

## LAMPIRAN

### LAMPIRAN 1 KUESIONER PENGGUNA JASA

(Lembar untuk pengguna jasa)

#### Identitas Responden

1. No. Responden :
2. Nama :
3. Alamat :
4. Usia :
5. Jenis kelamin :
6. Pekerjaan :

#### Daftar Pertanyaan

1. Apakah anda rutin mencuci mobil?
  - a. Ya
  - b. Tidak
  - c. Jarang
2. Seberapa sering anda menggunakan jasa layanan cuci mobil keliling?
  - a. Setiap hari
  - b. Seminggu sekali
  - c. Sebulan sekali
  - d. Tidak tentu
3. Apakah jasa pencucian mobil dengan sistem panggilan memudahkan anda?
  - a. Ya
  - b. Tidak
4. Dari mana anda mengetahui jasa cuci mobil keliling?
  - a. Media sosial

- b. Teman / saudara
  - c. Brosur
  - d. Lainnya....
5. Apakah hasil dari pencucian dengan sistem keliling memuaskan?
- a. Ya
  - b. Tidak
6. Apakah harga menjadi pertimbangan ketika menggunakan jasa cuci mobil dengan sistem keliling?
- a. Ya
  - b. Tidak
7. Berapakah *budget* yang anda keluarkan untuk menggunakan jasa cuci mobil keliling?
- a. 30.000 – 39.000
  - b. 40.000 – 49.000
  - c. > 50.000
8. Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan jasa cuci mobil keliling?
- a. Sangat memuaskan
  - b. Cukup memuaskan
  - c. Tidak memuaskan
9. Mengapa anda memilih menggunakan jasa cuci mobil keliling?
- a. Tidak perlu mengantre terlalu lama
  - b. Keterbatasan waktu
  - c. Praktis
  - d. Lainnya....
10. Setelah anda menggunakan jasa cuci mobil keliling, apakah anda ingin merekomendasikan kepada teman / saudara anda?
- a. Ya
  - b. Tidak

Keterangan : 1 = a, 2 = b, 3 = c, 4 = d

No	Nama	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan	Rutin mencuci	Penggunaan layanan jasa	Apakah jasa ini memudahkan	Dari mana mengetahui layanan jasa	Hasil cucian memuaskan	Pertimbangan harga	Budget	Pendapat mengenai jasa	Mengapa memilih jasa ini	Apakah ingin direkomendasikan
1	Christi	27	P	IRT	1	2	1	1	1	1	2	1	3	1
2	Ditya	28	L	PNS	1	2	1	1	1	1	3	1	2	1
3	Yosep	22	L	Mahasiswa	3	3	1	2	1	1	2	2	3	1
4	Himawan	36	L	Swasta	3	3	1	1	1	1	2	1	1	1
5	Daniel	58	L	PNS	1	2	1	2	1	1	2	2	2	1
6	Suroso	57	L	PNS	1	2	1	2	1	1	2	1	3	1
7	Danur	46	L	PNS	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1
8	Badrus	60	L	PNS	3	3	1	2	1	1	2	1	3	1
9	Muinin	60	L	Swasta	1	4	1	2	1	1	2	1	3	1
10	Sudjono	64	L	Pensiuna	1	4	1	2	1	1	2	2	3	1

				n										
11	Gita	21	P	Mahasiswa	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1
12	Catrien	22	P	Mahasiswa	1	2	1	2	1	1	3	1	3	1
13	Surya	26	L	Swasta	3	3	1	1	1	1	2	1	2	1
14	Choirul	22	L	Mahasiswa	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1
15	Leandro	22	L	Mahasiswa	1	2	1	2	1	1	2	2	1	1



**LAMPIRAN 2 KUESIONER PENYEDIA JASA**

(Lembar untuk penyedia jasa)

**Identitas Responden**

1. No. Responden :
2. Nama usaha :
3. Alamat usaha :
4. Nama pemilik :
5. Usia :
6. Jenis kelamin :

**Daftar Pertanyaan**

1. Siapakah target pasar konsumen anda?
  - a. Pemilik usaha rental mobil
  - b. Konsumen yang sibuk dengan pekerjaan
  - c. Lainnya....
2. Dalam 1 minggu ada berapa konsumen yang menggunakan jasa cuci mobil keliling ini?
  - a. 1-5 konsumen
  - b. 6-10 konsumen
  - c. >10 konsumen
3. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda miliki?
  - a. 1-5
  - b. 6-10
  - c. > 10
4. Berapa gaji rata-rata tenaga kerja anda?
  - a. < 1.000.000

- b. 1.000.000 – 2.000.000
- c. > 2.000.000
- d. UMR
5. Apakah bisnis cuci mobil anda menggunakan struktur organisasi?
- a. Ya
- b. Tidak
6. Berapa pendapatan bisnis anda tiap bulan?
- a. < 10.000.000
- b. 10.000.000 – 20.000.000
- c. > 20.000.000

No	Nama usaha	Siapa target konsumen	Dalam 1 minggu ada berapa konsumen	Berapa jumlah tenaga kerja yang dimiliki	Berapa rata-rata gaji karyawan	Apakah bisnis menggunakan struktur organisasi	Pendapatan bisnis tiap tahun
1	Million go wash	2	2	1	2	1	2
2	Clean & Go	2	2	1	2	1	2
3	Go Auto	2	3	1	3	1	3

Keterangan : 1 = a, 2 = b, 3 = c

### LAMPIRAN 3 WAWANCARA

#### Panduan Wawancara

1. Pendahuluan: memperkenalkan diri, menjelaskan tujuan, dan minta izin jika ingin merekam.
2. Pemanasan: pertanyaan awal yang hangat dan mudah.
3. Bagian utama: ajukan pertanyaan berikutnya secara runtut sesuai dengan skenario yang telah dibuat.
4. Cool-off: akhiri dengan pertanyaan mudah untuk menghilangkan tensi.
5. Penutup: ucapan terima kasih.

#### Pertanyaan wawancara

1. Produk jasa apa yang banyak diminati konsumen?
2. Berapa rentang harga yang anda tawarkan kepada konsumen?
3. Promosi apa saja yang sudah anda lakukan untuk mengembangkan bisnis cuci mobil ini?
4. Dengan promosi tersebut apakah memberi dampak peningkatan dalam bisnis anda?
5. Berapa jumlah karyawan dalam bisnis ini?
6. Apakah anda memerlukan tenaga ahli untuk *treatment* tertentu?
7. Apakah anda melakukan *training* terlebih dahulu pada karyawan anda? jelaskan!

### HASIL WAWANCARA PENYEDIA JASA

No	MILLION GO WASH	CLEAN & GO	GO – AUTO
1	Cuci biasa	Cuci biasa	Cuci regular
2	Mulai dari 35.000 – 80.000	Mulai dari 35.000 – 80.000	Mulai dari 40.000 – 190.000
3	Melalui instagram dan pameran.	Melalui instagram dengan adanya promo potongan harga dan pamflet.	Potongan harga dengan kode promo tertentu.
4	Iya	Iya ada peningkatan.	Iya
5	4 orang	5 orang	Karyawan merupakan mitra dimana jumlahnya banyak dan sudah tergabung dalam go – auto.
6	Tidak	Iya pada <i>treatment</i> poles.	Tidak, yang terpenting harus mengetahui tentang mobil.
7	Iya, agar konsumen tidak kecewa dengan hasil kinerja, dan menjaga kesetiaan konsumen.	Iya, agar menjaga kualitas hasil kerja dari karyawan.	Iya, untuk menjaga kepuasan konsumen agar kedepannya konsumen melakukan <i>repeat order</i> .



## LAMPIRAN 4 PERHITUNGAN

### Kebutuhan Dana

Tabel 4.29

<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.

Harga masing-masing *treatment*

Cuci <i>vacuum</i>	35.000
Cuci <i>vacuum</i> + jamur kaca	50.000
Cuci <i>vacuum</i> + jamur kaca + poles <i>body</i> eksterior	450.000
Poles <i>body</i> eksterior	430.000

## Rincian estimasi pendapatan

In unit

<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	73
<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>

In value

<b>Volume operasi</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Unit cuci <i>vacuum</i>	88.200.000	92.610.000	97.240.500	102.102.525	107.207.651
Unit cuci <i>vacuum</i> + jamur kaca	144.000.000	151.200.000	158.760.000	166.698.000	175.032.900
Unit cuci <i>vacuum</i> + jamur kaca + poles <i>body</i> eksterior	16.200.000	17.010.000	17.860.500	18.753.525	19.691.201
Poles <i>body</i> eksterior	25.800.000	27.090.000	28.444.500	29.866.725	31.360.061
<b>Total volume operasi</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>

## Proyeksi laba – rugi

Tabel 4.30

**Estimasi Laporan Laba Rugi**  
**SO CLEAN CAR WASH**

	2020	2021	2022	2023	2024
<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%)	1.371.000	1.439.550	1.511.528	1.587.104	1.666.459
<b>Lab 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%

\* Cara menghitung laba : pendapatan – total biaya operasional = laba kotor

\* Cara menghitung laba bersih : laba kotor – pajak (0,5%) = laba bersih

**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>

## 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>

## 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>

- Selisih kas didapat dari : total kas masuk – total kas keluar

*Net Present Value***Tabel 4.34**

	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).

**Profitability Index****Tabel 4.35**

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*.

Keterangan : Profitability Index = Total Present Value ÷ Initial Investment

**Payback Period****Tabel 4.36**

Payback Periode	
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.

Keterangan : *Payback Period* = initial investment – cash flow tahun 1, jika belum tertutup dikurangi cash flow tahun selanjut nya hingga initial investment tertutup.



*Internal Rate of Return***Tabel 4.37**

	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





**3.75%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

## Report #11031228

1. PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Penelitian Perekonomian yang semakin berkembang dapat berpengaruh cukup signifikan terhadap sikap dan pola pikir masyarakat salah satunya yaitu sikap konsumtif. Secara tidak langsung sikap ini dapat mendorong masyarakat untuk memiliki alat transportasi pribadi untuk memenuhi mobilitas sehari-hari baik untuk bisnis maupun pemakaian pribadi. Pada zaman yang terus berkembang dan permintaan akan alat transportasi semakin meningkat juga akan mempengaruhi para produsen alat transportasi khususnya mobil untuk terus melakukan inovasi pada produknya agar dapat menyesuaikan model yang sedang trend pada masanya. Dikuti juga dengan gaya hidup masyarakat yang selalu mengikuti perkembangan zaman maka besar kemungkinan masyarakat berkeinginan untuk memiliki mobil pribadi atau memperbarui mobil lamanya. Kebutuhan masyarakat akan mobilitas cenderung semakin tinggi, maka hal ini akan berpengaruh pada permintaan alat transportasi seperti mobil. Dengan meningkatnya masyarakat yang memiliki mobil pribadi dan munculnya sikap serba instan dapat memberikan banyak peluang usaha baru untuk pelaku usaha yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan perekonomian. Seiring dengan peningkatan perekonomian dan perkembangan zaman yang semakin modern maka secara tidak langsung masyarakat memilih