**USAHA LAUNDRY**

****

Disusun oleh**:**

**Kelompok**

Muhammad Junaidi : 2210010097

M.Rafly Aulia Akbar : 2210010574

**PRODI TEKNIK INFORMATIKA**

**FAKULLTAS TEKNOLOGI INFORMASI**

**UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN MUHAMMAD ARSYAD AL-BANJARI BANJARMASIN**

**TAHUN 2003**

**Kata Pengantar**

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas limpahan

rahmatnya penyusun dapat menyelesaikan makalah ini tepat waktu tanpa ada halangan yang berarti dan sesuai dengan harapan.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada bapak Dr. H. Mustatul Anwar,

M.M.Pd.M.Kes sebagai dosen pengampu mata kuliah Kewirausahaan yang telah membantu memberikan arahan dan pemahaman dalam penyusunan makalah ini.

Kami menyadari bahwa dalam penyusunan makalah ini masih banyak kekurangan

karena keterbatasan kami. Maka dari itu penyusun sangat mengharapkan kritik dan saran untuk menyempurnakan makalah ini. Semoga apa yang ditulis dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Banjarbaru, Oktober 2023

Penulis

**Daftar isi**

[BAB I 1](#_Toc147789906)

[PENDAHULUAN 1](#_Toc147789907)

[A. Latar Belakang 1](#_Toc147789908)

[B. Permasalahan 1](#_Toc147789909)

[C. Tujuan 1](#_Toc147789910)

[D. Manfaat 2](#_Toc147789911)

[BAB II 3](#_Toc147789912)

[LANDASAN TEORITIS 3](#_Toc147789913)

[A. Jasa Laundry 3](#_Toc147789914)

[B. Produk 3](#_Toc147789915)

[C. Harga 3](#_Toc147789916)

[D. Store Atmosphere 4](#_Toc147789917)

[BAB III 5](#_Toc147789918)

[PEMBAHASAN 5](#_Toc147789919)

[A. Proses Pemasaran 5](#_Toc147789920)

[B. Modal Intelektual 5](#_Toc147789921)

[C. Hal Yang Perlu Dipersiapkan 6](#_Toc147789922)

[D. Hambatan 7](#_Toc147789923)

[E. Strategi Pemasaran 7](#_Toc147789924)

[BAB IV 7](#_Toc147789925)

[PENUTUP 7](#_Toc147789926)

[A. Kesimpulan 7](#_Toc147789927)

[B. Saran 7](#_Toc147789928)

# BAB I

# PENDAHULUAN

## Latar Belakang

Salah satu gaya hidup modern dari masyarakat kota adalah mencuci pakaian di tempat-tempat khusus atau dikenal dengan laundry. Dikota-kota besar khususnya, gerai-gerai laundry terus tumbuh. Laundry kiloan juga pilihan yang tepat bagi yang ingin membuka usaha jenis ini dengan modal yang tidak terlalu besar. Dengan bermodalkan mesin cuci dan ruangan tempat usaha yang memadai, serta didukung lokasi yang strategis, membuat prospek. Peluang usaha laundry merupakan peluang usaha yang cukup banyak dikembangkan orang untuk saat ini. Laundry merupakan salah satu bentuk layanan jasa bagi mereka yang selalu menginginkan hidup untuk lebih mudah. Lokasi yang bisa pemilik usaha jadikan tempat mengelola bisnis laundry adalah kawasan sulit air bersih. Kawasan sulit air bersih sangat membutuhkan usaha laundry terutama bagi mereka para pendatang yang merasa risih dengan kondisi air

## Permasalahan

Dari latar belakang di atas,kami menemukan beberapa masalah, yaitu :

1. Bagaimana proses pemasaran laundry?

2. Bagaimana perencanaan modal usaha laundry?

3. Apa saja hambatan dalam usaha laundry?

4. Apa saja hal yang diperlukan dalam usaha laundry?

5. Apa saja strategi pemasaran usaha laundry?

## Tujuan

Tujuan penulisan makalah ini adalah:

1. Mengetahui proses pemasaran laundry
2. Mengetahui perencanaan modal usaha laundry
3. Mengetahui hambatan dalam usaha laundry
4. Mengetahui hal yang diperlukan dalam usaha laundry
5. Mengetahui strategi pemasaran usaha laundry

## Manfaat

Makalah ini diharapkan mempunyai manfaat sebagai berikut :

1. Untuk melatih kami tentang kewirausahaan.
2. Sebagai sumbangan pemikiran bagi masyarakat.
3. Melatih kami untuk bertanggung jawab dalam menyelesaikan tugasnya.

# 

# BAB II

# LANDASAN TEORITIS

## Jasa Laundry

Perkembangan laundry di Indonesia diperkirakan dimulai dari kegiatan pembangunan Indonesia setelah proklamasi kemerdekaan Indonesia. Sejak saat itu, pembangunan sarana dan prasarana semakin maju sehingga kesibukan penduduk Indonesia semakin tinggi. Kondisi penduduk yang sibuk mulai memerlukan orang yang bersedia mencuci atau menyetrika pakaian dan kain-kain lainnya.

## Produk

Dengan ini produsen harus mampu membaca keinginan atau pun

kebutuhan konsumen akan suatu produk untuk mencapai kesuksesan dalam

memasarkan produk yang dimiliki.

Produk memiliki beberapa komponen yang menyertainya, atribut yang

menyertai produk tersebut terdapat 4 komponen, yaitu merek produk, kualitas

produk, fitur, dan desain

## Harga

Penentuan harga (pricing) merupakan masalah ketika perusahaan harus

menetapkan harga untuk pertama kalinya. Hal ini terjadi ketika perusahaan baru

membuka atau mengembangkan usahanya pada suatu wilayah baru. Untuk

dapat memasuki pasar, perusahaan harus menyesuaikan harga produk yang ia

tawarkan dengan harga yang ada di pasar pada umumnya. Namun, perusahaan

dapat menetapkan harga sedikit lebih mahal di atas harga produk-produk

pesaing apabila perusahaan yakin bahwa produk yang ia tawarkan memiliki

kualitas yang lebih baik dari produk lainnya.

## Store Atmosphere

Atmosphere adalah usaha untuk menciptakan lingkungan pembelian yang dapat menghasilkan efek emosional tertentu yang dapat memengaruhi kemungkinan berbelanja konsumen.

# 

# BAB III

# PEMBAHASAN

## Proses Pemasaran

Bisnis laundry dari jenis yang paling sederhana dikenal dengan cuci-setrika. Sementara bentuk laundry yang canggih di Indonesia saat ini lebih dikenal dengan laundry & dry clean, di mana untuk laundry pakaian dicuci menggunakan mesin cuci. Sedangkan untuk dry clean pakaian dibersihkan dengan cairan kimia khusus yang bisa membersihkan dan merontokkan kotoran di pakaian Usaha jenis ini yang dulu hanya dilakukan secara rumahan atau terdapat di hotel-hotel mewah untuk fasilitas tamunya, lalu mulai menjamur di tahun 1990-an, sejak dimulainya sistem franchise (waralaba) bisnis ini dari luar Dalam kurun waktu beberapa tahun terakhir juga menjamur bisnis sejenis yang menggunakan waralaba lokal dan sistem agency yang bisa memberikan layanan dengan harga lebih terjangkau. Layanan, yang tadinya hanya diperuntukkan bagi masyarakat kelas atas, kini bisa dinikmati masyarakat kelas Tak berhenti sampai di situ, kombinasi antara layanan murah dengan layanan cuci-setrika tadi berkembang lebih kreatif lagi dengan munculnya laundry kiloan. Yaitu laundry biasa, tapi dengan harga yang dibayarkan berdasarkan hitungan kilogram.

## Modal Intelektual

Modal Intelektual apa saja yang disiapkan :

1. Modal manusia: Bisnis laundry memiliki modal manusia berupa pengetahuan, keterampilan, dan ide karyawan dalam menjalankan bisnis laundry. Pengetahuan karyawan meliputi cara mencuci, mengeringkan, menyetrika, dan melipat pakaian, jenis dan fungsi detergen dan pewangi, cara mengoperasikan mesin cuci dan pengering, cara melayani pelanggan, dan lain-lain. Keterampilan karyawan meliputi keterampilan teknis, komunikasi, kerjasama, manajemen waktu, penyelesaian masalah, dan lain-lain. Ide karyawan meliputi gagasan untuk menambah fitur, layanan, atau produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, inovasi untuk menghemat biaya atau energi, atau solusi untuk mengatasi kendala atau tantangan yang dihadapi.
2. Modal struktural: Bisnis laundry memiliki modal struktural berupa sistem, proses, alur kerja, budaya, filosofi, kebijakan, paten, hak cipta, dan waralaba yang terdapat dalam struktur organisasi bisnis laundry. Sistem meliputi aplikasi online yang digunakan untuk layanan antar jemput pakaian, pembayaran online, tracking pakaian, dan rating pelanggan. Proses meliputi langkah-langkah yang dilakukan dalam mencuci pakaian dari penerimaan hingga pengantaran. Alur kerja meliputi pembagian tugas dan tanggung jawab antara karyawan sesuai dengan posisi dan fungsi mereka. Budaya meliputi nilai-nilai dan norma-norma yang dianut oleh karyawan dalam bekerja. Filosofi meliputi visi dan misi bisnis laundry yang menjadi acuan bagi karyawan dalam mencapai tujuan. Kebijakan meliputi aturan-aturan yang harus dipatuhi oleh karyawan dalam menjalankan bisnis laundry. Paten meliputi hak eksklusif yang dimiliki oleh bisnis laundry atas penemuan atau inovasi tertentu. Hak cipta meliputi hak perlindungan yang dimiliki oleh bisnis laundry atas karya-karya seperti nama, logo, slogan, dan desain bisnis laundry. Waralaba meliputi hak untuk memberikan izin kepada pihak lain untuk menggunakan nama, logo, slogan, desain, sistem, proses, alur kerja, budaya, filosofi, kebijakan, paten, dan hak cipta bisnis laundry dengan syarat-syarat tertentu.
3. Modal costumer : Bisnis laundry memiliki modal struktural berupa loyalitas, kepuasan, preferensi dan rekomendasi. Loyalitas, yaitu tingkat kepercayaan dan kesetiaan pelanggan terhadap bisnis laundry Anda. Loyalitas dapat diukur dengan frekuensi, durasi, dan nilai pembelian pelanggan. Loyalitas juga dapat dipengaruhi oleh kualitas layanan, harga, lokasi, dan promosi yang Anda tawarkan. Kepuasan, yaitu tingkat kebahagiaan dan kesenangan pelanggan terhadap bisnis laundry Anda. Kepuasan dapat diukur dengan tingkat keluhan, pengembalian, atau pembatalan pelanggan. Kepuasan juga dapat dipengaruhi oleh harapan, persepsi, dan pengalaman pelanggan. Preferensi, yaitu tingkat pilihan dan keputusan pelanggan untuk menggunakan bisnis laundry Anda daripada pesaing lain. Preferensi dapat diukur dengan pangsa pasar, penjualan, atau laba yang Anda peroleh. Preferensi juga dapat dipengaruhi oleh fitur, layanan, atau produk baru yang Anda tawarkan. Rekomendasi, yaitu tingkat rekomendasi atau rujukan pelanggan kepada orang lain untuk menggunakan bisnis laundry Anda. Rekomendasi dapat diukur dengan jumlah atau persentase pelanggan baru yang berasal dari rekomendasi pelanggan lama. Rekomendasi juga dapat dipengaruhi oleh testimoni, ulasan, atau rating pelanggan.

## Hal Yang Perlu Dipersiapkan

Hal-hal yang perlu dipersiapkan untuk memulai bisnis ini adalah:

1. Harus paham bagaimana mencuci dan mengeringkan pakaian dengan berbagai cari informasi formula khusus yang dapat digunakan untuk menghilangkan.
2. Memahami cara yang tepat dalam menyetrika pakaian.
3. Memilih lokasi yang strategis dan menunjang berkembangnya bisnis ini, seperti dekat perumahan, tempat kos dsb. Serta besar ruangan yang cukup untuk menunjang pelaksanaan bisnis ini serta perlengjkapan pendukung seperti keranjang , tempat pakaian dan timbanga.

## Hambatan

Beberapa hal yang akan menjadi hambatan dalam bisnis ini adalah munculnya pemain lain dalam bisnis ini serta kualitas pengerjaan dan ketepatan waktu sangat menentukan berkmbangnya bisnis ini.

## Strategi Pemasaran

Berikut beberapa cara/strategi yang dapat diterapkan untuk memperkuat bisnis ini :

1. Promosi yang baik sangat mendukung berkembangnya bisnis ini.
2. Jangan lupa berikan bonus-bonus khusus seperti setelah konsumen melakukan pencucian 5 kali dengan jumlah minimal sekian kg akan mendapatkan extra gratis satu kilo.
3. Lakukan terobosan layanan delivery/antar jemput untuk wilayah tertentu. Hal ini akan membuat konsumen merasa semakin diperhatikan.
4. Memilih peralatan pendukung (mesin cuci dan pengering) dengan kualitas yang baik, sehingga kualitas hasil cucian dan keawetan mesin sebagai aset terjamin.
5. Kepercayaan pelanggan adalah kunci yang penting dalam berkembangnya suatu usaha, jadi kualitas dan ketepatan waktu penyelesaian sangat menentukan kepuasan pelanggan.

# BAB IV

# PENUTUP

## Kesimpulan

Peluang usaha laudry dapat dikategorikan cukup luas, karena melihat aspek pemsaran yang sasarannya mudah didentifikasi, faktor kesibukan, tidak mau capek, kurang air bersih sampai pada menginginkan bau harum dan cucian halus merupakan faktor pendorong pelanggan dalam menggunakan jasa usaha ini, motiv ini merupakan suatu peluang yang jelas dalam analisis peluang bisnis Pendanaan usaha ini memang tidak kecil, namun keuntungan yang didapat diperkirakan memenuhi kebutuhan usaha sehingga laba yang di harapkan tercapai, dengan demikian, usaha laundry layak direncanakan serta direalisasikan sebagai pilihan bisnis.

## Saran

Saran ini kami sampaikan kepada kalian yang ingin membuka usaha Laundry:

1. Dalam menjalankan bisnis membuka laundry yang harus diperhatikan yaitu tempat yang harus strategis
2. Kualitas pegawai dalam melayani pelanggan dengan menghasilkan hasil laundry yang sangat memuaska
3. Kualitas teknologi yaitu mesin cuci yang dipakai yang bersih juga dapat menarik pelanggan untuk mencucikan bajunya ke bisnis laundry anda.