

## BAB IV

### HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Konsep bisnis

*SO CLEAN car wash* adalah bisnis cuci mobil keliling yang memberikan pelayanan cepat, efektif, dan efisien bagi konsumen, dengan sistem keliling atau mencuci mobil langsung ditempat konsumen. Dengan ini konsumen tidak perlu lagi membawa mobilnya ke tempat cuci mobil dan menunggu antrian lagi yang cukup memakan waktu. Dengan cuci mobil keliling ini konsumen dapat menunggu mobilnya dicuci dirumahnya sendiri dan terima beres tanpa harus keluar rumah. Meskipun *SO CLEAN car wash* mengaplikasikan cuci mobil keliling namun kualitas tidak diragukan lagi hasil cuciannya tetap bersih seperti yang diharapkan konsumen. *Treatment* yang diberikan oleh *SO CLEAN CAR WASH* juga beragam yaitu cuci *vacuum*, cuci *vacuum* + jamur kaca, cuci *vacuum* + jamur kaca + poles *body* eksterior, poles *body* eksterior. Pada setiap *treatment* akan ditangani oleh tenaga ahli dan juga peralatan dan bahan-bahan yang digunakan juga berkualitas sehingga mendapatkan hasil yang maksimal untuk konsumen.

#### 4.2 Gambaran umum responden

Berikut adalah gambaran umum responden yang telah dibagikan pada 15 responden yang telah menggunakan jasa cuci mobil keliling *CLEAN & GO*, *MILLION GO WASH*, dan *GO AUTO*.

**Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Usia**

| Usia  | Frekuensi | Persen (%) |
|-------|-----------|------------|
| 21-30 | 8         | 53,3       |
| 31-40 | 1         | 6,6        |
| 41-50 | 1         | 6,6        |
| >50   | 5         | 33,3       |
| Total | 15        | 100,0      |

Sumber : data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.1 diperoleh hasil bahwa konsumen yang sering menggunakan jasa cuci mobil keliling adalah sekitar umur 21-30 tahun yaitu sebesar 8 responden atau sebesar 53,3% .

**Tabel 4.2****Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

| Jenis kelamin | Frekuensi | Persen (%) |
|---------------|-----------|------------|
| Perempuan     | 3         | 20,0       |
| Laki-laki     | 12        | 80,0       |
| Total         | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.2 diperoleh hasil bahwa jenis kelamin konsumen yang sering menggunakan jasa cuci mobil keliling adalah laki-laki yaitu sebesar 12 responden atau sebesar 80% .

**Tabel 4.3****Responden Berdasarkan Jenis Pekerjaan**

| Jenis pekerjaan  | Frekuensi | Persen (%) |
|------------------|-----------|------------|
| Mahasiswa        | 5         | 33,3       |
| Swasta           | 3         | 20,0       |
| Ibu rumah tangga | 1         | 6,66       |
| PNS              | 5         | 33,3       |
| Pensiunan        | 1         | 6,66       |
| Total            | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.3 diperoleh hasil bahwa pekerjaan konsumen yang sering menggunakan jasa cuci mobil keliling adalah mahasiswa dan pegawai negeri sipil yaitu sebesar 5 responden mahasiswa dan 5 responden pegawai negeri sipil atau sebesar 33,3%.

**Tabel 4.4**

**Apakah Konsumen Rutin Mencuci Mobil**

| Keterangan | Frekuensi | Persen (%) |
|------------|-----------|------------|
| Ya         | 11        | 73,3       |
| Tidak      | 0         | 0          |
| Jarang     | 4         | 26,7       |
| Total      | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.4 diperoleh hasil bahwa konsumen yang rutin mencuci mobilnya yaitu sebesar 11 responden atau 73,3%.

**Tabel 4.5**

**Seberapa Sering Responden Menggunakan Layanan Jasa Cuci Mobil Keliling**

| Jangka waktu    | Frekuensi | Persen (%) |
|-----------------|-----------|------------|
| Setiap hari     | 0         | 0          |
| Seminggu sekali | 9         | 60,0       |
| Sebulan sekali  | 4         | 26,7       |
| Tidak tentu     | 2         | 13,3       |
| Total           | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.5 diperoleh bahwa tingkat keseringan konsumen menggunakan jasa cuci mobil keliling adalah dalam jangka waktu seminggu sekali yaitu sebesar 9 responden atau 60%.

**Tabel 4.6****Apakah Jasa Cuci Mobil Keliling Memudahkan Konsumen**

| Jawaban konsumen | Frekuensi | Persen (%) |
|------------------|-----------|------------|
| Ya               | 15        | 100.0      |
| Tidak            | 0         | 0          |
| Total            | 15        | 100.0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.6 diperoleh hasil bahwa jasa cuci mobil keliling ini memudahkan bagi konsumen, ini ditunjukkan dengan 15 responden memilih ya atau 100%.

**Tabel 4.7****Informasi Tentang Cuci Mobil Keliling**

| Keterangan    | Frekuensi | Persen (%) |
|---------------|-----------|------------|
| Media sosial  | 5         | 33,3       |
| Teman/saudara | 10        | 66,6       |
| Brosur        | 0         | 0          |
| Total         | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.7 diperoleh hasil bahwa konsumen sering mendapatkan informasi mengenai cuci mobil keliling ini dari teman/saudara dengan jumlah 10 responden atau 66,6%.

**Tabel 4.8****Kepuasan Konsumen Terhadap Hasil Jasa Cuci Mobil Keliling**

| Keterangan | Frekuensi | Persen (%) |
|------------|-----------|------------|
| Ya         | 15        | 100,0      |
| Tidak      | 0         | 0          |
| Total      | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.8 diperoleh hasil bahwa konsumen menyatakan puas terhadap hasil pencucian dari jasa cuci mobil keliling, ini ditunjukkan dengan 15 responden atau 100% memilih ya / puas.

**Tabel 4.9**

**Apakah Harga Menjadi Pertimbangan Bagi Konsumen**

| Keterangan | Frekuensi | Persen (%) |
|------------|-----------|------------|
| Ya         | 15        | 100,0      |
| Tidak      | 0         | 0          |
| Total      | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.9 diperoleh hasil bahwa harga menjadi pertimbangan bagi konsumen untuk menggunakan jasa cuci mobil keliling, ini ditunjukkan dengan 15 responden atau 100% memilih ya.

**Tabel 4.10**

**Budget Untuk Menggunakan Jasa Cuci Mobil Keliling**

| Keterangan    | Frekuensi | Persen (%) |
|---------------|-----------|------------|
| 30.000-39.000 | 1         | 6,7        |
| 40.000-49.000 | 12        | 80         |
| >50.000       | 2         | 13,3       |
| Total         | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.10 diperoleh hasil bahwa *budget* yang dikeluarkan konsumen rata-rata 40.000-49.000 dengan frekuensi 12 responden atau 80%.

**Tabel 4.11**

**Pelayanan Jasa Cuci Mobil Keliling**

| Keterangan       | Frekuensi | Persen (%) |
|------------------|-----------|------------|
| Sangat memuaskan | 9         | 60,0       |
| Cukup memuaskan  | 6         | 40,0       |
| Tidak memuaskan  | 0         | 0          |
| Total            | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.11 diperoleh hasil 9 responden atau 60% bahwa jasa cuci mobil keliling ini memiliki pelayanan yang sangat memuaskan.

**Tabel 4.12**

**Alasan Menggunakan Jasa Cuci Mobil Keliling**

| Keterangan                 | Frekuensi | Persen (%) |
|----------------------------|-----------|------------|
| Tidak perlu mengantre lama | 5         | 33,3       |
| Keterbatasan waktu         | 3         | 20,0       |
| Praktis                    | 7         | 46,7       |
| Total                      | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.12 diperoleh hasil bahwa alasan konsumen menggunakan jasa cuci mobil keliling adalah praktis dengan jumlah 7 responden atau 46,7%.

**Tabel 4.13**

**Merekomendasikan Kepada Teman/Saudara**

| Keterangan | Frekuensi | Persen (%) |
|------------|-----------|------------|
| Ya         | 15        | 100,0      |
| Tidak      | 0         | 0          |
| Total      | 15        | 100,0      |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

Berdasarkan tabel 4.13 diperoleh hasil bahwa 15 responden atau 100% konsumen yang sudah menggunakan jasa cuci mobil keliling akan merekomendasikan jasa ini kepada teman/saudaranya.

### 4.3 Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar berisi mengenai segmenting pasar, target, dan *positioning*. Dalam segmentasi pasar membahas tentang segmentasi geografis, demografis,

psikografis. Selanjutnya akan dibahas mengenai *marketing mix* yaitu produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, bukti fisik.

#### 4.3.1 *Segmenting, Targeting, Positioning*

##### 1. *Segmenting geografis*

Cuci mobil keliling *SO CLEAN CAR WASH* memiliki segmen geografis di Kota Semarang timur tepatnya di daerah Tlogosari, karena melihat peluang bisnis cuci mobil keliling belum ada di daerah Semarang Timur tepatnya di daerah Tlogosari,

##### 2. *Segmenting demografis*

- a. Membagi pasar dalam kategori usia yaitu 21-30 tahun. Dimana pada usia tersebut banyak yang menggunakan jasa layanan cuci mobil keliling ini.
- b. Dalam bisnis ini mencakup semua jenis kelamin baik laki-laki maupun perempuan.
- c. Membagi pasar menjadi kelompok sosial yaitu jasa cuci mobil *SO CLEAN CAR WASH* melayani kelas sosial menengah seperti mahasiswa dan pekerja.

##### 3. *Segmenting psikografis*

Membagi konsumen menjadi kelompok yang berbeda berdasarkan gaya hidup. Cuci mobil keliling ini melayani konsumen dengan berbagai macam *treatment* yang bisa dipilih. Dari hasil responden yang didapat biaya yang dikeluarkan untuk menggunakan jasa cuci mobil keliling ini sebesar Rp 40.000- Rp 49.000

##### 4. *Targeting*

Target yang dipilih oleh cuci mobil keliling *SO CLEAN CAR WASH* adalah penduduk yang berada di Kota Semarang bagian timur dan memiliki kendaraan roda 4 (mobil) dengan kisaran usia 21-30 tahun yang merupakan kalangan menengah, yang berjenis kelamin laki-laki dan

perempuan sebagai target pasarnya, tidak menutup kemungkinan konsumen berasal dari kalangan pekerja dan juga pengusaha seperti rental mobil.

## 5. *Positioning*

Cuci mobil keliling *SO CLEAN CAR WASH* memberikan pelayanan cuci mobil yang bisa dipanggil kerumah tanpa antri dan menunggu lama dengan hasil cucian yang cepat dan tetap bersih dengan hasil maksimal.

Cuci mobil keliling *SO CLEAN CAR WASH* menggunakan alat dan bahan yang berkualitas sehingga tidak membuat *cat* mobil rusak maupun kusam.

### 4.3.2 Bauran pemasaran (*marketing mix*)

#### a. *Product* (produk)

Produk yang ditawarkan oleh *SO CLEAN CAR WASH* adalah jasa cuci mobil keliling dimana masyarakat tidak perlu mengantri dan membawa mobilnya ke tempat cucian mobil lagi, di *SO CLEAN CAR WASH* terdapat beberapa *treatment* yang disediakan yaitu cuci *vacuum*, cuci *vacuum* + jamur kaca, cuci *vacuum* + jamur kaca + poles *body* eksterior, poles *body* eksterior.

#### b. *Price* (harga)

Harga jasa pencucian mobil yang ditawarkan oleh *SO CLEAN CAR WASH* kepada konsumen diperoleh dari perhitungan HPP (Harga Pokok Produksi).

**Tabel 4.14 Produk dan Harga yang Ditawarkan**

| NO | TREATMENT   | HARGA       |
|----|---|-------------|
| 1. | Cuci <i>vacuum</i>  | Rp. 35.000  |
| 2. | Cuci <i>vacuum</i> + jamur kaca                               | Rp. 50.000  |
| 3. | Cuci <i>vacuum</i> + jamur kaca + poles <i>body</i> eksterior | Rp. 450.000 |
| 4. | Poles <i>body</i> eksterior                                   | Rp. 430.000 |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

c. *Place* (tempat)

Usaha jasa cuci mobil keliling ini didirikan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam mencuci mobil secara praktis, oleh karena itu kantor dari jasa cuci mobil keliling ini bertempat di daerah yang strategis yang dekat dengan perumahan, perkantoran.

**GAMBAR 4.1 Kantor SO CLEAN CAR WASH**



d. **Promotion (promosi)**

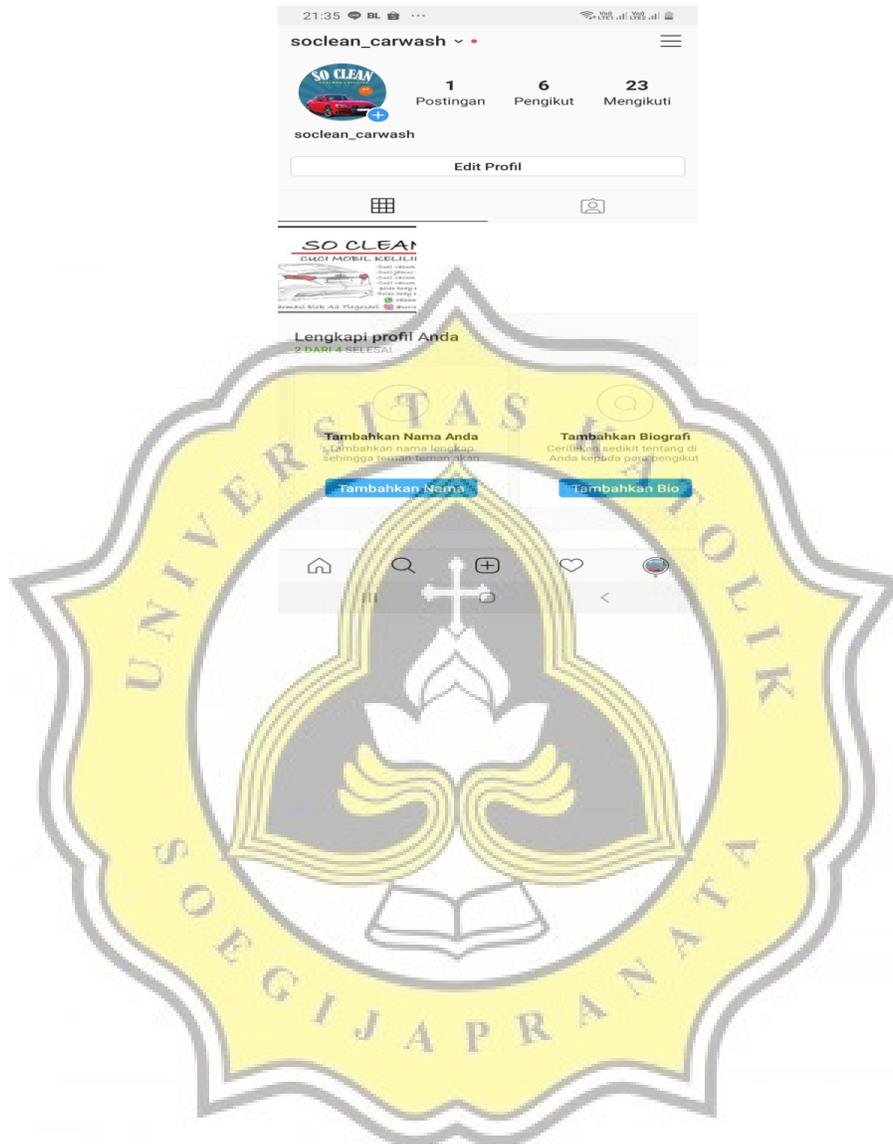
Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan *SO CLEAN CAR WASH* untuk lebih memperkenalkan cuci mobil keliling ini kepada masyarakat melalui berbagai media yaitu media cetak (brosur), media sosial (*instagram, whatsapp*).

GAMBAR 4.2 Logo *SO CLEAN CAR WASH*



GAMBAR 4.3 *SO CLEAN CAR WASH*



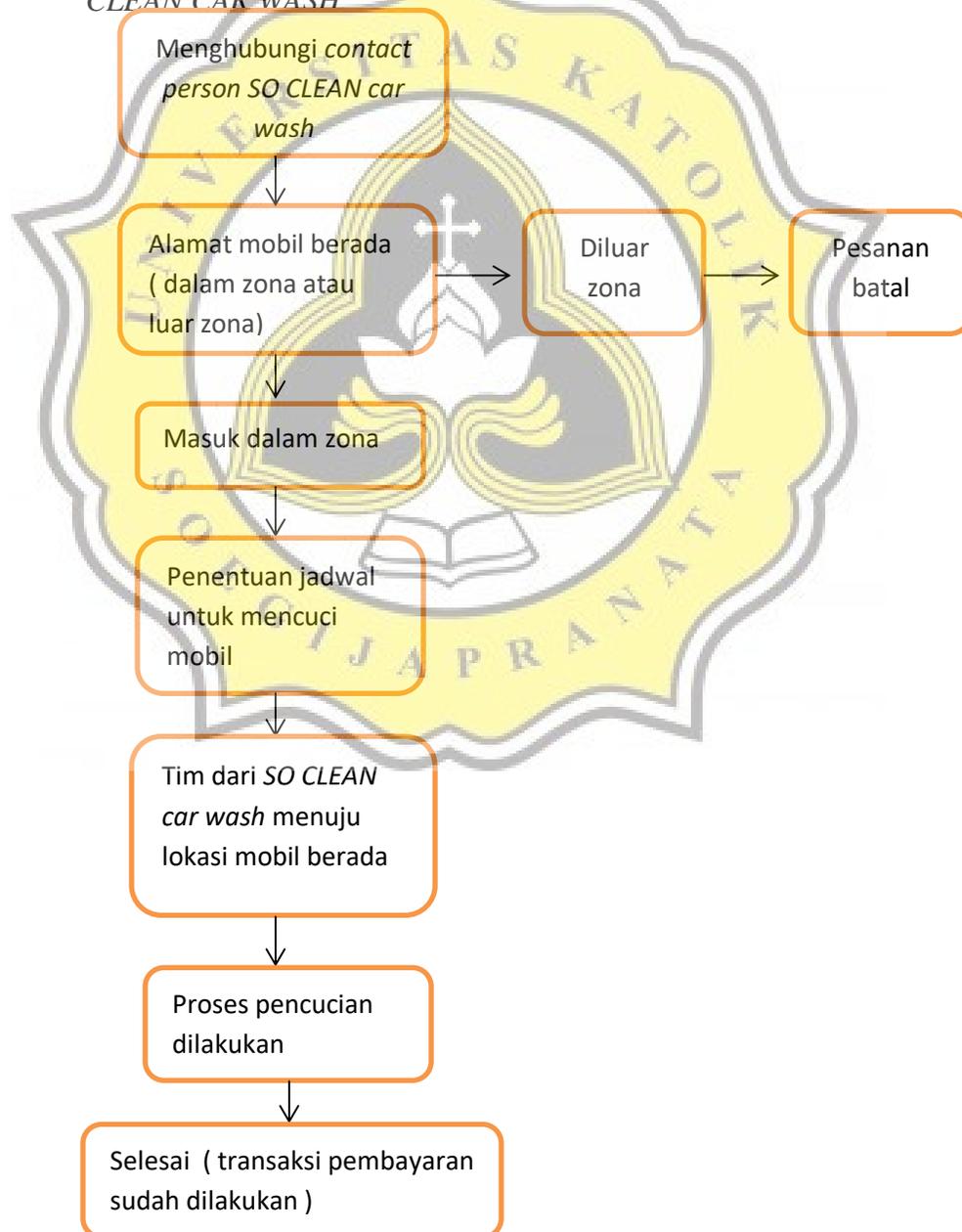
**GAMBAR 4.4 Instagram SO CLEAN CAR WASH**

e. **People (orang)**

Merupakan seluruh karyawan yang bekerja pada *SO CLEAN CAR WASH* baik bagian admin, petugas pencuci, dan pemilik dimana seluruh karyawan yang bekerja harus dapat melayani konsumen dengan baik dan ramah.

f. **Process (proses)**

Merupakan proses atau langkah – langkah dalam pencucian mobil *SO CLEAN CAR WASH*



g. *Physical evidence* (bukti fisik)

Bukti fisik yang ada pada *SO CLEAN CAR WASH* seperti kantor dan peralatan yang dimiliki oleh *SO CLEAN CAR WASH*.

#### 4.3.3 Permintaan dan penawaran

Permintaan menjelaskan bagaimana minat masyarakat terhadap *SO CLEAN CAR WASH* sedangkan penawaran menjelaskan banyaknya yang ditawarkan oleh pesaing lain kepada konsumen.

**Tabel 4.15 Prediksi permintaan konsumen**

| <b>Volume operasi</b>  | <b>2020</b>  | <b>2021</b>  | <b>2022</b>  | <b>2023</b>  | <b>2024</b>  |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Unit cuci <i>vacuum</i>  | 2.520        | 2.646        | 2.778        | 2.917        | 3.063        |
| Unit cuci <i>vacuum</i> + jamur kaca                               | 2.880        | 3.024        | 3.175        | 3.334        | 3.501        |
| Unit cuci <i>vacuum</i> + jamur kaca + poles <i>body</i> eksterior | 36           | 38           | 40           | 42           | 44           |
| Poles <i>body</i> eksterior  | 60           | 63           | 66           | 69           | 72           |
| <b>Total volume operasi</b>  | <b>5.496</b> | <b>5.771</b> | <b>6.059</b> | <b>6.362</b> | <b>6.680</b> |

\*Kenaikan tiap tahun sebesar 5%

#### 4.3.4 Biaya pemasaran

Biaya pemasaran tahun pertama *SO CLEAN CAR WASH* mengalokasikan dana sebesar Rp 900.000 untuk biaya pemasaran berupa brosur. Dengan Rp 900.000 mendapatkan 6 rim (3.000 lembar) brosur berwarna yang siap dibagikan selama setahun, brosur akan dibagikan pada tempat yang benar - benar strategis.

**Tabel 4.16 Biaya Pemasaran 5 Tahun**

| <b>Biaya Pemasaran</b>   | <b>2020</b>    | <b>2021</b>    | <b>2022</b>    | <b>2023</b>    | <b>2024</b>      |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Brosur berwarna sebanyak 6 rim (3.000lembar) yang akan dibagikan selama setahun @150.000/rim | <b>900.000</b> | <b>926.820</b> | <b>954.439</b> | <b>982.881</b> | <b>1.012.171</b> |

\*Kenaikan tiap tahun sebesar 2,98%

<https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/default.aspx>

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2020

#### **4.4 Aspek Operasi**

Aspek yang menjelaskan mengenai proses pengelolaan usaha dan kebutuhan yang diperlukan.

##### **4.4.1 Lokasi**

Lokasi kantor usaha cuci mobil keliling *SO CLEAN CAR WASH* berada di ruko SMK Farmasi blok A2 Tlogosari. Dimana lokasi tersebut strategis karena berada di dekat wilayah perumahan, perkantoran yang cenderung ramai penduduknya.

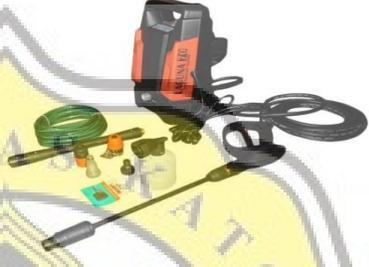
##### **4.4.2 Daerah Pemasaran**

Daerah strategis batas zona yang sudah ditetapkan yaitu Semarang Timur, mencakup seluruh kecamatan Pedurungan, Gayamsari, Tembalang, dan Genuk.

### 4.4.3 Aset Tetap

Merupakan alat dan bahan yang digunakan *SO CLEAN CAR WASH* untuk proses pencucian.

**Tabel 4.17 Alat (aset tetap)**

| No | Nama   | Foto  |
|----|--|---|
| 1. | <i>Jet cleaner low watt</i>  |   |
| 2. | <i>Vacuum cleaner low watt</i>   |  |
| 3. |  |   |

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2020

**Tabel 4.18 Perlengkapan ( aset penolong / bahan cepat habis)**

| No | Nama                  | Foto   |
|----|-----------------------|--|
| 1. | <i>Spons</i>          |    |
| 2. | Kuas                  |   |
| 3. | Kanebo                |  |
| 4. | <i>Lap microfiber</i> |  |

|    |                       |  |
|----|-----------------------|--|
| 5. | Sikat                 |    |
| 6. | Semir ban 1L          |    |
| 7. | Shampoo cuci mobil 1L |   |
| 8. | Obat jamur kaca       |  |

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2020

#### 4.4.4 Tenaga kerja

Tenaga kerja pada *SO CLEAN CAR WASH* terdiri 2 *team* tenaga cuci dimana masing-masing *team* ada 2 orang, dan ada 1 orang bagian admin, dan 1 orang lagi merupakan pemilik sebagai pengelola dan pengambil keputusan dalam bisnis ini. Biaya gaji pemilik Rp. 7.000.000, biaya gaji admin sebesar Rp 1.750.000 dan biaya gaji *team* cuci masing-masing sebesar Rp 1.500.000. Setiap pegawai akan mendapatkan THR sebesar 1x .

**Tabel 4.19 Biaya tenaga kerja langsung 5 tahun**

| Keterangan                    | 2020       | 2021       | 2022       | 2023        | 2024        |
|-------------------------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| Biaya gaji tim cuci (4 orang) | 78.000.000 | 85.800.000 | 94.380.000 | 103.818.000 | 114.199.800 |

Sumber : Data primer yang telah diolah (2020)

1. Biaya tenaga kerja langsung tim cuci 4 orang @Rp 1.500.000 = Rp 6.000.000 x 13 ( 12 bulan + 1 x THR) = Rp 78.000.000
2. Kenaikan tiap tahun sebesar 10%.

**Tabel 4.20 Biaya gaji karyawan 5 tahun**

| Keterangan                  | 2020       | 2021       | 2022       | 2023       | 2024       |
|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Biaya gaji karyawan (admin) | 22.750.000 | 25.025.000 | 27.527.500 | 30.280.250 | 33.308.275 |

1. Biaya gaji karyawan (admin) 1 orang @Rp 1.750.000 x 13 (12 bulan + 1 x THR) = Rp 22.750.000
2. Kenaikan tiap tahun sebesar 10%

**Tabel 4.21 Biaya gaji pemilik 5 tahun**

| Keterangan         | 2020       | 2021       | 2022       | 2023       | 2024       |
|--------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Biaya gaji pemilik | 91.000.000 | 91.000.000 | 91.000.000 | 91.000.000 | 91.000.000 |

1. Biaya gaji pemilik 1 orang @Rp 7.000.000 x 13 ( 12 bulan + 1 x THR) =  
Rp 91.000.000
2. Tidak ada kenaikan tiap tahun

#### 4.4.5 Fasilitas pengangkutan

Fasilitas pengangkutan yang digunakan untuk operasional setiap kali menjalankan jasa cuci mobil pada *SO CLEAN CAR WASH* yaitu menggunakan motor tossa.

**Tabel 4.22 Fasilitas pengangkutan (motor tossa)**

| No | Nama        | Foto  |
|----|-------------|---|
| 1. | Motor tossa |  |

#### 4.4.6 Fasilitas tenaga listrik dan air

Dengan sistem keliling atau mencuci mobil di tempat konsumen maka listrik dan air akan dibebankan kepada pengguna jasa dan dari pihak *SO CLEAN CAR WASH* juga menggunakan peralatan yang *low watt* sehingga tidak terlalu membebankan konsumen dan meminimalisir penggunaan air.

#### 4.4.7 Proses produksi



#### 4.4.8 Manajemen operasi

##### 4.4.8.1 Perencanaan

Perencanaan meliputi anggaran yang mendetail seperti pembelian alat dan bahan baku guna menunjang proses pelaksanaan bisnis.

**Tabel 4.23 Perincian alat (aset tetap)**

| No | Nama                      | Foto   | Harga  |
|----|---------------------------|--|--|
| 1. | 3 Jet cleaner<br>low watt |    | @ Rp 750.000<br>Rp 750.000 X 3<br>= Rp 2.250.000 |
| 2. | 3 Vacuum cleaner low watt |  | @ Rp 650.000<br>Rp 650.000 X 3<br>= Rp 1.950.000 |
| 3. | 3 Alat poles low watt     |  | @ Rp 300.000<br>Rp 300.000 X 3<br>= Rp 900.000   |

|    |                     |  |  |
|----|---------------------|--|--|
| 4. | 3 Motor tossa       |   | <p>@ Rp 23.000.000<br/> Rp 23.000.000 X 3<br/> = Rp 69.000.000</p> |
| 5. | Komputer            |   | Rp 3.000.000   |
| 6. | Kipas angin         |    | <p>@ Rp 300.000<br/> Rp 300.000 X 2<br/> = Rp 600.000</p>          |
| 7. | Dispenser           |  <p>tombol + pengaman</p> <p>tabung stainless steel</p> | Rp 800.000   |
| 8. | Meja & kursi kantor |   | Rp 1.500.000   |

Sumber : Data sekunder yang diolah (2020)

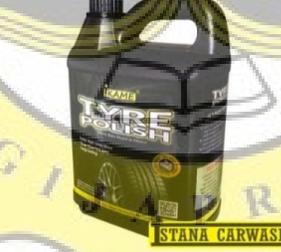
**Tabel 4.24 Biaya Penyusutan / Tahun**

| <b>Aset tetap</b>              | <b>Unit</b> | <b>UE</b> | <b>@</b>   | <b>Total</b>      | <b>Bi.peny/thn</b> |
|--------------------------------|-------------|-----------|------------|-------------------|--------------------|
| <i>Jet cleaner low watt</i>    | 3           | 8         | 750.000    | 2.250.000         | 281.250            |
| <i>Vacuum cleaner low watt</i> | 3           | 8         | 650.000    | 1.950.000         | 243.750            |
| <i>Alat poles low watt</i>     | 3           | 8         | 300.000    | 900.000           | 112.500            |
| Motor tossa                    | 3           | 4         | 23.000.000 | 69.000.000        | 17.250.000         |
| Komputer                       | 1           | 4         | 3.000.000  | 3.000.000         | 750.000            |
| Kipas angin                    | 2           | 8         | 300.000    | 600.000           | 75.000             |
| Dispenser                      | 1           | 4         | 800.000    | 800.000           | 200.000            |
| Meja & kursi kantor            | 1           | 4         | 1.500.000  | 1.500.000         | 375.000            |
| <b>Total</b>                   |             |           |            | <b>80.000.000</b> | <b>19.287.500</b>  |

Sumber : Data sekunder yang diolah (2020)

**Tabel 4.25 Perincian Bahan Penolong (aset penolong / bahan cepat habis)**

| No | Nama           | Foto  | Harga                                       |
|----|----------------|---|---|
| 1. | 4 <i>Spons</i> |  | @ Rp 10.000<br>Rp 10.000 X 4<br>= Rp 40.000 |
| 2. | 2 Kuas         |  | @ Rp 6.000<br>Rp 6.000 X 2<br>= Rp 12.000   |

|    |                            |   |   |
|----|----------------------------|---|---|
| 3. | 4 Kanebo                   |    | <p>@ Rp 20.000<br/> Rp 20.000 X 4<br/> = Rp 80.000</p>  |
| 4. | 4 Lap<br><i>microfiber</i> |    | <p>@ Rp 10.000<br/> Rp 10.000 X 4<br/> = Rp 40.000</p>  |
| 5. | 2 Sikat                    |   | <p>@ Rp 3.000<br/> Rp 3.000 X 2<br/> = Rp 6.000</p>     |
| 6. | 2 Semir ban 1L             |  | <p>@ Rp 25.000<br/> Rp 25.000 X 2<br/> = Rp 50.000</p>  |
| 7. | 8 Shampoo cuci mobil 1L    |  | <p>@ Rp 20.000<br/> Rp 20.000 X 8<br/> = Rp 160.000</p> |

|    |                   |   |  |
|----|-------------------|---|--|
| 8. | 2 Obat jamur kaca |  | @ Rp 95.000<br>Rp 95.000 X 2<br>= Rp 190.000 |
|----|-------------------|---|--|

Sumber : Data sekunder yang diolah (2020)

**Tabel 4.26 Total Perlengkapan (aset penolong / bahan cepat habis)**

| Bahan Penolong                     | Unit | @         | Total      |
|------------------------------------|------|-----------|------------|
| <i>Spons</i>                       | 4    | Rp 10.000 | Rp 40.000  |
| Kuas                               | 2    | Rp 6.000  | Rp 12.000  |
| Kanebo                             | 4    | Rp 20.000 | Rp 80.000  |
| Lap <i>microfiber</i>              | 4    | Rp 10.000 | Rp 40.000  |
| Sikat                              | 2    | Rp 3.000  | Rp 6.000   |
| Semir ban 1L                       | 2    | Rp 25.000 | Rp 50.000  |
| Shampoo cuci mobil 1L              | 8    | Rp 20.000 | Rp 160.000 |
| Obat jamur kaca                    | 2    | Rp 95.000 | Rp 190.000 |
| Total biaya bahan penolong / bulan |      |           | Rp 578.000 |

Sumber : Data sekunder yang diolah (2020)

**Tabel 4.27 Biaya Bahan Penolong (aset penolong / bahan cepat habis) 5 tahun**

| 2020         | 2021         | 2022         | 2023         | 2024         |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Rp 6.936.000 | Rp 7.142.693 | Rp 7.355.545 | Rp 7.574.740 | Rp 7.800.467 |

\*Kenaikan tiap tahun sebesar 2,98%

<https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/default.aspx>

Sumber : Data Sekunder yang diolah 2020

#### 4.4.8.2 Pengorganisasian

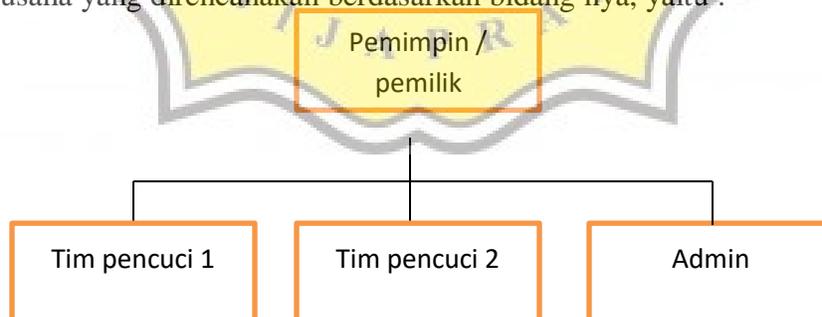
Langkah dalam kegiatan itu yaitu dengan mengadakan pembagian pekerjaan / tugas yang jelas antar pekerja.

##### Keterangan tugas :

1. Pemimpin / pemilik bertugas menjadi penanggung jawab atas keseluruhan berlangsungnya bisnis jasa ini dan merupakan pengambil keputusan atas bisnis ini dan bertanggung jawab atas kinerja karyawan.
2. Tim pencuci 1 dan 2 bertugas langsung dilapangan untuk memberikan jasa layanan cuci mobil konsumen dan bertanggung jawab atas perawatan peralatan yang digunakan dan melaporkan stok bahan baku (bahan penolong/bahan cepat habis).
3. Admin bertugas menerima orderan dari konsumen dan membuat jadwal serta menerima setoran dan pencatatan pembayaran setelah jasa dilakukan.

#### 4.4.8.3 Pengadaan tenaga kerja

Meliputi pembentukan struktur organisasi sebagai cara pengelolaan usaha yang direncanakan berdasarkan bidangnya, yaitu :



#### 4.4.8.4 Pelaksanaan pengarahan

Memberikan instruksi kepada karyawan untuk memberikan pelayanan kepada konsumen sesuai SOP, melaksanakan *briefing* sebelum memulai

pekerjaan, memotivasi karyawan agar karyawan merasa diperhatikan oleh perusahaan dan dapat memberi dampak baik bagi kinerja karyawan, dan melakukan evaluasi kesulitan atau masalah yang dialami karyawan selama melakukan jasa pelayanan setiap seminggu sekali agar ketika ada masalah dapat ditangani secara tanggap.

#### **4.4.8.5 Pelaksanaan pengawasan**

Melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan salah satunya dengan berkomunikasi kepada konsumen mengenai kepuasan hasil jasa cuci mobil ini dan pelayanan karyawan terhadap konsumen. Jika hasilnya kurang memuaskan bisa langsung dilakukan evaluasi kepada karyawan. Mengamati jumlah konsumen apakah mencapai target yang di tentukan atau tidak.

### **4.5 Aspek sumber daya manusia**

#### **4.5.1 Perencanaan SDM**

Membangun hubungan baik antara pemilik dan karyawan dengan cara mengayomi karyawannya dan dapat menjadi negosiator sehingga dapat mengatasi konflik – konflik yang dialami oleh karyawan. Sebagai seorang pemilik harus dapat menerima usulan dari para karyawan dan konsumennya untuk menjadikan usaha lebih baik, dapat menumbuhkan sikap saling percaya antar karyawan dan pemilik sehingga karyawan bekerja dengan nyaman.

#### **4.5.2 Analisis pekerjaan**

Analisis pekerjaan dibagi menjadi dua *job description* dan *job specification* yang dijelaskan sebagai berikut :

1. *Job description* :
  - a. Pemilik
  - b. Tim Pencuci
  - c. Admin

## 2. Job specification

**Tabel 4.28 Job specification**

| Pemilik   | Tim pencuci   | Admin   |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bertanggung jawab</li> <li>- Jujur</li> <li>- Mampu mengelola bisnis dengan baik</li> <li>- Dapat mengambil keputusan secara bijak</li> <li>- Dapat melihat peluang</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jujur</li> <li>- Bertanggung jawab</li> <li>- Pria</li> <li>- Mampu bekerja dalam tim</li> <li>- Giat bekerja</li> <li>- Umur maksimal 30 tahun</li> <li>- Diutamakan mengerti masalah mobil</li> <li>- Memiliki sim c</li> <li>- Mampu mengendarai motor / tossa</li> <li>- Pendidikan minimal SMA</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jujur</li> <li>- Bertanggung jawab</li> <li>- Wanita</li> <li>- Giat bekerja</li> <li>- Umur Maksimal 30 tahun</li> <li>- Mampu mengoperasikan komputer terutama <i>ms.word</i> dan <i>ms.excel</i></li> <li>- Pendidikan minimal SMA</li> </ul> |

Sumber : Data sekunder yang telah diolah (2020)

### 4.5.3 Rekrutmen dan seleksi

Proses rekrutmen *SO CLEAN CAR WASH* dengan mengiklankan lowongan pekerjaan melalui media massa seperti iklan koran dan media sosial.

Proses seleksi melalui tahapan – tahapan yaitu yang pertama menyeleksi dokumen apakah sudah memenuhi syarat seperti pada *job specification* setelah itu lanjut pada tahap selanjutnya wawancara langsung dengan *owner* selaku pemimpin juga pemilik perusahaan dan yang terakhir yaitu masuk pada tahap tes kemampuan sesuai *job description* nya masing – masing.

#### 4.5.4 Kompensasi

Dalam bisnis ini kompensasi dibagi menjadi dua yaitu kompensasi langsung yang berupa *financial* atau bonus atas prestasi kerja karyawan yang diberikan secara langsung kepada karyawan dan yang kedua yaitu kompensasi tidak langsung yang berupa cuti, tunjangan, dan fasilitas.



## 4.6.Aspek Keuangan

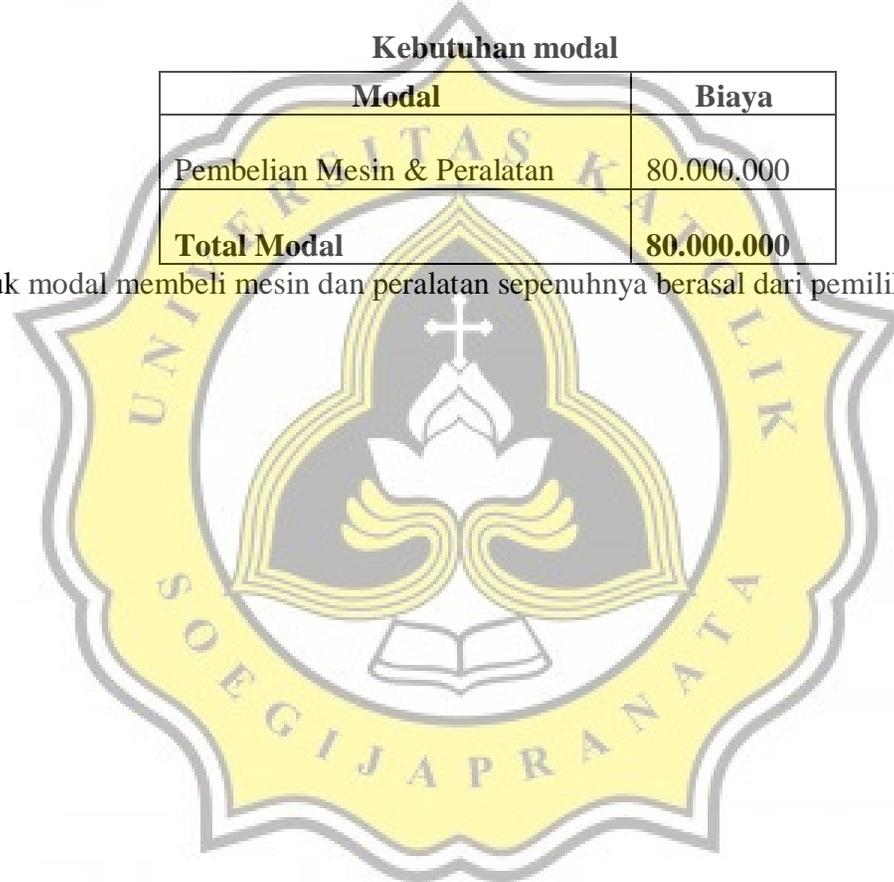
### 4.6.1

**Tabel 4.29**

**Kebutuhan modal**

| <b>Modal</b>                | <b>Biaya</b>      |
|-----------------------------|-------------------|
| Pembelian Mesin & Peralatan | 80.000.000        |
| <b>Total Modal</b>          | <b>80.000.000</b> |

\* Kebutuhan dana untuk modal membeli mesin dan peralatan sepenuhnya berasal dari pemilik sendiri.



## 4.6.2 Proyeksi laba - rugi

**Tabel 4.30**  
**Estimasi Laporan Laba Rugi**

**SO CLEAN CAR WASH**

|                                    | <b>2020</b>        | <b>2021</b>        | <b>2022</b>        | <b>2023</b>        | <b>2024</b>        |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Pendapatan Jasa</b>             | <b>274.200.000</b> | <b>287.910.000</b> | <b>302.305.500</b> | <b>317.420.775</b> | <b>333.291.814</b> |
| <b>Biaya Operasional</b>           |                    |                    |                    |                    |                    |
| Biaya Sewa Bangunan                | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         |
| Biaya Perlengkapan                 | 6.936.000          | 7.142.693          | 7.355.545          | 7.574.740          | 7.800.468          |
| Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan | 19.287.500         | 19.287.500         | 19.287.500         | 19.287.500         | 712.500            |
| Biaya Pemeliharaan Mesin           | 6.000.000          | 6.178.800          | 6.362.928          | 6.552.544          | 6.747.809          |
| Biaya Gaji Karyawan                | 191.750.000        | 201.825.000        | 212.907.500        | 225.098.250        | 238.508.075        |
| Biaya Pemasaran                    | 900.000            | 926.820            | 954.439            | 982.882            | 1.012.171          |
| Biaya Listrik & Air                | 6.500.000          | 6.693.700          | 6.893.172          | 7.098.589          | 7.310.127          |
| Biaya Internet                     | 3.600.000          | 3.707.280          | 3.817.757          | 3.931.526          | 4.048.686          |
| Biaya Lain-lain                    | 12.600.000         | 12.975.480         | 13.362.149         | 13.760.341         | 14.170.400         |
| Biaya Pendirian Usaha              | 2.700.000          |                    |                    |                    |                    |
| <b>Total Biaya Operasional</b>     | <b>265.273.500</b> | <b>273.737.273</b> | <b>285.940.991</b> | <b>299.286.372</b> | <b>295.310.235</b> |
| <b>Lab Kotor (EBT)</b>             | <b>8.926.500</b>   | <b>14.172.727</b>  | <b>16.364.509</b>  | <b>18.134.403</b>  | <b>37.981.579</b>  |
| Pajak (0,5%)                       | <b>1.371.000</b>   | <b>1.439.550</b>   | <b>1.511.528</b>   | <b>1.587.104</b>   | <b>1.666.459</b>   |

|                          |                  |                   |                   |                   |                   |
|--------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Laba Bersih (EAT)</b> | <b>7.555.500</b> | <b>12.733.177</b> | <b>14.852.981</b> | <b>16.547.300</b> | <b>36.315.120</b> |
|--------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|

\* Bi. Lain - lain adalah biaya bensin (Rp. 40.000 per hari) + ganti oli tossa (Rp. 100.000 per 2 bulan) + Nota + Bolpoin (Rp. 75.000 per bulan)

\*PP 23 tahun 2018: Pajak UMKM 0.5%

\*perhitungan pada lampiran 4 halaman 80

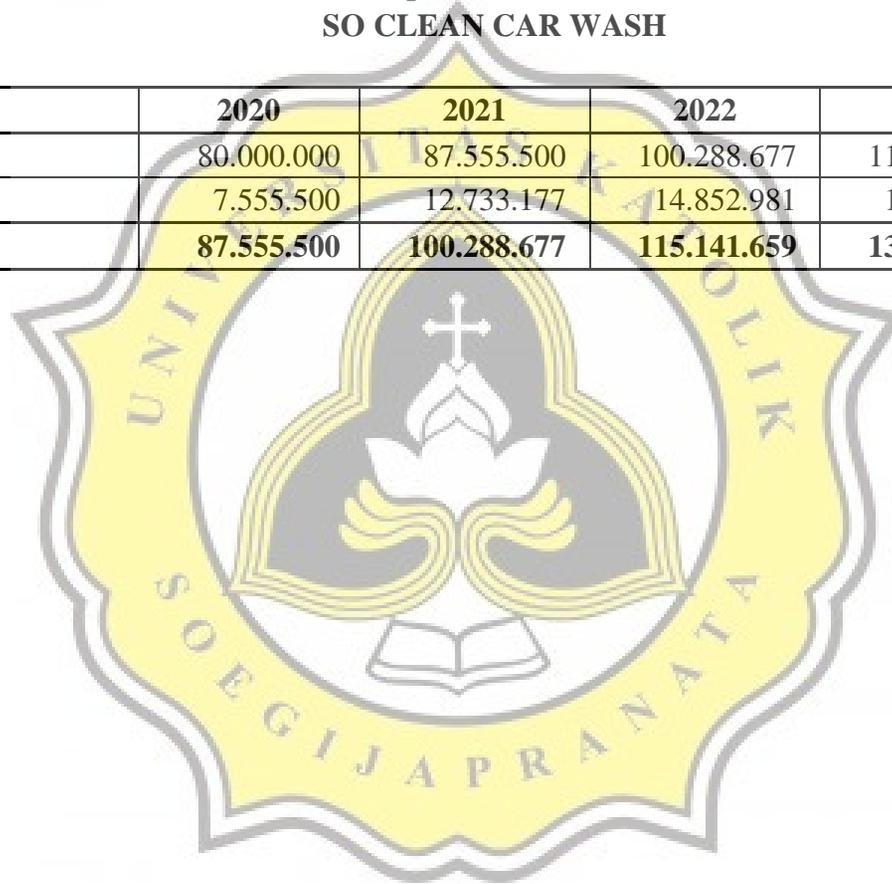
Dilihat pada tabel estimasi laba rugi pada tahun 2020 memiliki pendapatan sebesar Rp 274.200.000 dan mengeluarkan biaya operasional sebesar Rp 265.273.500 , untuk menghitung laba kotor maka pendapatan (274.200.000) - biaya operasional (265.273.500) = 8.926.500 kemudian dikurangi pajak 0,5% (1.371.000) menjadi laba bersih (7.555.500) kemudian tahun 2021 memiliki pendapatan (287.910.000) – biaya operasional (273.737.273) = laba kotor (14.172.727) kemudian dikurangi 0,5% (1.439.550) menjadi laba bersih (12.733.177), pada tahun 2022 pendapatan (302.305.500) – biaya operasional (285.940.991) = laba kotor (16.364.509) kemudian dikurangi pajak 0,5% (1.511.528 ) menjadi laba bersih (14.852.981), pada tahun 2023 pendapatan (317.420.775) – biaya operasional (299.286.372) = laba kotor (18.134.403) dikurangi pajak 0,5% (1.587.104) menjadi laba bersih (16.547.300), pada tahun 2024 pendapatan (333.291.814) – biaya operasional (295.310.235) = laba kotor (37.981.579) kemudian dikurangi pajak 0,5% (1.666.459) menjadi laba bersih (36.315.120).

#### 4.6.3 Estimasi Laporan Perubahan Modal

**Tabel 4.31**

**Estimasi Laporan Perubahan Modal  
SO CLEAN CAR WASH**

|                           | <b>2020</b>       | <b>2021</b>        | <b>2022</b>        | <b>2023</b>        | <b>2024</b>        |
|---------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Modal Awal 1 Jan          | 80.000.000        | 87.555.500         | 100.288.677        | 115.141.659        | 131.688.958        |
| Laba Bersih               | 7.555.500         | 12.733.177         | 14.852.981         | 16.547.300         | 36.315.120         |
| <b>Modal Akhir 31 Des</b> | <b>87.555.500</b> | <b>100.288.677</b> | <b>115.141.659</b> | <b>131.688.958</b> | <b>168.004.078</b> |



## 4.6.4 Neraca

Tabel 4.32

**Estimasi NERACA  
SO CLEAN CAR WASH**

|                         | 2020              | 2021               | 2022               | 2023               | 2024               |
|-------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Aktiva</b>           |                   |                    |                    |                    |                    |
| Kas                     | 26.843.000        | 58.863.677         | 93.004.159         | 128.838.958        | 165.866.578        |
| Aktiva Tetap            | 80.000.000        | 60.712.500         | 41.425.000         | 22.137.500         | 2.850.000          |
| Penyusutan Aktiva Tetap | (19.287.500)      | (19.287.500)       | (19.287.500)       | (19.287.500)       | (712.500)          |
| <b>Total Aktiva</b>     | <b>87.555.500</b> | <b>100.288.677</b> | <b>115.141.659</b> | <b>131.688.958</b> | <b>168.004.078</b> |
| <b>Passiva</b>          |                   |                    |                    |                    |                    |
| Modal Sendiri           | 87.555.500        | 100.288.677        | 115.141.659        | 131.688.958        | 168.004.078        |
| Hutang                  |                   |                    |                    |                    |                    |
| <b>Total Passiva</b>    | <b>87.555.500</b> | <b>100.288.677</b> | <b>115.141.659</b> | <b>131.688.958</b> | <b>168.004.078</b> |

## 4.6.5 Laporan Arus Kas

Tabel 4.33

**Estimasi Laporan Arus Kas  
SO CLEAN CAR WASH**

|                             | 2020               | 2021               | 2022               | 2023               | 2024               |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Kas Masuk</b>            |                    |                    |                    |                    |                    |
| Pendapatan Jasa             | 274.200.000        | 287.910.000        | 302.305.500        | 317.420.775        | 333.291.814        |
| Modal Awal                  | 80.000.000         |                    |                    |                    |                    |
| <b>Total Kas Masuk</b>      | <b>354.200.000</b> | <b>287.910.000</b> | <b>302.305.500</b> | <b>317.420.775</b> | <b>333.291.814</b> |
| <b>Kas Keluar</b>           |                    |                    |                    |                    |                    |
| Pembelian Mesin & Peralatan | 80.000.000         |                    |                    |                    |                    |
| Biaya Sewa Bangunan         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         | 15.000.000         |
| Biaya Perlengkapan          | 6.936.000          | 7.142.693          | 7.355.545          | 7.574.740          | 7.800.468          |
| Biaya Pemeliharaan Mesin    | 6.000.000          | 6.178.800          | 6.362.928          | 6.552.544          | 6.747.809          |
| Biaya Gaji Karyawan         | 191.750.000        | 201.825.000        | 212.907.500        | 225.098.250        | 238.508.075        |
| Biaya Pemasaran             | 900.000            | 926.820            | 954.439            | 982.882            | 1.012.171          |
| Biaya Listrik & Air         | 6.500.000          | 6.693.700          | 6.893.172          | 7.098.589          | 7.310.127          |
| Biaya Internet              | 3.600.000          | 3.707.280          | 3.817.757          | 3.931.526          | 4.048.686          |
| Biaya Lain-lain             | 12.600.000         | 12.975.480         | 13.362.149         | 13.760.341         | 14.170.400         |
| Biaya Pendirian Usaha       | 2.700.000          | -                  | -                  | -                  | -                  |
| Pajak (0,5%)                | 1.371.000          | 1.439.550          | 1.511.528          | 1.587.104          | 1.666.459          |
| <b>Total Kas Keluar</b>     | <b>327.357.000</b> | <b>255.889.323</b> | <b>268.165.019</b> | <b>281.585.975</b> | <b>296.264.194</b> |
| <b>Selisih Kas</b>          | <b>26.843.000</b>  | <b>32.020.677</b>  | <b>34.140.481</b>  | <b>35.834.800</b>  | <b>37.027.620</b>  |
| <b>Saldo Awal</b>           |                    | <b>26.843.000</b>  | <b>58.863.677</b>  | <b>93.004.159</b>  | <b>128.838.958</b> |
| <b>Saldo Akhir</b>          | <b>26.843.000</b>  | <b>58.863.677</b>  | <b>93.004.159</b>  | <b>128.838.958</b> | <b>165.866.578</b> |

#### 4.6.6 Net Present Value

**Tabel 4.34**  
**Net Present Value**

|                    | Tahun ke -  |            |            |            |            |
|--------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
|                    | 1           | 2          | 3          | 4          | 5          |
| Cash flow          | 26.843.000  | 32.020.677 | 34.140.481 | 35.834.800 | 37.027.620 |
| Disc Factor (4,5%) | 0,9569      | 0,9157     | 0,8763     | 0,8386     | 0,8025     |
| Present Value      | 25.687.081  | 29.322.293 | 29.917.188 | 30.049.678 | 29.712.852 |
| Total Preset Value | 144.689.092 |            |            |            |            |
| Initial Investment | 80.000.000  |            |            |            |            |
| Net Present Value  | 64.689.092  |            |            |            |            |

Keterangan :

1. Discount factor = SBI 4,5% pada April 2020  
<https://www.bi.go.id/id/moneter/obligasi-negara/Default.aspx>
2. Cash flow = EAT + Depresiasi
3. Present Value = Cash flow x Discount Factor
4. *Initial Investment* = Investasi awal
5. NPV = Total PV – Investasi awal
6. Nilai *Net Present Value* 64.689.092 menunjukkan positif maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (diterima).

#### 4.6.7 Profitability Index

**Tabel 4.35**

#### *Profitability Index*

| Profitability Index |             |
|---------------------|-------------|
| Total Present Value | 144.689.092 |
| Initial Investment  | 80.000.000  |
| Profitability Index | 1,81        |

Nilai *Profitability Index* 1,81 > 1 maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak (diterima), dimana *Total Present Value* yang dihasilkan proyek investasi tersebut lebih besar dari *Initial Investment*.

#### 4.6.8 Payback Period

**Tabel 4.36**

#### *Payback Period*

| <i>Payback Periode</i> |            |
|------------------------|------------|
| Initial Investment     | 80.000.000 |
| Cash flow th ke 1      | 26.843.000 |
| Belum tertutup         | 53.157.000 |
| Cash flow th ke 2      | 32.020.677 |
| Belum tertutup         | 21.136.323 |
| Cash flow th ke 3      | 34.140.481 |
| Sudah tertutup         | 0,6        |
| <i>Payback Periode</i> | 2,6        |

*Payback Period* 2 tahun 6 bulan < jangka waktu umur ekonomis proyek 5 tahun maka usulan proyek investasi tersebut dinyatakan layak.



#### 4.6.9 Internal Rate of Return

**Tabel 4.37 Internal Rate of Return**

|                     | Tahun ke -  |            |            |            |            |
|---------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
|                     | 1           | 2          | 3          | 4          | 5          |
| Cash flow           | 26.843.000  | 32.020.677 | 34.140.481 | 35.834.800 | 37.027.620 |
| Disc Factor (4,5%)  | 0,9569      | 0,9157     | 0,8763     | 0,8386     | 0,8025     |
| Present Value       | 25.687.081  | 29.322.293 | 29.917.188 | 30.049.678 | 29.712.852 |
| Total Preset Value  | 144.689.092 |            |            |            |            |
| Initial Investment  | 80.000.000  |            |            |            |            |
| Net Present Value   | 64.689.092  |            |            |            |            |
| Cash flow           | 26.843.000  | 32.020.677 | 34.140.481 | 35.834.800 | 37.027.620 |
| Disc Factor (28,6%) | 0,7776      | 0,6047     | 0,4702     | 0,3656     | 0,2843     |
| Present Value       | 20.873.250  | 19.361.927 | 16.052.650 | 13.102.106 | 10.527.396 |
| Total Preset Value  | 79.917.329  |            |            |            |            |
| Initial Investment  | 80.000.000  |            |            |            |            |
| Net Present Value   | (82.671)    |            |            |            |            |

$$\text{IRR} = 4,50\% + \frac{64.689.092}{64.689.092 - (82.671)} \times (28,6\% - 4,5\%)$$

$$\text{IRR} = 4,50\% + 24\% = 28,6\%$$

IRR : 28,6% > 4,5%, LAYAK

