat dalam menjaga kualitas dari masing – masing sepatu, sehingga sepatu tersebut akan tetap terjaga kualitasnya layaknya masih baru dan dapat memberikan kenyamanan dan tingkat kepercayaan diri bagi orang yang menggunakannya.

1.2 Visi, Misi, dan Tujuan

1.2.1 Visi

Menyediakan jasa pencucian sepatu dan pewarnaan kembali sepatu dengan harga yang terjangkau, sehingga mampu memberikan kenyamanan bagi masyarakat dalam menggunakan sepatu di kegiatan sehari – hari.

1.2.2 Misi

- 1) Menjadi salah satu usaha yang dapat meningkatkan keinginan masyarakat dalam berbisnis.
- 2) Menjadi pionir dalam usaha pencucian dan pewarnaan kembali sepatu di Jakarta.
- 3) Menyediakan jasa *laundry* dan pewarnaan kembali sepatu yang berkualitas dengan harga terjangkau bagi masyarakat.
- 4) Membantu masyarakat dalam meningkatkan kepedulian akan kebersihan sepatu.
- 5) Berdedikasi tinggi dalam pelayanan usaha sehingga masyarakat dapat mencapai nilai kepuasannya.

1.2.3 Tujuan

- 1) Mengatasi kekhawatiran masyarakat dalam hal kebersihan sepatu.
- 2) Menghasilkan dan memberikan inovasi dalam hal pelayanan jasa dimasyarakat.
- 3) Memperoleh keuntungan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.

2. GAMBARAN USAHA

jShoe *Laundry* adalah usaha rumahan yang memberikan jasa pencucian sepatu dan pewarnaan kembali sepatu bagi masyarakat yang berlokasi di Jl. Sepakat VI Jakarta Timur. Usaha ini beroperasi di hari Senin – Minggu dimana untuk hari Senin – Kamis digunakan untuk mengambil sepatu dari konsumen dan melakukan pencucian ataupun pewarnaan kembali, sedangkan untuk Jumat – Minggu dilakukan untuk mengantarkan sepatu konsumen yang sudah selesai dicuci ataupun diberikan pewarnaan kembali. Usaha ini menerima berbagai jenis sepatu yang ingin dicuci ataupun ingin diberikan pewarnaan kembali.

Konsumen tidak perlu khawatir karena setiap sepatu akan diberikan *treatment* yang berbeda baik itu penggunaan sabun, sikat, bahkan penggunaan pewarna. Setiap pelanggan yang menggunakan jasa di jShoe *Laundry* akan memperoleh kupon yang nantinya akan dikumpulkan, dan apabila sudah melakukan lima belas kali menggunakan jasa jShoe *Laundry* akan memperoleh satu buah pewangi sepatu dengan memilih varian rasa *coffee*, *lemon*, *green tea*, ataupun *strawberry*.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi Pasar, Target Pasar, dan *Positioning*

3.1.1 Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau *marketing mix* yang berbeda pula (Purwana & Hidayat, 2016).

1) Segmentasi berdasarkan demografis

Yaitu laki – laki dan perempuan, semua umur (kecuali balita).

2) Segmentasi berdasarkan geografis

Yaitu khususnya masyarakat di JL. Sepakat VI, Jakarta Timur dan umumnya masyarakat di Jakarta.

3.1.2 Target Pasar

Pasar sasaran yaitu menentukan beberapa segmen yang layak karena dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi kearifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani (Purwana & Hidayat, 2016).

Usaha jShoe *Laundry* ini menargetkan kaum pria dan wanita dari mulai remaja sampai dengan orang dewasa yang menggunakan sepatu jenis apapun dengan ukuran, warna, maupun jenisnya.

3.1.3 Positioning

Posisi produk adalah bagaimana suatu produk yang didefinisikan oleh konsumen atas dasar atribut – atributnya. Tujuan penetapan posisi pasar adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang dihasilkan kedalam benak konsumen (Purwana & Hidayat, 2016).

jShoe *Laundry* berinovasi dengan membuat laundry khusus sepatu yang dapat mencuci maupun melakukan pewarnaan kembali pada sepatu yang dapat dilakukan dengan sistem antar – jemput sehingga memudahkan konsumen. Selain itu jShoe *Laundry* juga memberikan kupon kepada masing – masing konsumen yang nantinya dapat ditukarkan dengan pewangi sepatu apabila sudah menggunakan jasa jShoe *Laundry* sebanyak lima belas kali. Letak dari jShoe *Laundry* yang berada di Jakarta, yaitu Jl. Sepakat VI dipilih sebagai tempat berdirinya jShoe *Laundry* karena usaha ini belum memiliki pesaing sehingga dapat menguasai pangsa pasar dan menjadi satu – satunya tujuan bagi pengguna sepatu yang ingin merawat sepatunya khususnya bagi yang berdomisili di Jakarta Timur.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Permintaan

Permintaan adalah berapa banyak jumlah barang yang diminta oleh konsumen pada waktu tertentu dengan tingkat harga tertentu. Permintaan akan jasa jShoe *Laundry* biasanya akan mengalami peningkatan pada saat musim penghujan datang. Karena pada saat itu, sepatu akan rentan basah dan menjadi kotor. Di luar keadaan di atas, untuk meningkatkan permintaan, maka saya membagikan kuesioner kepada pengguna sepatu untuk melihat seberapa antusias konsumen akan pelayanan jasa yang ditawarkan oleh jShoe *Laundry*. Selain itu, saya akan memberikan contoh dari testimoni sepatu yang sudah diberikan *treatment* oleh jShoe *Laundry* dengan membandingkan kondisi sepatu sebelum dan sesudahnya.

3.2.2 Penawaran

Penawaran adalah jumlah barang yang ditawarkan pada tingkat harga tertentu dan periode tertentu. Tingkat penawaran akan semakin tinggi apabila target melakukan permintaan yang tinggi pula. Seperti pada saat musim hujan, maka jShoe Laundry akan memberikan penawaran yang menguntungkan bagi konsumen baik berupa potongan harga ataupun bonus – bonus menarik lainnya.

3.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

3.3.1 Strategi Pemasaran Terhadap Pesaing

1) Produk

Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah: “Sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen”.

Gambar 1 Produk Jasa



Sumber: Google, 2018

2) Harga

Harga adalah sejumlah uang yang disertakan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa (Purwana & Hidayat, 2016). Harga produk kami relatif terjangkau, kami menggolongkan harga pencucian sepatu dan pewarnaan kembali sepatu secara berbeda. Berikut perincian harga jasa di jShoes Laundry:

Tabel 1 Harga

CLEANING MENU		
No.	Jenis	Harga
1.	Canvas	Rp 35.000
2.	Suede	Rp 40.000
3.	Leather	Rp 40.000

Sumber: Penulis, 2018

SERVICE MENU	
No.	Harga
1. Unyellowing	Rp 50.000
2. Recolour	Rp 100.000
3. Change Colour	Rp 120.000
4. Reglue	+ Rp 25.000

3) Promosi

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru (Purwana & Hidayat, 2016). Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh jShoe *Laundry*:

i. Periklanan

Bentuk promosi yang dilakukan oleh jShoe *Laundry* adalah dengan memanfaatkan sosial media untuk membuat iklan, seperti di Instagram, line, facebook, dan lain sebagainya.

ii. Hubungan Masyarakat

Bentuk promosi yang dilakukan jShoe *Laundry* adalah dengan lebih mengutamakan pelayanan agar konsumen merasa puas atas pelayanan yang diberikan. Pelayanan tersebut berupa jasa antar – jemput, memberikan info – info menarik mengenai *treatment* yang disediakan, dan melakukan komunikasi secara sopan dan ramah kepada para konsumen disosial media atau pun didunia nyata. Dengan memberikan pelayanan secara prima diharapkan dapat membina hubungan yang baik sehingga konsumen merasa nyaman dan senang.

iii. Promosi Penjualan

Bentuk promosi penjualan yang digunakan oleh jShoe *Laundry* adalah dengan memberikan pewangi sepatu dengan memilih salah satu varian yang telah disediakan (*coffee*, *lemon*, *green tea*, dan *strawberry*) secara cuma – cuma setelah konsumen menawarkan kupon sebagai bukti telah menggunakan jasa pelayanan jShoe *Laundry* sebanyak lima belas kali.

3.4 Analisa SWOT

3.4.1 Strength (Kekuatan)

- 1) Pelayanan jasa *laundry* yang berbeda dari kebanyakan *laundry* yang ada.
- 2) Menyediakan jasa antar – jemput bagi konsumen jShoe *Laundry*.
- 3) Memberikan penawaran menarik bagi konsumen dengan memberikan kupon bagi setiap konsumen yang menggunakan jasa jShoe *Laundry* dan nantinya kupon tersebut dapat ditukarkan dengan pewangi sepatu setelah memiliki lima belas kupon.
- 4) Harga relatif terjangkau.

3.4.2 Weakness (Kelemahan)

- 1) Pelayanan jasa yang masih belum dikenal dimasyarakat.

3.4.3 Opportunities (Peluang)

- 1) Maraknya masyarakat yang menggunakan sepatu dalam kegiatan sehari – hari.
- 2) Kondisi masyarakat yang sudah mulai peduli akan kebersihan dan penampilan.
- 3) Semua kalangan masyarakat dapat menggunakan jasa jShoe *Laundry* ini.

3.4.4 Threats (Ancaman)

- 1) Jenis usaha yang mudah untuk ditiru.
- 2) Kondisi cuaca yang tidak memungkinkan akan menghambat proses pencucian atau pewarnaan kembali sepatu.
- 3) Kondisi kemacetan di Jakarta membuat sistem antar – jemput akan terhambat.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

- a. Nama usaha : jShoe *Laundry*
- b. Jenis usaha : Menyediakan jasa pencucian dan pewarnaan kembali sepatu.
- c. Alamat usaha : Jl. Sepakat VI, Jakarta Timur
- d. Nama pemilik : Jeniar Ramadhanty
- e. Status pemilik diusaha : Pemilik usaha

4.2 Perijinan

Perijinan merupakan hal yang sangat penting dan harus diutamakan, karena dengan ijin usaha dapat berdiri dan dapat diakui keberadaannya dengan pihak – pihak yang bersangkutan. Berdasarkan peraturan daerah kota Jakarta yang berlaku, terdapat syarat perijinan yang harus dipenuhi dalam membuka usaha jShoe *Laundry*, seperti SITU (Surat Ijin Tempat Usaha).

4.3 Kegiatan Pra Operasional dan Jadwal Pelaksanaan

Sebelum memulai sebuah kegiatan usaha, diperlukan sebuah survei dan riset pasar yang digunakan untuk melihat seberapa besar peluang dan apa saja yang menjadi kebutuhan sebuah usaha dan apa yang diinginkan oleh setiap konsumen.

Tabel 2 Kegiatan Pra Operasional dan Jadwal Pelaksanaan

No.	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan
1.	Survei Pasar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melaksanakan survei dan riset di sekitar lokasi usaha. 2. Melakukan survei kepada konsumen dengan kuesioner. 3. Memperkenalkan jasa pencucian dan pewarnaan kembali jShoe <i>Laundry</i>. 	1 minggu
2.	Mencari pemasok bahan baku	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari pemasok bahan baku terutama bahan utama sabun, pewarna, dan lain – lain. 	2 minggu
3.	Perijinan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengurus perijinan ke RT/RW. 2. Mengurus berkas – berkas yang dibutuhkan untuk perijinan usaha (SITU). 	2 minggu
4.	Penyediaan Perlengkapan dan Peralatan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghubungi pemasok untuk memesan bahan baku. 2. Membeli perlengkapan dan peralatan yang dibutuhkan. 	1 minggu
5.	Menata Tempat Usaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyusun perlengkapan, peralatan, dan lain – lain. 	1 minggu
6.	Uji Coba Usaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan <i>treatment</i> yang ditawarkan oleh jShoe <i>Laundry</i>. 	1 minggu
7.	Promosi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi disosial media. 2. Menginformasikan kepada keluarga, teman, dan kerabat. 	2 minggu

Sumber: Penulis, 2018

Tabel 3 Jadwal Pelaksanaan jShoe Laundry

No.	Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan											
		(Dalam Mingguan)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Survei Pasar	X											
2.	Mencari Pemasok Bahan Baku	X	X										
3.	Perijinan			X	X								
4.	Penyediaan Perlengkapan dan Peralatan				X								
5.	Menata Tempat Usaha				X								
6.	Uji Coba Usaha					X							
7.	Promosi					X							

Sumber: Penulis, 2018

Dalam menyusun sebuah rencana bisnis tertentu membutuhkan sebuah jadwal sampai dengan proses pembukaan atau *grand opening*. jShoe Laundry menyusun sebuah kegiatan pra operasional beserta jadwal pelaksanaannya yang dimulai dari survei sampai dengan promosi.

4.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor jShoe Laundry

a. Inventaris Kantor

Inventaris kantor dari jShoe Laundry berupa kalkulator sebagai alat untuk menghitung beberapa pengeluaran dan pemasukan yang ada dan dibutuhkan stempel untuk memberikan cap di kupon konsumen.

Tabel 4 Inventaris Kantor jShoe Laundry

Uraian	Jumlah	Keterangan
Kalkulator	1 buah	Digunakan untuk menghitung pengeluaran dan pemasukkan jShoe Laundry.
Stempel	1 buah	Digunakan sebagai tanda di kupon konsumen yang telah menggunakan jasa jShoe Laundry.

Sumber: Penulis, 2018

b. *Supply Kantor*

Supply kantor digunakan untuk menunjang kegiatan jShoe Laundry seperti menulis pencatatan konsumen. Alat – alat itu seperti nota pembelian, catatan, pena, dan kertas note, dan kupon.

Tabel 5 *Supply Kantor jShoe Laundry*

Alat Unit Kantor	Unit	Keterangan
Pena	2 buah	Digunakan untuk menulis dan mencatat kegiatan di jShoe <i>Laundry</i> .
Kertas Nota Pembayaran	3 buah	Digunakan untuk mencatat jasa pelayanan di jShoe <i>Laundry</i> .
Kertas Kupon	3 <i>pack</i>	Digunakan sebagai kartu tanda telah menggunakan jasa jShoe Laundry dan sebagai syarat untuk memperoleh pewangi sepatu secara cuma – cuma.

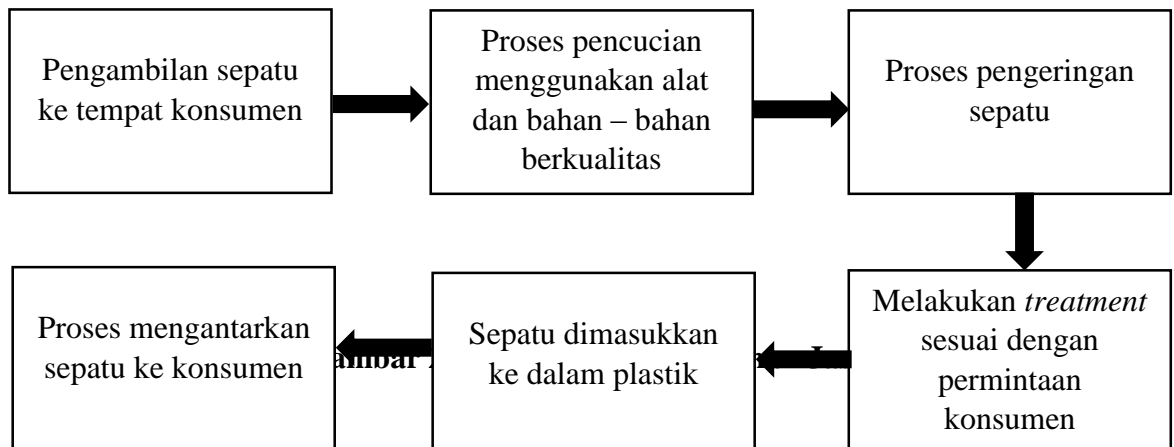
Sumber: Penulis, 2018

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi usaha yang dipilih jShoe *Laundry* adalah di Jl. Sepakat VI, Jakarta Timur. Pemilihan lokasi ini karena di jalan tersebut belum ada bisnis pelayanan jasa pencucian dan pewarnaan kembali sepatu sehingga akan memberikan keuntungan bagi jShoe *Laundry*. Selain itu, lokasi merupakan daerah yang strategis bagi kawasan di Jakarta Timur.

5.2 Proses Pelayanan Jasa



jShoe Laundry memberikan pelayanan jasa yang terbaik bagi konsumen dengan menggunakan peralatan dan bahan – bahan yang disesuaikan dengan jenis sepatu konsumen sehingga kondisi sepatu akan lebih baik dari kondisi sebelumnya.

5.3 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

Proses pelayanan jasa yang dilakukan di jShoe *Laundry* menggunakan bahaan baku yang disesuaikan dengan jenis sepatu dan *treatment* apa yang ingin diberikan untuk sepatu. Sehingga kondisi sepatu akan menjadi lebih baik dan menarik layaknya seperti kondisi baru.

Tabel 6 Bahan Baku dan Bahan Pembantu jShoe *Laundry*

Jenis	Bahan Baku
Canvas	Kans Canvas
Suede	Kans Suede
Leather	Kans Leather

Sumber: Penulis, 2018

5.4 Tanah, Gedung, dan Perlengkapannya

jShoe *Laundry* memilih lokasi di Jl. Sepakat VI, Jakarta Timur yang berlokasi di kawasan pemukiman yang tentu saja banyak menggunakan sepatu dalam kegiatan sehari – harinya. Selain itu kawasan tersebut berdekatan dengan SD, SMP, SMA, bahkan Universitas. Sehingga sangat menguntungkan bagi jShoe *Laundry* untuk memperoleh konsumen.

5.5 Peralatan

Tabel 7 Peralatan jShoe *Laundry*

No.	Peralatan	Unit	Keterangan
1.	Berbagai Jenis Sikat	1 set	Berfungsi untuk membersihkan sepatu.
2.	Berbagai Jenis Sabun	1 set	Berfungsi untuk membersihkan sepatu
3.	Berbagai Jenis Pewarna	1 set	Berfungsi untuk melakukan <i>treatment recolour</i> atau <i>change colour</i> sepatu.

4.	Lem Khusus Sepatu	1 set	Berfungsi untuk melakukan treatment <i>reglue</i> .
5.	Kuas	1 set	Berfungsi untuk mengecat sepatu.

Sumber: Penulis, 2018

6. ASPEK KEUANGAN

Tabel 8 Aspek Keuangan jShoe Laundry

Uraian	Jumlah
Modal	Rp 500.000
Total	Rp 500.000

Sumber: Penulis, 2018

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa total modal yang dibutuhkan oleh jShoe Laundry adalah sebesar Rp 300.000 berdasarkan dari total pengeluaran modal investasi, modal kerja, dan modal operasional jShoe Laundry selama satu tahun.

6.1 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi

Tabel 9 Kebutuhan Pembiayaan / Modal Investasi jShoe Laundry

Uraian	Unit	Harga / Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
Kalkulator	1	Rp 35.000	Rp 35.000
Stempel	1	Rp 45.000	Rp 45.000
Pena	2	Rp 1.500	Rp 3.000
Kertas Nota Pembayaran	3	Rp 8.000	Rp 24.000
Kertas Kupon	3	Rp 5.000	Rp 15.000
Berbagai Jenis Sikat	1	Rp 60.000	Rp 60.000
Berbagai Jenis Sabun	1	Rp 50.000	Rp 50.000
Berbagai Jenis Pewarna	1	Rp 80.000	Rp 80.000
Lem Khusus Sepatu	1	Rp 30.000	Rp 30.000
Kuas	1	Rp 20.000	Rp 20.000
Plastik	2	Rp 10.000	Rp 20.000
Total			Rp 382.000

Sumber: Penulis, 2018

Kebutuhan sumber daya modal investasi jShoe *Laundry* meliputi barang – barang yang sangat diperlukan sebagai salah satu media pendukung dalam pelayanan jasa di jShoe *Laundry* dengan modal investasi sebesar Rp 382.000.

Tabel 10 Peralatan Depresiasi jShoe *Laundry*

Peralatan	Total	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis	Depresiasi (Rp)
Berbagai Jenis Sikat	1	Rp 60.000	1	Rp 60.000
Kuas	1	Rp 20.000	1	Rp 20.000
Total Depresiasi				Rp 80.000

Sumber: Penulis, 2018

jShoe *Laundry* menetapkan nilai ekonomis selama 1 tahun untuk masing – masing barang dengan total depresiasi Rp 80.000.

6.2 Kebutuhan Modal Kerja jShoe *Laundry*

Tabel 11 Perlengkapan Kantor jShoe *Laundry*

Uraian	Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Stempel	1	Rp 45.000	Rp 45.000
Pena	2	Rp 1.500	Rp 3.000
Kertas Nota Pembayaran	3	Rp 8.000	Rp 24.000
Kupon	3	Rp 5.000	Rp 15.000
Total		Rp 59.500	Rp 87.000
Total Pertahun		Rp 714.000	Rp 1.044.000

Sumber: Penulis, 2018

Diketahui bahwa kebutuhan perlengkapan kantor dari jShoe *Laundry* adalah sebesar Rp 87.000 per bulan dan Rp 1.044.000 per tahun.

Tabel 12 Kebutuhan Modal Kerja jShoe Laundry

Kebutuhan modal kerja yang digunakan oleh usaha jasa jShoe Laundry untuk menjalankan kegiatan usaha perbulannya adalah:

No.	Perlengkapan	Unit	Harga Perunit	Total
1.	Berbagai Jenis Sikat	1	Rp 60.000	Rp 60.000
2.	Berbagai Jenis Sabun	1	Rp 50.000	Rp 50.000
3.	Berbagai Jenis Pewarna	1	Rp 80.000	Rp 80.000
4.	Lem Khusus Sepatu	1	Rp 30.000	Rp 30.000
5.	Kuas	1	Rp 20.000	Rp 20.000
6.	Plastik	2	Rp 5.000	Rp 10.000
Jumlah				Rp 250.000
Total Pertahun				Rp 3.000.000

Sumber: Penulis, 2018

Kebutuhan modal kerja untuk biaya menjalankan jShoe Laundry selama sebulan adalah Rp 250.000 dan Rp 3.000.000 untuk pertahunnya.

Tabel 13 Biaya Operasional jShoe Laundry

No.	Uraian	Jumlah Perbulan (Rp)
1.	Biaya Listrik	Rp 50.000
2.	Biaya Transportasi	Rp 50.000
3.	Kuota Internet	Rp 35.000
Total		Rp 135.000
Total Pertahun		Rp 1.620.000

Sumber: Penulis, 2018

Biaya operasional jShoe Laundry dalam sebulan adalah Rp 135.000 dan pertahunnya adalah Rp 1.620.000.

6.3 Analisa Kelayakan Usaha

Tabel 14 Analisa Kelayakan Usaha jShoe Laundry

Keterangan	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
Pendapatan	Rp 14.400.000	Rp 15.000.000	Rp 15.600.000
Modal Investasi	Rp 500.000	Rp 0	Rp 0
Biaya Tetap			
Depresiasi	Rp 80.000	Rp 80.000	Rp 80.000
Total Biaya Tetap	Rp 80.000	Rp 80.000	Rp 80.000
Biaya Variabel			
Biaya Bahan Baku	Rp 3.000.000	Rp 3.200.000	Rp 3.400.000
Biaya Listrik	Rp 600.000	Rp 650.000	Rp 700.000
Biaya Transportasi	Rp 600.000	Rp 650.000	Rp 700.000
Biaya Internet	Rp 420.000	Rp 450.000	Rp 480.000
Total Biaya Variabel	Rp 4.620.000	Rp 4.950.000	Rp 5.280.000
Total Biaya `	Rp 4.700.000	Rp 5.030.000	Rp 5.360.000

Sumber: Penulis, 2018

6.3.1 Payback Period

Payback Period (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu usaha. Semakin kecil periode waktu pengembaliannya, semakin cepat proses pengembalian suatu investasi (Dedi & Nurdin, 2016).

Payback period atau juga disebut periode yang diperlukan agar dapat menutup kembali seluruh pengeluaran investasi menggunakan kas bersih.

$$PP = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Arus Kas Bersih Tahun}}$$

Jumlah Investasi: Rp 382.000

Arus Kas Tahun ke - 1 = Rp 6.318.000

$$PP = \frac{\text{Rp } 382.000}{\text{Rp } 6.318.000} \times 12 \text{ bulan} = 0,725 \approx 1$$

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan didapatkan bahwa *payback period* pada usaha jShoe Laundry adalah selama 1 bulan.

6.3.2 Net Present Value

Net present value (NPV) merupakan analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha. Analisis ini dapat dilihat dengan menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (Hidayat & Purwana, 2016).

$$\frac{\text{Rp } 6.318.000}{1 + 1} + \frac{\text{Rp } 6.468.000}{(1+1)^2} + \frac{\text{Rp } 6.618.000}{(1+1)^3} - \text{Invest}$$

$$\text{Rp } 3.159.000 + \text{Rp } 1.617.000 + \text{Rp } 827.250 - \text{Rp } 382.000 = \text{Rp } 5.221.250$$

Hasil NPV dari jShoe Laundry sebesar Rp 5.221.250 dan mempunyai hasil bernilai positif, maka investasi jShoe Laundry layak atau dapat diterima.

6.4 Laporan Keuangan

6.4.1 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba / Rugi adalah laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan yang diperoleh dan biaya – biaya yang dikeluarkan dalam suatu periode tertentu (Hidayat & Purwana, 2016).

Tabel 15 Laporan Laba / Rugi selama 3 Periode

Uraian	2018	2019	2020
Pendapatan	Rp 14.400.000	Rp 15.000.000	Rp 15.600.000
Biaya Bahan Baku	Rp 3.000.000	Rp 3.250.000	Rp 3.500.000
Biaya Perlengkapan	Rp 382.000	Rp 482.000	Rp 582.000
Biaya Variabel	Rp 4.620.000	Rp 4.720.000	Rp 4.820.000
Biaya Depresiasi	Rp 80.000	Rp 80.000	Rp 80.000
Laba Bersih	Rp 6.318.000	Rp 6.468.000	Rp 6.618.000

Sumber: Penulis, 2018

6.5.2 Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal merupakan laporan yang berisi catatan terjadinya perubahan modal di perusahaan (Hidayat & Purwana, 2016).

Tabel 16 Laporan Perubahan Modal selama 3 Periode

Keterangan	2018	2019	2020
Modal Awal	Rp 500.000	Rp 600.000	Rp 700.000
Laba Bersih	Rp 6.318.000	Rp 6.468.000	Rp 6.618.000
Modal Akhir	Rp 6.818.000	Rp 7.068.000	Rp 7.318.000

Sumber: Penulis, 2018

DAFTAR PUSTAKA

- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi Wirausaha Sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan: Teori & Praktik*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincih Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: Pustaka Pelajar.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.