

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Konsep Bisnis

Konsep bisnis dari “394 Car Spa” adalah sebuah tempat usaha di bidang jasa yang menawarkan jasa cuci mobil dan juga autodetailing. Jika kebanyakan usaha sejenis hanya menawarkan jasa cuci mobil saja, atau hanya menawarkan jasa autodetailing saja. Tidak di 394 Car Spa, di mana kami menawarkan kedua jasa tersebut sekaligus. 394 Car Spa merupakan tempat di mana orang dapat membawa mobilnya untuk di cuci dan juga di lakukan proses autodetailing. Tempat untuk melakukan car wash dan autodetailing akan di bedakan. Dimana tempat untuk melakukan proses autodetailing sendiri nantinya akan di lakukan di tempat khusus yang tertutup sehingga mobil yang sudah bersih dapat terhindar dari debu, kemudian akan di berikan AC di ruangan tersebut untuk menjaga suhu ruangan tetap pada suhu yang optimal dalam melakukan proses autodetailing. Selain menawarkan ke dua jasa tersebut, di sini juga terdapat berbagai macam fasilitas bagi para konsumen. Fasilitas – fasilitas tersebut antara lain adalah ruang tunggu *smoking* dan juga *no smoking*, sehingga para konsumen yang ingin merokok dan juga konsumen yang tidak ingin merokok dapat menunggu dengan nyaman tanpa merasa terganggu dengan satu sama lain. Kemudian di dalam ruang tunggu juga akan di sediakan fasilitas – fasilitas pendukung antara lain TV, Wifi, dan juga AC untuk ruangan *no smoking* area. Lalu akan di sediakan juga fasilitas toilet yang bersih dan nyaman.

Pada bagian selanjutnya akan dibahas mengenai tiap aspek untuk “394 Car Spa” yaitu Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Operasional, Aspek Sumber Daya Manusia, dan juga Aspek Keuangan.

Berdasarkan pada hasil penyebaran kuisioner yang dilakukan peneliti terhadap 30 orang responden sampel penelitian ini diperoleh gambaran umum responden sebagai berikut:

Tabel 4.1. Identifikasi Responden dari Usia

No	Keterangan	Jumlah (orang)	%
1.	Usia		
	a. 21 - 30 th	17	56,67%
	b. 31 - 40 th	7	23,33%
	c. > 40 th	6	20%
	Total:	30	100%

Sumber: Data Primer yang telah diolah (2017)

Berdasarkan pada tabel tersebut diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden pada penelitian ini berusia antara 21 - 30 tahun yaitu ada 17 orang atau 56,67 % dari jumlah responden, dan mereka yang berusia antara 31 - 40 tahun sebanyak 7 orang atau 23,33% dari total responden. Kemudian terdapat 6 orang atau 20% responden yang berusia di atas 40 tahun atau 20% dari total responden.

Tabel 4.2. Identifikasi Responden dari Jenis Kelamin

No	Keterangan	Jumlah	%
1.	Jenis Kelamin		
	a. Pria	17	56,67%
	b. Wanita	13	43,33%
	Total:	30	100%

Sumber: Data Primer yang diolah (2017)

Berdasarkan pada tabel tersebut diketahui bahwa sebagian besar responden yang memiliki jenis kelamin pria adalah sebanyak 17 orang atau 56,67% dan mereka yang berjenis kelamin wanita adalah sebanyak 13 orang atau 43,33%.

Tabel 4.3. Identifikasi Responden dari Pendidikan

No	Keterangan	Jumlah	%
1.	Pendidikan		
	a. SMA	11	36,67%
	b. S1	17	56,67%
	c. Tidak menjawab	2	6,67%

Total:	30	100%
--------	----	------

Sumber: Data Primer yang diolah (2017)

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa ternyata sebagian besar responden pada penelitian ini berlatar belakang pendidikan S1 yaitu ada 17 orang atau 56,67 % dan mereka yang berpendidikan SMA ada 11 orang atau 36,67%. Kemudian yang tidak memberikan latar belakang pendidikan ada 2 orang atau 6,67 %.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek Pasar dan Pemasaran ditinjau dari STP dan juga 7P, yaitu:

A. Segmenting

Segmenting merupakan segmen pasar yang akan dituju oleh 394 Car Spa. Berdasarkan hasil survey dan penyebaran kuisioner, hasilnya adalah:

Tabel 4.2.1. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk penawaran jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan tarif lebih murah tertarik mencoba atau tidak

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. Ya	27	90%
B. Tidak	3	10%

C. Jawaban sendiri	0	0 %
Total	30	100%

Sumber: Data Primer yang Telah diolah (2017)

Keterangan: Untuk sampel dari 30 orang responden terdapat 90% atau 27 orang yang mayoritas menjawab ya atau setuju jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan tarif lebih murah. Dan sebanyak 10% atau 3 orang menjawab tidak.

Tabel 4.2.2. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk penawaran jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan kualitas pekerjaan yang lebih baik tertarik untuk mencoba atau tidak

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. Ya	28	93,33%
B. Tidak	2	6,67%
C. Jawaban sendiri	0	0 %
Total	30	100%

Sumber: Data Primer yang Telah diolah (2017)

Keterangan: Untuk sampel dari 30 orang responden terdapat 93,33% atau 28 orang yang mayoritas menjawab ya atau setuju jika ada jasa car wash dan

autodetailing baru yang menawarkan kualitas pengerjaan yang lebih baik. Lalu sebanyak 6,67% atau 2 orang menjawab tidak.

Tabel 4.2.3. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk alasan utama dalam memilih jasa car wash dan autodetailing Clean n' Go

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. Memiliki kualitas hasil pengerjaan yang terbaik	20	66,67%
B. Memiliki harga paling murah	9	30%
C. Jawaban sendiri (harga dan hasil akhir)	1	3,33%
Total	30	100%

Sumber: Data Primer yang Telah diolah (2017)

Keterangan: Dari 30 orang responden terdapat 66,67% atau 20 orang yang mayoritas alasan utamanya adalah karena memiliki kualitas hasil pengerjaan yang terbaik. Dan sebanyak 30% atau 9 orang responden menjawab alasan utamanya adalah karena memiliki harga yang paling murah. Kemudian ada 3,33% atau 1 orang responden yang memiliki jawaban sendiri yaitu harga dan hasil akhir menjadi alasan utama dalam memilih clean n' go.

Tabel 4.2.4. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tujuan melakukan proses cuci mobil di lokasi jasa car wash

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. Hemat waktu	9	30%
B. Untuk mendapatkan proses hasil cuci yang lebih bersih	19	63,33%
C. Jawaban sendiri (hemat tenaga, dan kedua-duanya benar)	2	6,67%
Total	30	100%

Sumber: Data Primer yang Telah diolah (2017)

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 63,33% atau 19 orang yang mayoritas menjawab bahwa tujuan utama dalam melakukan proses cuci mobil di lokasi jasa car wash adalah untuk mendapatkan proses hasil cuci yang lebih bersih. Kemudian ada 30% atau 9 orang responden yang menjawab untuk hemat waktu. Sedangkan ada 6,67% atau 2 orang responden yang memiliki jawaban sendiri yaitu hemat tenaga, dan yang menjawab kedua duanya benar.

Tabel 4.2.5. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tingkat intensitas dalam melakukan cuci mobil di lokasi jasa car wash setiap bulan

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. 2 kali	18	60%
B. 4 kali	8	26,67%
C. > 4 kali	4	13,33%
Total	30	100%

Sumber: Data Primer yang Telah diolah (2017)

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 18 orang atau 60% responden yang mayoritas melakukan cuci mobil di lokasi jasa car wash sebanyak 2 kali dalam jangka waktu 1 bulan. Dan untuk responden yang mencuci sebanyak 4 kali dalam satu bulan memiliki presentase sebesar 26,67% atau 8 orang. Kemudian sebanyak 4 orang atau 13,33% responden menjawab lebih dari 4 kali melakukan car wash dalam 1 bulan.

Tabel 4.2.6. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tingkat intensitas melakukan autodetailing mobil dalam jangka waktu 1 tahun

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. 1 kali	14	46,67%
B. 2 – 4 kali	14	46,67%
C. > 4 kali	2	6,67%
Total	30	100%

Sumber: Data Primer yang Telah diolah (2017)

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat dua jawaban yang memiliki jumlah presentase yang sama yaitu 46,67% atau 14 orang melakukan autodetailing terhadap mobilnya sebanyak 1 atau 2 – 4 kali dalam setahun. Sedangkan yang menjawab lebih dari 4 kali ada sebanyak 6,67% responden atau 2 orang.

Tabel 4.2.7. Tabel distribusi frekuensi kategori untuk tujuan melakukan proses autodetailing

Kelas / Kategori (Jawaban)	Frekuensi (F)	Presentase
A. Merawat dan menjaga kualitas cat mobil	20	66,67%
B. Agar dapat tampil lebih percaya diri dengan kilau cat yang sempurna	10	33,33%
D. Jawaban sendiri	0	0 %
Total	30	100%

Sumber: Data Primer yang Telah diolah (2017)

Keterangan: Untuk sampel ini dari 30 orang responden terdapat 66,67% atau 20 orang yang mayoritas menjawab bahwa tujuan utama dalam melakukan proses autodetailing adalah untuk merawat dan menjaga kualitas cat mobilnya. Dan sebanyak 33,33% atau 10 orang menjawab agar dapat tampil lebih percaya diri dengan kilau cat mobil yang sempurna.

- Secara Geografis Segmen pasar 394 Car Spa adalah masyarakat yang ada di wilayah Jawa Tengah. Di lihat dari data responden yang mayoritas menjawab Ya / Setuju jika ada jasa car wash dan autodetailing baru yang menawarkan harga lebih murah (Tabel

4.2.1: sebanyak 90% dari Total Responden). Kemudian di lihat dari jawaban responden untuk pertanyaan kedua yang mayoritas menjawab Ya / Setuju jika ada usaha carwash atau autodetailing yang menawarkan kualitas pekerjaan yang lebih baik (Tabel 4.4.2: Sebanyak 93,33% dari total Responden).

- Secara Psikografis adalah masyarakat yang mementingkan atau mengutamakan kualitas hasil pekerjaan yang paling baik. Ditunjukkan dari hasil olah data kuisisioner terhadap 30 orang responden tentang alasan dalam memilih jasa car wash dan autodetailing adalah karena mengutamakan kualitas hasil pekerjaan yang paling baik sebanyak 20 orang atau 66,67% dari total responden (Tabel 4.2.3). Kemudian masyarakat yang memiliki tujuan mencuci mobil di lokasi jasa carwash dengan harapan agar mendapatkan hasil cuci mobil yang lebih bersih. Ditunjukkan dari hasil olah data kuisisioner yang menunjukkan sebanyak 19 orang atau 63,33% dari total responden yang menjawab hal tersebut (Tabel 4.2.4).
- Secara Demografis adalah masyarakat dari usia antara 21 - 30 tahun. Ditunjukkan dari hasil olah data kuisisioner sebanyak 13 orang atau 43,33% dari total responden yang memiliki usia tersebut (Tabel 4.1). kemudian untuk jenis kelamin sendiri adalah pria. Dimana sebanyak 17 orang atau 56,67% dari total responden yang berjenis kelamin pria (Tabel 4.2). Dan mayoritas berlatar belakang

pendidikan S1. Sebanyak 17 orang atau 56,67% dari total responden yang berlatar pendidikan S1 (Tabel 4.3).

- Ditinjau dari aspek perilaku. Kebanyakan masyarakat melakukan cuci mobil menggunakan jasa car wash sebanyak 2 kali dalam waktu satu bulan. Dapat di tunjukan dari hasil olah data kuisisioner yang menunjukkan sebanyak 18 orang atau 60% dari total responden yang menjawab hal tersebut (Tabel 4.2.5). Kemudian untuk autodetailing sendiri mayoritas masyarakat melakukannya sebanyak 1 – 4 kali dalam jangka waktu 1 tahun. Dimana terdapat dua jawaban yang sama jumlahnya yaitu 14 orang atau 46,67% dari total responden yang menjawab 1 kali dan 2 – 4 kali dalam 1 tahun (Tabel 4.2.6). Dapat di ambil kesimpulan bahwa mayoritas responden melakukan autodetailing sebanyak 1 – 4 kali dalam waktu 1 tahun. Lalu untuk alasan menggunakan jasa car wash ketika akan mencuci mobil adalah untuk mendapatkan hasil cuci mobil yang lebih bersih. Ditunjukkan dari hasil olah data yang menunjukkan sebanyak 19 orang atau 63,33% dari total responden yang menjawab hal tersebut (Tabel 4.2.4). Dan Alasan melakukan autodetailing adalah untuk merawat dan menjaga kualitas cat mobil. Ditunjukkan dari hasil olah data yang menunjukkan sebanyak 20 orang atau 66,67% dari total responden yang menjawab hal tersebut (Tabel 4.2.7).

2. Targeting

Target Pasar dari 394 Car Spa berdasarkan kesimpulan dari analisis data segmenting, adalah masyarakat yang ada di wilayah Jawa Tengah khususnya kota Kudus, dengan usia antara 21 – 30 tahun. Dimana sebanyak 13 orang atau 43,33% dari total 30 orang responden yang memiliki range usia tersebut (Tabel 4.1). Masyarakat yang mementingkan atau mengutamakan kualitas hasil pekerjaan yang paling baik (Tabel 4.2.3). Masyarakat yang memiliki tujuan mencuci mobil di lokasi jasa carwash dengan harapan agar mendapatkan hasil cuci mobil yang lebih bersih (Tabel 4.2.4). Masyarakat yang memiliki tujuan melakukan autodetailing untuk merawat dan menjaga kualitas cat mobilnya (Tabel Tabel 4.2.7).

3. Positioning

Posisi “394 Car Spa” memiliki keunggulan dibandingkan dengan pesaingnya adalah menawarkan jasa car wash dan juga autodetailing yang memiliki harga lebih murah di banding dengan pesaing terdekat, tetapi dengan kualitas pengerjaan yang bagus dan juga dengan pelayanan yang ramah. Pengambilan keputusan positioning ini juga di dapat setelah melihat dari hasil pengolahan data kuisisioner terhadap 30 orang responden. Dimana dapat di tunjukan dari hasil olah data kuisisioner yang menunjukkan sebanyak 27 orang atau 90% dari total responden yang mengharapkan adanya usaha car wash dan autodetailing baru yang menawarkan harga lebih murah (Tabel 4.2.1).

Kemudian sebanyak 28 orang atau 93,33% responden yang mengharapkan adanya usaha car wash dan autodetailing baru dengan kualitas pekerjaan yang lebih baik (Tabel 4.2.2).

A) Product

Product 394 Car Spa adalah menawarkan sebuah jasa. Jasa Car wash dan Jasa Autodetailing atau poles bodi mobil. Dalam “394 Car Spa” yang ditawarkan untuk jasa car wash sendiri ada dua paket yang tersedia, yaitu paket normal wash dan yang kedua paket premium wash. Perbedaan antara kedua paket tersebut adalah untuk paket normal wash sendiri itu hanya akan dilakukan pencucian pada bagian bodi luar mobil saja. Premium wash akan di cuci bagian body luar, kemudian dilanjutkan membersihkan bagian interior dalam mobil, dan juga membersihkan bagian mesinnya. Jasa autodetailing atau poles body mobil. 394 Car Spa memberikan 3 pilihan paket autodetailing. Paket *Express Salon*, paket *Full Autodetailing*, dan paket *Glass Coating*. Paket *Express Salon* akan dilakukan berapa *step* yaitu yang pertama *remove tar & bug* atau penghilangan aspal, kemudian *1 step paint corection* atau pengembalian kondisi cat mobil ke kondisi awal, lalu di lanjutkan dengan pemberian *wax* atau *wax application*. Kemudian untuk paket *Full Autodetailing* akan dilakukan banyak sekali *step* yang mencakup seluruh body mobil mulai dari bagian luar mobil, dalam mobil, dan juga mesin. Untuk *step – step* nya sendiri adalah mulai dari *remove tar & bug*, *remove water spot* atau

penghilangan noda bekas air atau jamur, *claying, multiple steps of paint correction, wax application, interior detailing, glass cleaning* atau pembersihan kaca, dan *engine detailing*. Lalu untuk paket *Glass Coating* sendiri mencakup semua yang di tawarkan di dalam *full aut detailing* yaitu mulai dari *remove tar & bug, remove water spot, claying*, hingga *engine detailing*. Kemudian setelah menerima semua step full detailing tersebut mobil akan menerima yang namanya *Exterior Coating* atau *Glass Coating* dimana akan di berikan lapisan *Coating* pada bagian body luar mobil yang fungsi dari coating tersebut adalah untuk memberikan efek *wet look* pada cat mobil, melindungi mobil dari kontaminasi luar seperti jamur, asam hujan, getah pohon, dan kotoran burung, kemudian melindungi cat dari kekusaman, dan membuat cat mobil menjadi *water repellent*.

B) Price

Penetapan harga sangat penting. Oleh karena itu perlu adanya pertimbangan dan memperhatikan beberapa faktor yang mempengaruhi seperti biaya HPP dan biaya operasional dari suatu usaha.

Penentuan Harga untuk Car Wash

(Harga Pokok + Margin = Price)

A. Harga Pokok:

1. Biaya – Biaya Tetap :

a. Gaji Pegawai : Rp 9.850.000,- / Bulan

- b. Depresiasi Assets (5 tahun) : Rp 743.666,- / Bulan
- c. Sewa Tanah : Rp 625.000,- / Bulan +
Rp 11.218.666,- / Bulan

Asumsi / Hari: Masuk 20 Mobil

Per Bulan : 20 x 26 (hari kerja) = 520 mobil / Bulan

Biaya Tetap / Mobil = 11.218.666 : 520 = Rp 21.574,- / Mobil

2. Biaya – Biaya Variabel :

- a. Shampo Mobil = Rp. 250.000/Bulan : 520 = Rp 481 /mobil
- b. Semir ban, dll = Rp 224.000 /Bulan : 520 = Rp 430/Mobil
- c. Listrik = Rp 1.300.000/Bulan : 520 = Rp 2500/mobil
- d. Air = Rp 250.000/Bulan : 520 = Rp 481/mobil
- e. Telepon = Rp 150.000/Bulan : 520 = Rp 288/mobil +
Rp 4.180/mobil

B. Total Harga Pokok :

Rp 21.574 + Rp 4.180 = Rp 25.754,-

C. Penentuan Harga Normal Wash:

Harga Pokok + Margin = Price

Rp 25.754 + Rp 4.246 = Rp 30.000

Rp 25.754 + 14,15% = Rp 30.000

D. Penentuan Harga Premium Wash:

Harga Pokok + Margin = Price

Rp 25.754 + Rp 9.246 = Rp 35.000

Rp 25.754 + 26,41% = Rp 35.000

Penentuan Harga untuk Autodetailing:

(Harga Pokok + Margin = Price)

A. Harga Pokok:

1. Biaya – Biaya Tetap :

- a. Gaji Pegawai = Rp 8.000.000 / Bulan
- b. Depresiasi Assets (5 Tahun) = Rp 399.633 / Bulan
- c. Biaya Renovasi Bangunan = Rp 2.450.000 / Bulan
- d. Sewa Tanah = Rp 625.000 / Bulan
Rp 11.474.633 / Bulan

Asumsi / Hari = Masuk 1 mobil

Per Bulan = 1 x 26 (Hari Kerja) = 26 Mobil / Bulan

Biaya Tetap / Mobil = Rp 11.474.633 : 26 = Rp 441.332 / Mobil

2. Biaya – Biaya Variabel:

- a. Polishing Pad = 315.000/bulan : 26 = Rp 12.115 /mobil
- b. Lap Mikrofiber = 85.000/bulan : 26 = Rp 3.269/mobil
- c. Listrik = 1.000.000/bulan : 26 = Rp 38.462/mobil
- d. Air = 250.000/bulan : 26 = Rp 9.615/mobil
- e. Telepon = 150.000/bulan : 26 = Rp 5.769/mobil
- f. Kuas + Sikat = 102.000 : 26 = Rp 3.923 / mobil
- g. Obat Poles = 816.750/bulan : 26 = Rp 31.413 / mobil +

Rp 104.566/mobil

B. 1) Total Harga Pokok Express Salon:

$$\text{Rp } 441.332 + \text{Rp } 104.566 = \text{Rp } 545.898,-$$

2) Total Harga Pokok Full Autodetailing:

$$\begin{aligned} &\text{Rp } 545.898 + (\text{Rp } 990.000 \times 2 : 13) \\ &= \text{Rp } 545.898 + \text{Rp } 152.307 = \text{Rp } 698.205,- \end{aligned}$$

3) Total Harga Pokok Glass Coating:

$$\begin{aligned} &\text{Rp } 698.205,- + \text{Rp } 650.000,- \\ &= \text{Rp } 1.348.205,- \end{aligned}$$

C. Penentuan Harga Express Salon:

Harga Pokok + Margin = Price

$$\text{Rp } 545.898 + \text{Rp } 54.102 = \text{Rp } 600.000$$

$$\text{Rp } 545.898 + 9,017 \% = \text{Rp } 600.000$$

D. Penentuan Harga Full Autodetailing:

Harga Pokok + Margin = Price

$$\text{Rp } 698.205 + \text{Rp } 601.795 = \text{Rp } 1.300.000$$

$$\text{Rp } 698.205 + 46,29 \% = \text{Rp } 1.300.000$$

E. Penentuan Harga Glass Coating:

Harga Pokok + Margin = Price

$$\text{Rp } 1.348.205 + \text{Rp } 851.795 = \text{Rp } 2.200.000$$

$$\text{Rp } 1.348.205 + 38,72\% = \text{Rp } 2.200.000$$

Berikut adalah daftar harga di “394 Car Spa”:

A) Paket Car Wash:

- a. Normal Wash : Rp. 30.000,-
- b. Premium Wash : Rp. 35.000,-

B) Paket Autodetailing:

- a. Express Salon : Mulai dari Rp. 600.000 – Rp. 800.000
- b. Full Autodetailing : Mulai dari Rp. 1.300.000 – Rp. 1.600.000
- c. Glass Coating : Mulai dari Rp. 2.200.000 – Rp. 2.500.000

C) Place

Place atau saluran distribusi “394 Car Spa” secara langsung menyediakan jasa di bidang otomotif, yaitu car wash dan juga autodetailing. Konsumen dapat datang dan menentukan langsung jasa apa yang akan di pilih, apakah ingin melakukan car wash atau ingin melakukan autodetailing terhadap mobilnya. Seluruh proses distribusi tersebut, persediaan, dan juga logistik akan dilakukan di Burikan, Jl. Yos Sudarso no.513b Kota Kudus. Lokasi ini sangat strategis karena lokasinya yang berada di pusat kota sehingga mudah di jangkau bagi para konsumen yang ingin datang. Dan selain itu lokasi yang dipilih ini juga memiliki luas tanah yang cukup luas untuk didirikan usaha car wash dan Autodetailing.

D) Promotion

Promosi akan dilakukan dengan melakukan beberapa cara. Berikut adalah promosi – promosi yang akan dilakukan oleh “394 Car Spa”,

yaitu: WOM (*word of mouth*), Brosur, Spanduk, dan juga Iklan di media social seperti (instagram, twitter, dan facebook).

E) People

People di dalam 394 Car Spa adalah karyawan yang terdiri dari 1 orang pimpinan, 1 orang Kasir, 2 orang Bagian Mencuci, 2 orang Bagian Mengeringkan, dan juga 3 orang bagian Autodetailing. Mereka adalah orang-orang yang melakukan fungsi produksi dan operasional di 394 Car Spa. Kemudian selain karyawan juga terdapat pelanggan / konsumen yang secara langsung menerima fungsi produksi dan operasional dari 394 Car Spa.

F) Process

Proses di 394 Car Spa adalah pertama pelanggan datang kemudian akan di tanya oleh karyawan 394 Car Spa, ingin melakukan cuci mobil atau ingin melakukan autodetailing. Jika memilih melakukan cuci mobil maka paket cuci mobil yang mana yang akan di pilih, apakah mau menggunakan *premium wash* atau *normal wash*. Baru setelah memutuskan akan menggunakan paket cuci mobil yang mana maka mobil akan segera di cuci, dan konsumen tinggal menunggu di ruang tunggu yang telah disediakan sampai mobilnya selesai di cuci dan siap kembali di pakai. Sedangkan jika memilih untuk melakukan *autodetailing* hampir sama prosesnya dengan cuci mobil. Konsumen akan di tanya ingin mendapatkan jasa *autodetailing* apa, yang meliputi pilihan paket *express salon*, *full autodetailing*, atau *glass coating*.

G) Physical Evidence

394 Car Spa menyediakan 2 line untuk mencuci mobil dan 2 line untuk mengeringkan mobil. Terdiri dari 2 mesin hidrolik untuk mengangkat mobil agar proses cuci mobil dapat semakin bersih, dan 2 tempat untuk mengeringkan mobil secara bersamaan. Terdapat 9 tempat parkir yang dapat menampung antrian di 394 Car Spa. Ruang tunggu no smoking dan smoking area, dan juga tersedia toilet yang dapat di gunakan para konsumen. Terdapat 1 tempat khusus untuk melakukan seluruh proses autodetailing di 394 Car Spa.

4.2.1. Estimasi Proyeksi Permintaan dan Penawaran Produk

Estimasi atau proyeksi permintaan di “394 Car Spa” didasarkan pada hasil wawancara terhadap pesaing terdekat yaitu *Clean & Go*, dimana data pesaing adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2.1.1. Data Jumlah Perintaan Pesaing yaitu “Clean n Go”

Keterangan	Jml. Pengunjung / Hari	Jml Pengunjung / Tahun
Car Wash	30 mobil	$30 \times 300 = 9.000$ mobil
Autodetailing	1 mobil	$1 \times 300 = 300$ mobil
Total	31 mobil	9.300 mobil

Sumber: Data Primer yang telah diolah (2018)

Melihat dari data tersebut, maka untuk bagian car wash dan autodetailing 394 Car Spa, mengambil target asumsi untuk estimasi

permintaan adalah 60% dari jumlah permintaan milik pesaing yaitu “Clean n’ Go”. Pengambilan persentase sebesar 60% di dasarkan dari beberapa faktor:

- 1) Jumlah populasi pemilik mobil di kota Kudus tidak sebanyak jumlah populasi pemilik mobil di kota Semarang
- 2) Usaha 394 Car Spa merupakan usaha yang baru akan berdiri
- 3) Supaya pengambilan keputusan pada penelitian ini lebih tepat, realistis, dan tidak terlalu optimis

Sehingga hasil dari estimasi atau proyeksi permintaan 394 Car Spa adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3. Estimasi Permintaan 394 Car Spa

Keterangan	Jml. Pengunjung / hari	Jml. Pengunjung / tahun
Car Wash	18 mobil	18 x 312 = 5.616 mobil
Autodetailing	1 mobil	1 x 312 = 312 mobil
Total	19 mobil	5.928 mobil

Sumber: Data Primer yang telah diolah (2018)

Setelah mendapatkan hasil estimasi permintaan car wash dan autodetailing 394 Car Spa selama 1 tahun. Maka dapat di tentukan estimasi permintaan Car Wash dan Autodetailing 394 Car Spa selama 5 tahun adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4. Estimasi Permintaan 394 Car Spa untuk 5 Tahun

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023
394 Car Spa	5.928	6.520	7.172	7.890	8.679

Sumber: Data Primer yang telah diolah

Keterangan: Estimasi kenaikan permintaan per tahun sebesar 10%.

Karena semakin lama orang akan lebih mengenal usaha 394 Car Spa.

Kemudian untuk estimasi penawaran di peroleh dari hasil analisis kapasitas produksi yang dapat dilakukan di 394 Car Spa. Dimana 394 Car Spa memiliki total sebanyak 9 jam kerja per hari, dan 25 hari kerja dalam 1 bulan. Untuk estimasi proses mencuci dari kotor hingga bersih dan kering membutuhkan waktu sekitar 45 menit untuk setiap mobil. Maka dalam waktu 1 hari dapat menyelesaikan 12 mobil. Tetapi karena di 394 Car Spa terdapat 2 mesin Hidrolik dan 2 tempat untuk proses pengeringan. Sehingga dalam waktu 45 menit tersebut dapat menyelesaikan 2 mobil sekaligus. Dan dalam 1 hari 394 car spa dapat mencuci sebanyak 24 mobil. Sedangkan untuk proses autodetailing atau poles mobil sendiri membutuhkan waktu paling lama 1 hari atau 9 jam pengerjaan untuk setiap mobilnya.

Berikut adalah penentuan estimasi penawaran di 394 Car Spa:

Tabel 4.5. Estimasi Penawaran 394 Car Spa

Keterangan	Jml. Pengunjung / hari	Jml. Pengunjung / tahun
Car Wash	24 mobil	24 x 312 = 7.488mobil
Autodetailing	1 mobil	1 x 312 = 312 mobil
Total	25mobil	7.800mobil

Sumber: Data Primer yang telah diolah

Keterangan: Penentuan jumlah penawaran di dapatkan dari hasil analisis kapasitas produksi yang dapat dilakukan 394 car spa dalam 1 tahun.

Kemudian setelah menentukan estimasi penawaran selama 1 tahun.

Maka dapat di lakukan estimasi penawaran Car Wash dan Autodetailing 394 Car Spa adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4. Estimasi Penawaran 394 Car Spa untuk 5 Tahun

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023
394 Car Spa	7.800	8.190	8.599	9.028	9.480

Sumber: Data Primer yang telah diolah

Keterangan: Estimasi kenaikan penawaran per tahun sebesar 5%. Dapat di lakukan dengan cara penambahan jumlah karyawan yang di ikuti dengan tambahan jam kerja dan menggunakan sistem jam kerja shift. Sehingga total penawaran dari 394 Car Spa dapat di tingkatkan lagi.

Berdasarkan pada data tersebut, maka dilakukan proyeksi pendapatan / tahun sebagai berikut, dengan asumsi untuk 2 paket car wash di 394 Car Spa adalah 60% : 40%, di mana lebih banyak konsumen yang akan memilih paket premium wash di banding normal wash. Karena selisih harga yang hanya Rp 5.000,- saja dan mobil konsumen dapat di bersihkan bagian dalam interiornya. Berikut adalah hasil proyeksi pendapatan Car Wash 394 Car Spa:

Tabel 4.5. Proyeksi Pendapatan Car Wash dalam 1 Tahun

Keterangan Paket	Harga	Pengunjung / Hari	Total Pendapatan / Hari	Total Pendapatan / Bulan	Total Pendapatan / Tahun
Normal Wash	30.000	7	30.000 x 7 = 210.000	210.000 x 26 = 5.460.000	210.000 x 312 = 65.520.000

Premium Wash	35.000	11	35.000 x 11 = 385.000	385.000 x 26 = 10.010.000	385.000 x 312 = 120.120.000
Total Pendapatan			595.000	15.470.000	185.640.000

Sumber: Data Primer yang telah diolah (2018)

Kemudian untuk bagian autodetailing, dilakukan proyeksi pendapatan / tahun sebagai berikut, dengan asumsi untuk 3 paket autodetailing di 394 Car Spa adalah 50% : 25% : 25%, di mana lebih banyak konsumen yang akan memilih paket express salon karena harganya yang lebih murah dan waktu pengerjaan lebih cepat. Untuk Full autodetailing dan glass coating di asumsi kan sama rata.

Berikut adalah hasil proyeksi pendapatan autodetailing 394 Car Spa:

Tabel 4.6. Proyeksi Pendapatan Autodetailing dalam 1 Tahun

Keterangan Paket	Harga	Pengunjung / bulan	Total Pendapatan / Bulan	Total Pendapatan / Tahun
Express Salon	600.000	13	600.000 x 13 = 7.800.000	600.000 x 156 = 93.600.000
Full Autodetailing	1.300.000	7	1.300.000 x 7 = 9.100.000	1.300.000 x 84 = 109.200.000
Glass Coating	2.200.000	6	2.200.000 x 6 = 13.200.000	2.200.000 x 72 = 158.400.000
Total Pendapatan			230.100.000	361.200.000

Sumber: Data Primer yang telah diolah (2018)

4.2.2. Biaya Pemasaran

erikut ini adalah tabel biaya pemasaran “394 Car Spa” :

Tabel 4.7. Biaya Pemasaran selama 5 Tahun

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023
Spanduk	300.000	270.000	240.000	210.000	180.000
Brosur	150.000	135.000	120.000	105.000	90.000
Media Social	360.000	324.000	298.000	252.000	212.000
Total	810.000	729.000	658.000	567.000	482.000

Sumber: Data Primer yang telah diolah

Keterangan: Asumsi biaya promosi yang digunakan selama 5 tahun akan cenderung menurun sebanyak 10% karena seiring dengan berjalanya waktu, usaha car wash dan autodetailing yang telah dijalankan akan lebih dikenal oleh para konsumen dan secara otomatis mengikuti hal tersebut maka untuk biaya pemasaran di tahun – tahun berikutnya tidak akan sebanyak biaya pemasaran di tahun-tahun pertama. Asumsi untuk biaya media sosial adalah 30 ribu per bulan untuk membeli kuota internet.

1. Aspek Operasional

Pada aspek operasional ini akan di bahas mengenai lokasi usaha. Lokasi “394 Car Spa” adalah di jalan Yosudarso no.513b kota Kudus dengan asumsi sewa tanah per tahun adalah Rp. 15.000.000,- . Kemudian untuk renovasi bangunan dengan luas bangunan yang perlu di renovasi adalah total 73m², dan estimasi biaya yang di butuhkan untuk merenovasi bangunan per meter nya adalah Rp. 2.000.000,- . Maka Total biaya yang di butuhkan untuk merenovasi bangunan yang di butuhkan adalah $73\text{m}^2 \times 2.000.000,- = \text{Rp.}147.000.000,- / 5$ Tahun. Sehingga per tahunnya membutuhkan biaya 29.400.000,- / Tahun. Dan per bulanya sebesar Rp 2.450.000,- / Bulan. Lokasi usaha dapat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan dan juga merupakan faktor penentuan perkembangan usaha di masa yang akan datang, maka dari itu lokasi perlu direncanakan dengan baik. Peneliti memperhatikan berbagai faktor dalam memilih lokasi usaha yaitu:

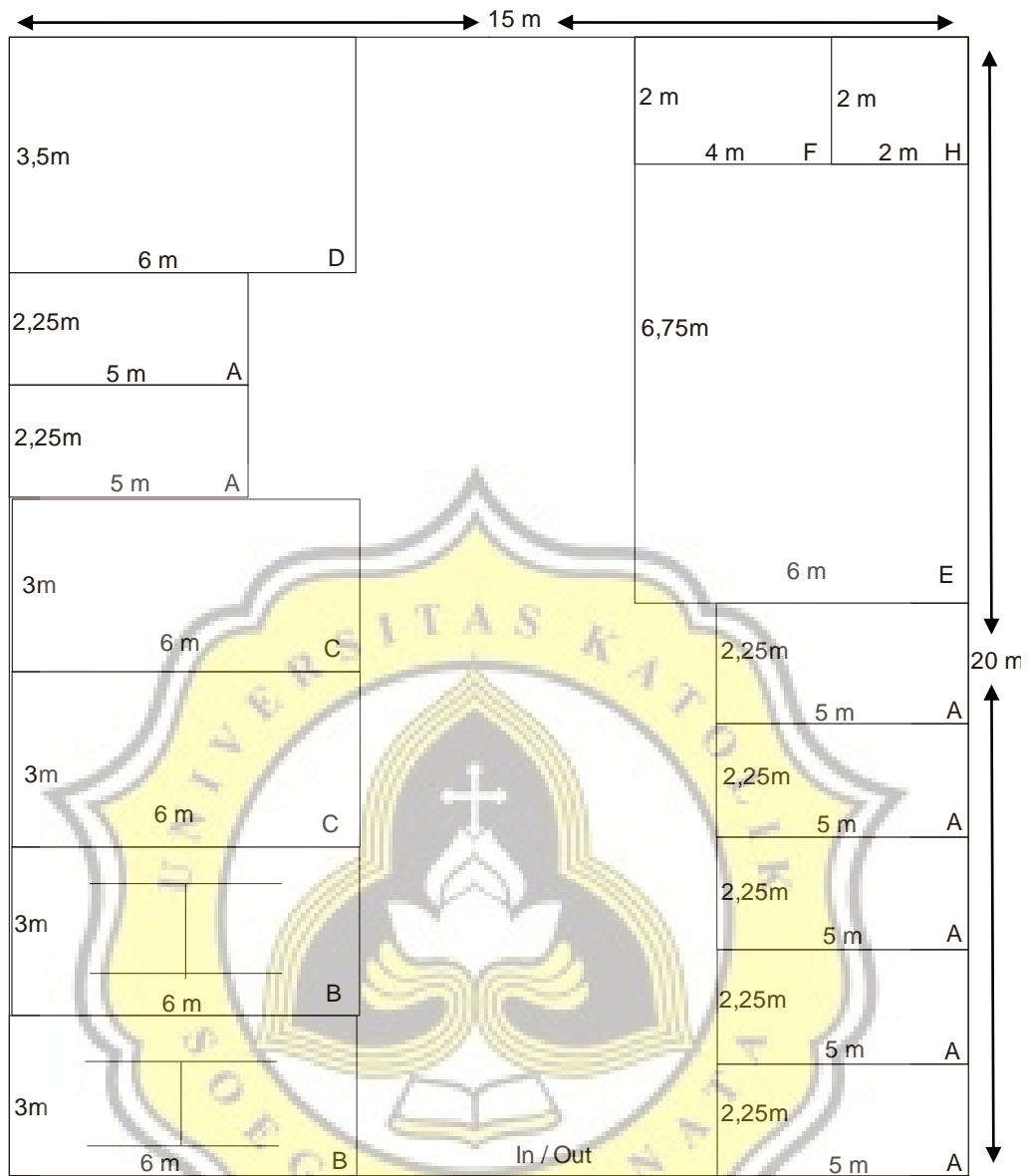
- a. Lokasi berada di tengah kota
- b. Kemudahan akses transportasi
- c. Lingkungan masyarakat sekitar lokasi yang rata – rata memiliki mobil pribadi
- d. Tenaga listrik dan air yang tersedia

Sebisa mungkin bisnis ini bisa bertempat di lokasi yang strategis. Sehingga tempat ini mudah dijangkau, mudah dilihat dari pinggir jalan sehingga calon konsumen tahu bahwa ada tempat car wash dan autodetailing baru dengan

outlook yang menarik tetapi menawarkan harga yang murah dan juga kualitas pekerjaan yang baik.

Berikut adalah Layout dari “ 394 Car Spa ” :





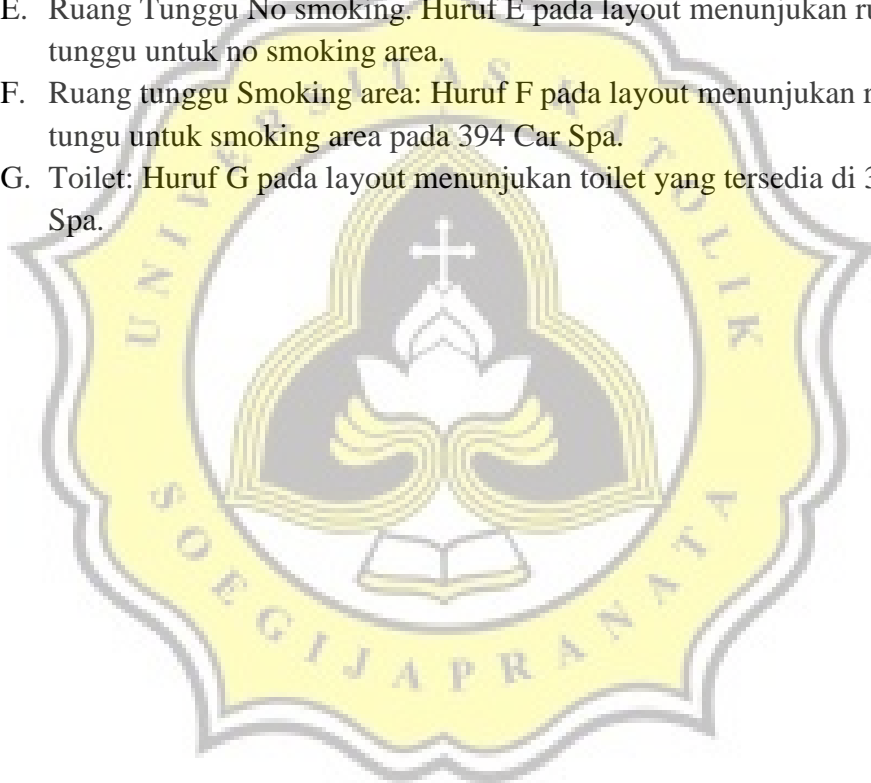
Gambar 4.1. Layout 394 Car Spa

Keterangan Layout:

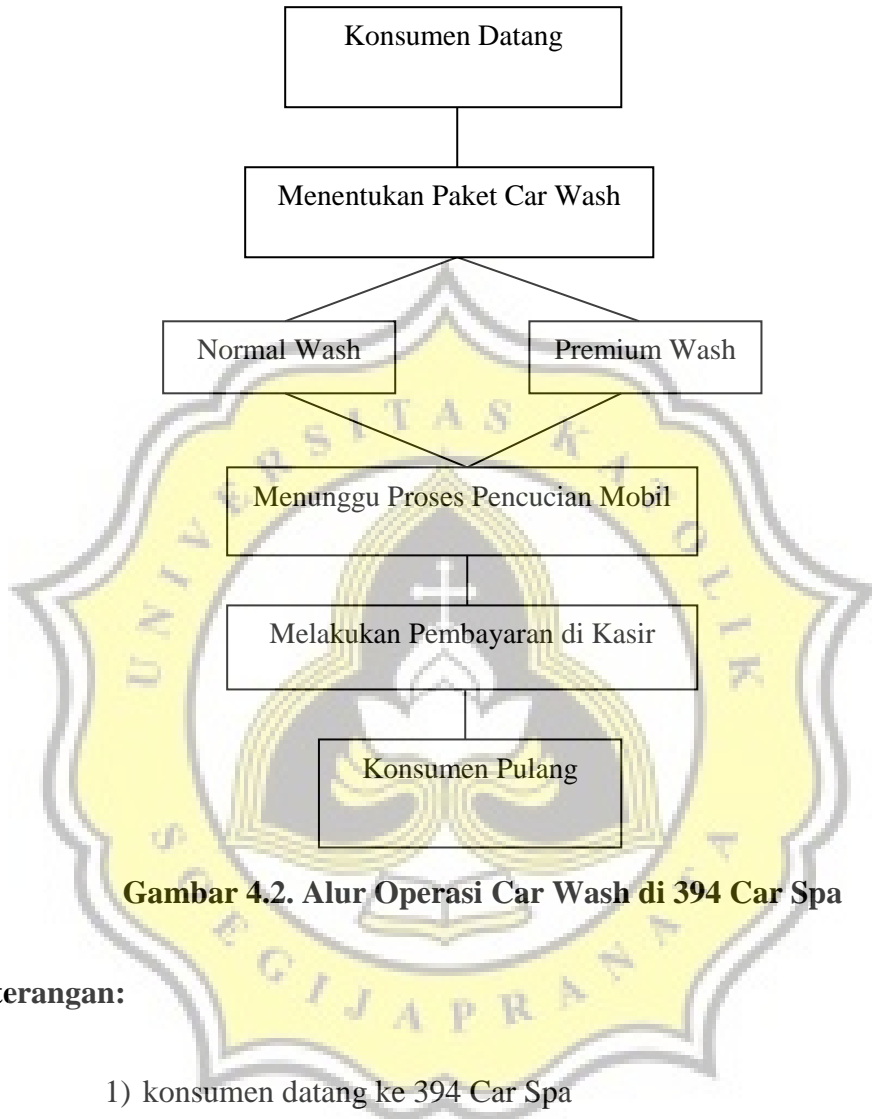
- A.Area Parkir
- B.Tempat Cuci Mobil
- C.Tempat Lap Kering Mobil
- D.Tempat Autodetailing
- E.Ruang Tunggu No Smoking
- F. Ruang Tunggu Smoking
- G.Toilet

Penjelasan Layout:

- A. Area Parkir: Dimana huruf A merupakan tempat parkir kendaraan atau mobil konsumen yang datang ke tempat 394 Car Spa. Dan total terdapat 7 tempat parkir mobil yang tersedia di 394 Car Spa.
- B. Tempat cuci mobil: Huruf B pada layout diatas merupakan tempat pencucian mobil. Terdapat 2 Line tempat pencucian mobil dan 2 mesin hidrolik yang dapat di gunakan untuk mencuci mobi.
- C. Tempat Lap Kering Mobil: Huruf C pada layout merupakan tempat untuk mengeringkan mobil konsumen yang telah di cuci. Terdapat 2 line tempat pengeringan mobil.
- D. Tempat Autodetailing: Huruf D pada layout merupakan sebuah tempat khusus yang di gunakan untuk melakukan proses autodetailing.
- E. Ruang Tunggu No smoking. Huruf E pada layout menunjukan ruang tunggu untuk no smoking area.
- F. Ruang tunggu Smoking area: Huruf F pada layout menunjukan ruang tungu untuk smoking area pada 394 Car Spa.
- G. Toilet: Huruf G pada layout menunjukan toilet yang tersedia di 394 Car Spa.



Kemudian setelah menentukan bentuk layout usaha 394 Car Spa. Berikut ini adalah Gambar untuk Alur Operasi di Car Wash 394 Car Spa:



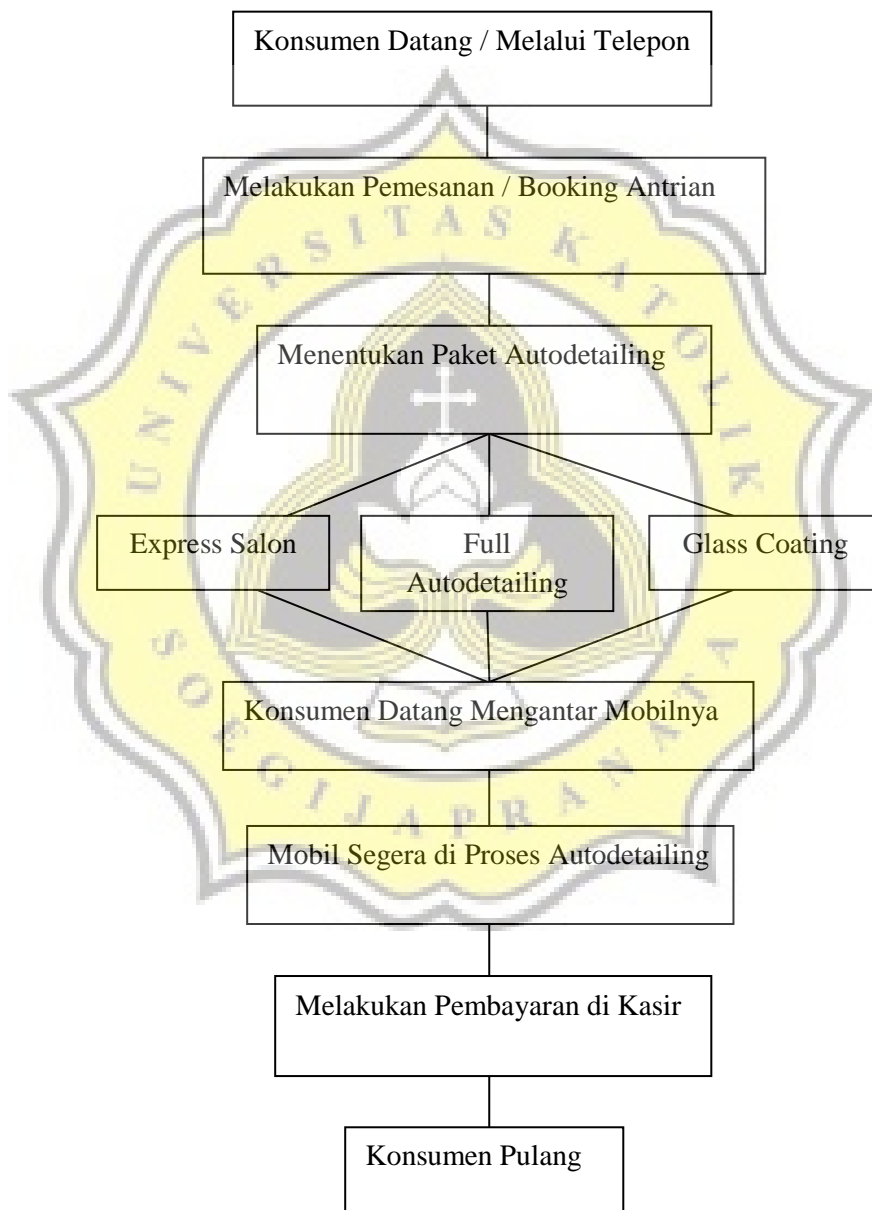
Gambar 4.2. Alur Operasi Car Wash di 394 Car Spa

Keterangan:

- 1) konsumen datang ke 394 Car Spa
- 2) Menentukan pilihan paket car wash yang tersedia yaitu Normal Wash atau Premium Wash.
- 3) Menunggu proses pencucian mobil hingga selesai di ruang tunggu yang telah di sediakan.

- 4) Setelah mobil selesai di cuci dan di keringkan, konsumen dapat melakukan pembayaran di kasir.
- 5) Konsumen dapat pulang dan membawa mobilnya dengan kondisi yang telah di cuci bersih.

Berikut adalah Gambar Alur Operasi untuk autodetailing di 394 Car Spa:



Gambar 4.3. Alur Operasi Autodetailing di 394 Car Spa

Keterangan:

- 1) Konsumen datang ke 394 Car Spa atau dapat melalui telepon terlebih dahulu untuk menanyakan kepada karyawan 394 Car Spa antrian untuk autodetailing sudah berapa banyak, dan lain-lain.
- 2) Konsumen melakukan pemesanan antrian / booking antrian terlebih dahulu. Menentukan jadwal hari apa dan tanggal berapa mobilnya dapat masuk untuk segera di lakukan proses autodetailing. Karena proses autodetailing untuk 1 mobil memakan waktu cukup lama yaitu sekitar 9 jam kerja atau 1 hari.
- 3) Setelah menentukan jadwal masuk untuk autodetailing. Konsumen memilih paket atodetailing yang tersedia. Ada Express Salon, Full Autodetailing, dan Glass Coating.
- 4) Pada hari yang telah di sepakati bersama konsumen dapat datang ke 394 Car Spa dan membawa mobilnya untuk segera dilakukan proses autodetailing.
- 5) Konsumen dapat meninggalkan tempat terlebih dahulu sambil menunggu kabar dari karayawan 394 Car Spa jika mobilnya telah selesai di lakukan proses autodetailing.
- 6) Setelah menerima kabar bahwa mobil telah selesai. Konsumen dapat datang kembali dan langsung melakukan pembayaran di kasir.

7) Konsumen dapat pulang dan membawa mobil nya yang telah selesai di lakukan proses autodetailing di 394 Car Spa.

Setelah melakukan analisis alur operasi di 394 Car Spa. Selanjutnya akan dilakukan analisis perhitungan HPP di 394 Car Spa baik itu Car Wash dan juga autodetailing. Berikut ini adalah tabel perhitungan HPP untuk Car Wash di 394 Car Spa :

Tabel 4.8. Perhitungan HPP Car wash 394 Car Spa

Mesin dan Alat	
Perlengkapan	Harga
2 Hidrolik mobil H Track + Oli	24.000.000 / 2 unit
2 Gun Jet Cleaner	280.000 / 2 unit
Kompresor 1 pk	6.450.000 / unit
Tabung Snow Wash 80 liter	1.800.000 / unit
Mesin Steam Air / Pressure Air	9.200.000 / unit
Vacuum Cleaner	1.400.000 / unit
Selang 20m	140.000 / 20 meter
Tandon air (500 liter)	700.000 / unit

Pompa Air	650.000 / unit
Total	44.620.000

Peralatan	Harga
Semir Ban	80.000/ 4 liter
Sampo Mobil	250.000 / 25 liter
8 Kain Lap (Kanebo)	56.000 / 8 piece
2 Sikat	20.000 / piece
8 Lap Microfiber	68.000 / 8 piece
Per Bulan	474.000
Per Tahun	5.688.000

Sumber: Data Primer yang telah Diolah (2018)

Kemudian setelah mendapatkan hasil analisis perhitungan HPP untuk Car Wash.

Berikut ini adalah tabel perhitungan HPP untuk bagian Autodetailing di 394 Car

Spa :

Tabel 4.9. Perhitungan HPP Autodetailing 394 Car Spa

Mesin dan Alat	
Perlengkapan	Harga
2 Multi Speed Polisher	1.848.000 / 2 unit
2 Orbital Sender	1.500.000 / 2 unit
Vacuum Cleaner	1.400.000 / unit
Rak Gondola	630.000 / unit
Interior Container	100.000 / unit
20 Lampu Neon panjang 36 watt	1.700.000 / 20 unit
Meja kasir	1.800.000 / unit
1 unit komputer	3.000.000 / unit
2 unit AC 2 pk	12.000.000/2 unit
Total	23.978.000
Peralatan	Harga
3 Kuas	60.000 / 3 piece
3 Sikat	42.000 / 3 piece

10 Lap Microfiber	85.000 / 10 piece
8 Polishing Pad	315.000 / 8 piece
Obat Compound	1.980.000 / 7,56 liter
Obat Poles	816.750 / 3,78 liter
Obat Coating	3.900.000 / 366 ml
Per Bulan	7.198.750
Per tahun	86.385.000

Sumber: Data Primer yang telah Diolah (2018)

Kemudian berikut merupakan rincian analisis estimasi BOP (Biaya Overhead) di 394 Car Spa selama 5 Tahun:

Tabel 4.10. Perincian Estimasi BOP (Biaya Overhead)

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023
Listrik	27.600.000	30.360.000	33.396.000	36.735.600	40.409.160
Air	6.000.000	6.600.000	7.260.000	7.986.000	8.784.600
Telepon	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760
Total	37.200.000	40.920.000	45.012.000	49.513.200	54.464.520

Sumber: Data Primer yang telah diolah (2018)

Keterangan:

Biaya Listrik per bulan Rp. 2.300.000 ,-

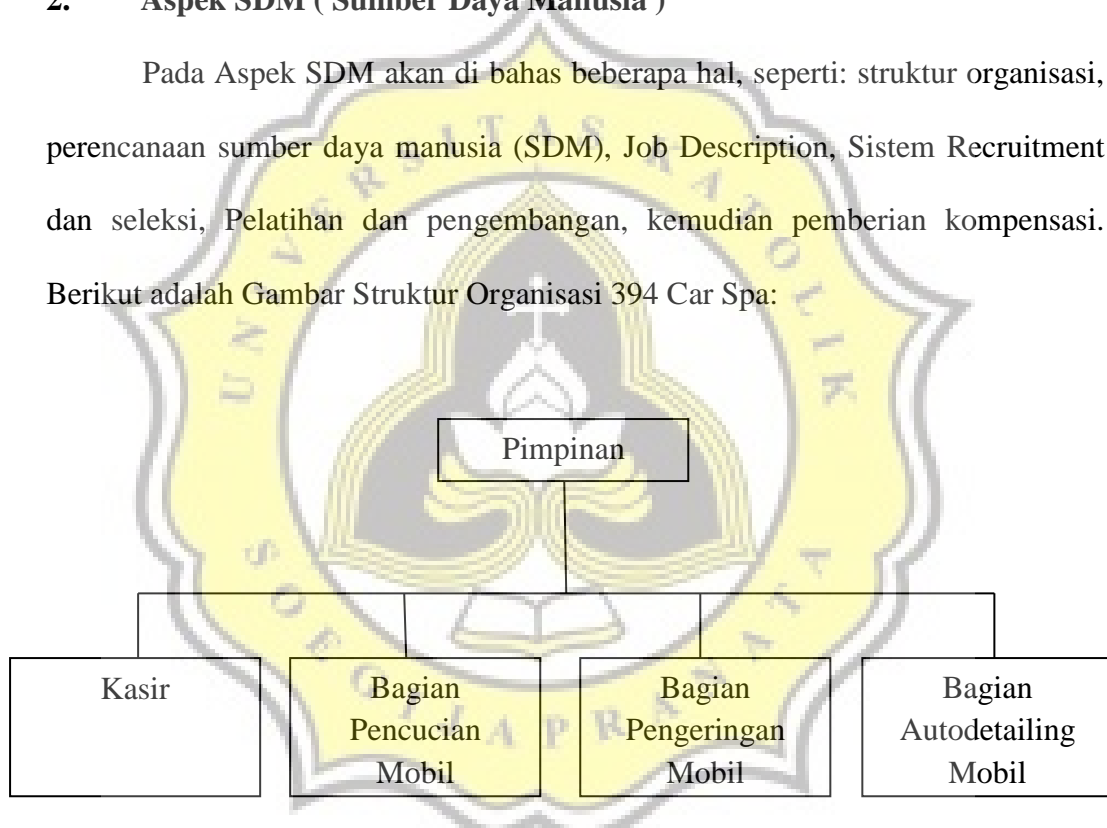
Biaya Air per bulan Rp. 500.000 ,-

Biaya Telepon per bulan RP. 300.000 ,-

Kenaikan 10% per tahun

2. Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

Pada Aspek SDM akan di bahas beberapa hal, seperti: struktur organisasi, perencanaan sumber daya manusia (SDM), Job Description, Sistem Recruitment dan seleksi, Pelatihan dan pengembangan, kemudian pemberian kompensasi. Berikut adalah Gambar Struktur Organisasi 394 Car Spa:



Gambar 4.4. Struktur Organisasi 394 Car Spa

A) Perencanaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Berikut adalah Kebutuhan Tenaga Kerja di 394 Car Spa:

Non Operasional:

- a) Pimpinan : 1 orang
- b) Kasir : 1 orang

Operasional:

- a) Bagian Pencucian Mobil : 2 orang
- b) Bagian Pengeringan Mobil : 2 orang
- c) Bagian Autodetailing Mobil : 3 orang

B) Job Description dan Job Spesification

Deskripsi pekerjaan atau job description menjelaskan tentang tugas dan wewenang serta tanggung jawab seseorang dalam sebuah organisasi sedangkan spesifikasi pekerjaan menunjukkan persyaratan seorang karyawan dalam posisi tertentu. Berikut adalah tabelnya:

Tabel 4.11. Job Description dan Job Spesification

Keterangan	Job Description	Job Spesification
Pimpinan	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat perencanaan masa depan perusahaan - Melakukan evaluasi atas kinerja perusahaan - Berwenang atas semua hal yang berhubungan dengan 	Pendidikan : Min. S1 Usia : Min. 22 Tahun Jenis Kelamin: Pria / Wanita Pengalaman : Diutamakan

Kasir	<p>kelangsungan perusahaan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bertanggung jawab secara keseluruhan atas kinerja perusahaan - Mengkoordinasikan kegiatan keuangan perusahaan - Mencatat transaksi harian perusahaan - Menyelesaikan tugas – tugas yang berhubungan dengan keuangan - Mencatat keinginan konsumen yang datang dan menyampaikannya kepada bagian yang bertanggung jawab 	<p>Pendidikan : Min. S1</p> <p>Usia : Min 22 Tahun</p> <p>Jenis Kelamin : Pria / Wanita</p> <p>Pengalaman : Diutamakan</p>
Bagian Pencucian Mobil	<ul style="list-style-type: none"> - Menjalankan proses mencuci mobil sesuai dengan permintaan konsumen 	<p>Pendidikan : Min. SMA</p> <p>Usia : Min. 18 Tahun</p> <p>Jenis Kelamin : Pria</p> <p>Pengalaman : Tidak di</p>

Bagian Pengerangan Mobil	- Menjalankan proses mengelap dan mengeringkan mobil – mobil yang telah di cuci	utamakan Pendidikan : Min. SMA Usia : Min. 18 Tahun Jenis Kelamin : Pria Pengalaman : Tidak di utamakan
Bagian Autodetailing Mobil	- Menjalankan proses autodetailing sesuai dengan permintaan konsumen	utamakan Pendidikan : Min. SMA Usia : Min. 18 Tahun Jenis Kelamin : Pria / Wanita Pengalaman : Tidak di utamakan

C) Sistem Rekrutment dan Seleksi

Pada “394 Car Spa”, sistem rekrutment yang digunakan adalah melalui lowongan pekerjaan yang di sebarakan melalui surat kabar dan juga media social online seperti facebook, twitter, dan juga instagram sehingga dapat menjangkau banyak calon pegawai yang berminat untuk bekerja di 394 Car Spa. Kemudian, setelah seluruh lamaran pekerjaan sudah masuk di 394 Car Spa, selanjutnya dari hasil pengumpulan CV yang ada akan ditentukan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang di cari oleh perusahaan. Barulah setelah itu proses penyeleksian di

lakukan. Proses penyeleksian akan di lakukan dengan metode wawancara. Dimana dengan metode wawancara ini akan di nilai kepribadian calon pegawai, dan juga tingkat integritas dalam bekerja calon pegawai tersebut.

D) Pelatihan dan Pengembangan

Pelatihan dan pengembangan dilakukan dengan memberikan training kepada pegawai terutama pegawai baru selama 1 minggu. Untuk bagian kasir sendiri akan di beri pengarahan dan juga pelatihan tentang bagaimana cara pembukuan keuangan yang sederhana dan mudah dimengerti, lalu juga akan di berikan arahan tentang bagaimana cara agar dapat melayani konsumen dengan ramah. Lalu untuk bagian mencuci dan juga mengeringkan mobil juga akan di berikan pelatihan tentang bagaimana teknik – teknik yang benar dalam melakukan proses mencuci dan juga mengelap mobil, sehingga mobil konsumen dapat menjadi bersih dengan maksimal dan juga terhindar dari baret yang tidak diinginkan. Sama halnya dengan bagian mencuci dan mengeringkan, untuk bagian autodetailing juga akan di berikan pelatihan tentang bagaimana teknik yang benar dalam mengaplikasikan obat poles kepada mobil. Seluruh proses training akan dilakukan menggunakan metode Learning by Doing. Dimana setiap pegawai akan terus mengasah skill mereka masing-masing seiring berjalanya waktu dan juga bertambahnya pengalaman dalam bidangnya masing-masing. Evaluasi untuk training akan terus dilakukan oleh pemilik dari “394 Car Spa”.

E) Pemberian Kompensasi

Setiap pegawai dari “394 Car Spa” akan mendapat kompensasi sesuai dengan UMR kota Kudus yaitu Rp. 1.892.500 per bulan. Berdasarkan (daftar-

umr-kudus-jawatengah/2018). Dan akan di bulatkan menjadi Rp 1.900.000,- per bulan per orang. Tetapi untuk bagian kasir dan bagian autodetailing akan di berikan kompensasi lebih tinggi di banding bagian mencuci dan bagian mengeringkan. Karena bagian kasir sendiri memiliki tanggung jawab yang lebih besar dalam memegang keuangan perusahaan. Dan bagian autodetailing harus memiliki keahlian khusus untuk dapat melakukan proses autodetailing dengan benar. Berikut adalah tabel yang menunjukkan perincian untuk BTKL:

Tabel 4.12. Perincian Estimasi Biaya Gaji / Upah Pegawai

Gaji / Upah	Per Orang Per Bulan	Jumlah Orang
Pimpinan	Rp. 2.250.000	1
Kasir	Rp. 2.000.000	1
Bagian Mencuci	Rp. 1.900.000	2
Bagian Mengeringkan	Rp. 1.900.000	2
Bagian Autodetailing	Rp. 2.000.000	3

Sumber: Data Primer yang telah diolah

Setelah mendapatkan hasil analisis perincian gaji pegawai selama 1 tahun. Maka dapat di peroleh perincian gaji pegawai selama 5 tahun adalah sebagai berikut:

Tabel 4.13. Perincian Gaji Pegawai Selama 5 Tahun

Keterangan	2019	2020	2021	2022	2023
Pimpinan	27.000.000,-	29.700.000,-	32.670.000,-	35.937.000,-	39.530.700,-
Kasir	24.000.000,-	26.400.000,-	28.800.000,-	31.200.000,-	33.600.000,-
Bagian Mencuci	45.600.000,-	50.160.000,-	55.176.000,-	60.693.600,-	66.762.960,-
Bagian Mengeringkan	45.600.000,-	50.160.000,-	55.176.000,-	60.693.600,-	66.762.960,-
Bagian Autodetailing	72.000.000,-	79.200.000,-	87.120.000,-	95.832.000,-	105.415.200,-
Total:	214.200.000,-	235.620.000,-	258.942.000,-	284.356.200,-	312.071.820,-

Sumber: Data Primer yang Diolah

3. Aspek Keuangan

Pada aspek keuangan 394 Car Spa akan dilakukan analisis mulai dari Cash Flow, NPV, PI, Payback Periode, Present Value NSFB, dan juga IRR. Berikut adalah hasil perhitungannya:

1. Cash Flow / Arus Kas Car Wash dan Autosetailing

Tujuan dari adanya analisis cash flow / arus kas adalah untuk mengetahui berapa banyak proceed yang akan di terima oleh perusahaan. Pada cash flow berikut akan di tampilkan cas flow / arus kas 394 Car Spa untuk bagian Car Wash dan juga Autodetailing. Berikut adalah hasilnya:

1. Cash Flow / Arus Khas Car Wash dan Autodetailing

Tahun	Total Pendapatan	Investasi	B. Produk	B. SDM	B.Operasional	B. Lainnya	Total Pengeluaran	Proceed
2019	Rp 546.840.000	68.598.000	92.073.000	214.200.000	52.200.000	29.400.000	Rp 456.471.000	Rp 90.369.000
2020	Rp 601.524.000	69.969.960	93.914.460	235.620.000	57.420.000	29.400.000	Rp 486.324.420	Rp 115.199.580
2021	Rp 661.676.400	71.369.359	95.792.749	259.182.000	63.162.000	29.400.000	Rp 518.906.108	Rp 142.770.292
2022	Rp 727.844.040	72.796.746	97.708.604	285.100.200	69.478.200	29.400.000	Rp 554.483.751	Rp 173.360.289
2023	Rp 800.628.444	74.252.681	99.662.776	313.610.220	76.426.020	29.400.000	Rp 593.351.698	Rp 207.276.746
	naik 10% / Tahun	naik 2% / Tahun	naik 2% / Tahun	naik 10% / Tahun	naik 10% / tahun			

Sumber : Data Primer yang Diolah

Dapat di lihat pada tabel di atas, bagian Car Wash dan Autodetailing 394 Car Spa di tahun pertama mendapatkan proceed atau keuntungan sebesar Rp. 90.369.000,-. Pada tahun ke dua mendapat proceed sebanyak Rp.115.199.580,-. Dan setiap tahunnya proceed untuk bagian Car Wash dan Autodetailing 394 Car Spa akan terus mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa untuk bagian Car Wash dan autodetailing di 394 car spa memiliki peluang yang cukup menjanjikan untuk di jalankan.

2. Perhitungan NPV

Karena bisnis 394 Car Spa ini akan menggunakan modal sendiri. Maka di pakai lah bunga deposito bank. Kemudian tujuan dari dilakukanya perhitungan NPV adalah untuk menilai apakah modal uang yang di miliki lebih baik di investasikan menjadi sebuah bisnis atau lebih baik di bunga depositokan di bank. Pada perhitungan NPV di sini, akan di ambil bunga bank deposito (NSFB) dengan asumsi sebesar 5%. Berikut adalah hasil perhitungan NPV nya:

Tahun	Cash Inflow	NSFB 5%	P.V. Cash Inflow
1	Rp 90.369.000	0,952380952	86.065.714
2	Rp 115.199.580	0,907029478	104.489.415
3	Rp 142.770.292	0,863837599	123.330.346
4	Rp 173.360.289	0,822702475	142.623.939
5	Rp 207.276.746	0,783526166	162.406.755
		Total	618.916.169
		investasi awal	68.598.000
		NPV	550.318,169

Sumber : Data Primer yang Diolah

Perhitungan NPV bagian Car Wash dan Autodetailing 394 Car Spa di ambil bunga NFSB sebesar 5%. Dengan bunga 5% menghasilkan NPV positif sebesar 550.318,169. Artinya dapat menghasilkan nilai yang lebih besar di banding dengan ivestasi awal. Maka usaha Car Wash dan Autodetailing ini dapat dinyatakan layak untuk di jalankan

3. PI

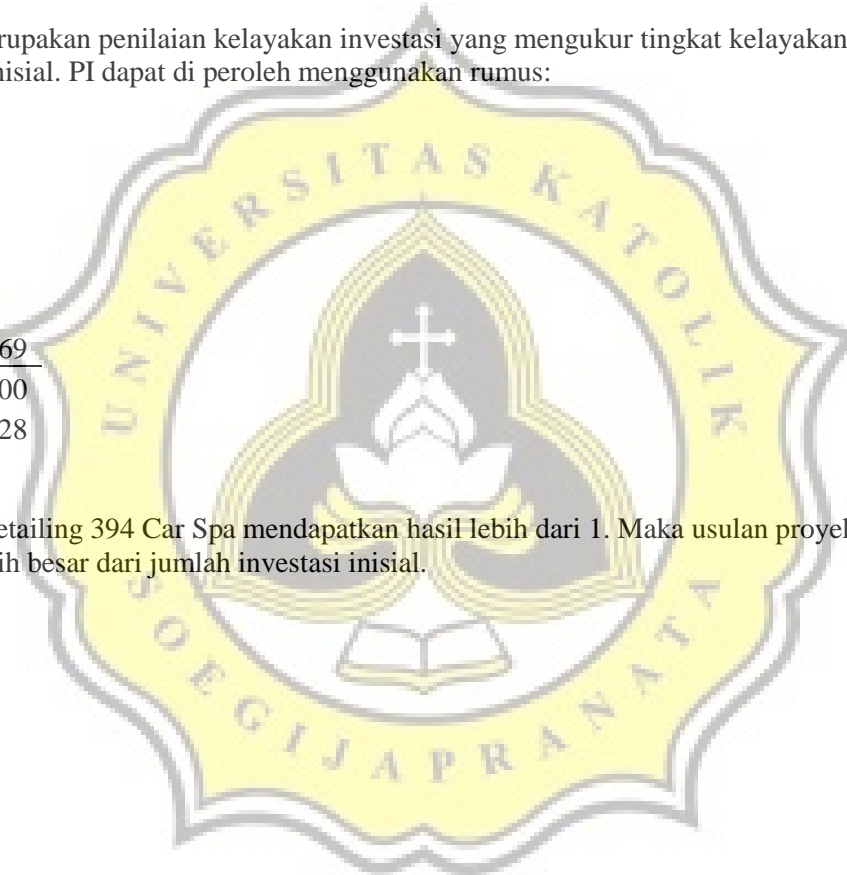
PI atau Profitability Index merupakan penilaian kelayakan investasi yang mengukur tingkat kelayakan investasi berdasarkan rasio antara nilai sekarang total dari investasi inisial. PI dapat di peroleh menggunakan rumus:

$$PI = \frac{\text{Total PV. Cash Inflow}}{\text{Investasi awal}}$$

Berikut adalah hasilnya:

Propability	
Index=	$\frac{618.916.169}{68.598.000}$
	9,022364628

Profitabilitas Index bagian Autodetailing 394 Car Spa mendapatkan hasil lebih dari 1. Maka usulan proyek dapat di terima. Karena jumlah nilai sekarang arus kas masuk total lebih besar dari jumlah investasi inisial.



4. Payback Period

Di dalam payback period akan dilakukan analisis tentang berapa lama waktu yang di butuhkan untuk dapat kembali modal. Analisis payback period untuk bagian Autodetailing adalah sebagai berikut:

Investasi Awal	68.598.000
Proceed bulan 1	7.530.750
	61.067.250
Proceed bulan 2	7.530.750
	53.536.500
Proceed bulan 3	7.530.750
	46.005.750
Proceed bulan 4	7.530.750
	38.475.000
Proceed bulan 5	7.530.750
	30.944.250
Proceed bulan 6	7.530.750
	23.413.500
Proceed bulan 7	7.530.750
	15.882.750
Proceed bulan 8	7.530.750
	8.352.000
Proceed bulan 9	7.530.750
	821.250



821.250
7.530.750
0,109052883

9 Bulan 3 Hari

Sumber : Data Primer yang Diolah

Payback period bagian Car Wash dan Autodetailing 394 Car Spa setelah di lakukan analisis, karena proceed yang di dapatkan dari autodetailing cukup besar. Hal tersebut membantu mempercepat proses payback period Car Wash dan Autodetailing di 394 Car Spa. Hasil periode atau jangka waktu yang di perlukan untuk menutup kembali pengeluaran yang telah dikeluarkan adalah selama 9 bulan. Artinya dalam waktu 9 bulan usaha ini sudah dapat kembali modal. Hal ini di dukung pula dengan belum adanya pesaing yang menawarkan usaha Autodetailing di kota kudas sendiri.

5. Present Value NSFB

Tujuan dari di lakukanya analisis PV.NSFB adalah agar dapat menentukan IRR. Di dalam PV.NSFB ini akan di ambil suku bunga bank deposito sebesar 6% dan 10%. Karena 394 Car Spa merupakan jenis usaha jasa yang bergerak di bidang cuci mobil dan juga autodetailing. Berikut adalah hasil perhitungan Present Value NSFB untuk bagian Autodetailing:

Tahun	Cash Inflow	NSFB	P.V. Cash Inflow	NSFB	P.V. Cash Inflow
		6%		10%	
1	Rp 90.369.000	0,943396226	85.253.774	0,909090909	82.153.636
2	Rp 115.199.580	0,88999644	102.527.216	0,826446281	95.206.264
3	Rp 142.770.292	0,839619283	119.872.690	0,751314801	107.265.433
4	Rp 173.360.289	0,792093663	137.317.587	0,683013455	118.407.410
5	Rp 207.276.746	0,747258173	154.889.243	0,620921323	128.702.552
		Total	599.860.509		531.735.296
		Outlays	68.598.000		68.598.000
		NPV	531.262.509		463.137.296

Sumber : Data Primer yang Diolah

Perhitungan present value cash inflow yang pertama dengan bunga 6% menghasilkan total sebesar 599.860.509 dan outlays sebesar 68.598.000 . Sedangkan present value cash inflow kedua dengan bunga 10% menghasilkan Total 531.735.296 dan outlays 68.598.000 . Dua bagian present value cash inflow ini akan di gunakan untuk melakukan perhitungan IRR.

6. IRR

Tujuan di lakukan analisis IRR adalah untuk mengetahui tingkat discount yang menyamakan nilai sekarang dari aliran kas yang akan terjadi dengan nilai sekarang aliran kas keluar. Pada IRR ini akan dapat di lihat apakah usaha ini layak untuk di jalankan atau tidak.

Berikut hasil analisisnya:

Interpolasi		
selisih tk bunga	selisih total pv	selisih total pv dengan outlays
6%	599.860.509	599.860.509
10%	531.735.296	68.598.000
4%	68.125.213	531.262.509
IRR	31,19	
Tingkat Bunga	6,32%	

IRR bagian Car Wash dan Autodetailing 394 Car Spa menghasilkan tingkat selisih bunga sebanyak 4%. Selisih total pv 1 dengan pv 2 menghasilkan angka 68.125.213. Kemudian selisih total pv dengan outlays sebanyak 531.262.509 . Lalu untuk mencari Nilai IRR menggunakan rumus :

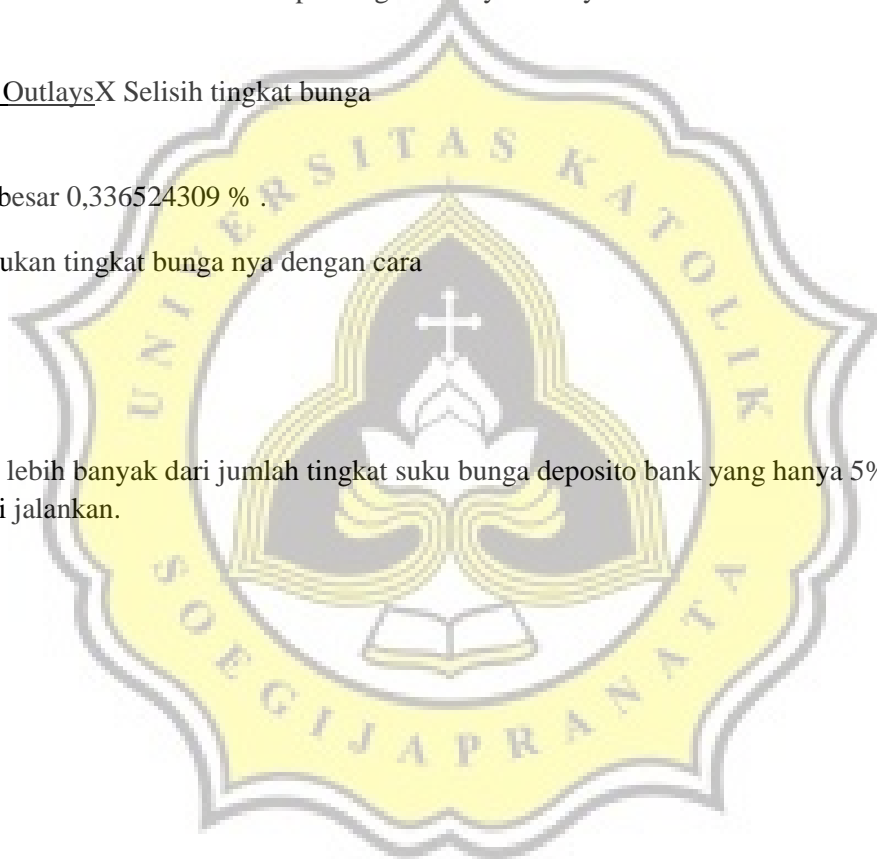
$$\text{IRR} = \frac{\text{Selisih Total PV dengan Outlays} \times \text{Selisih tingkat bunga}}{\text{Selisih Total PV 1 dan PV 2}}$$

Sehingga menghasilkan IRR sebesar 0,336524309 % .

Kemudian barulah dapat di tentukan tingkat bunga nya dengan cara

$$\begin{aligned} \text{IRR} + \text{Tingkat bunga 1} \\ &= 0,336524309 \% + 6\% \\ &= 6,34\% \end{aligned}$$

Tingkat bunga sebanyak 6,34% lebih banyak dari jumlah tingkat suku bunga deposito bank yang hanya 5%. Artinya usaha ini layak untuk di jalankan.



4. Analisis dari Keseluruhan Aspek

1) Aspek Pasar dan Pemasaran:

Aspek Pasar dan Pemasaran di tinjau dari STP dan 7P yaitu:

A. Segmenting

A.1. Secara Geografis adalah masyarakat yang berada di wilayah Jawa Tengah Khususnya di kota Kudus.

A.2. Secara Psikografis adalah masyarakat yang mengutamakan kualitas pekerjaan paling baik. Kemudian juga masyarakat yang memiliki tujuan melakukan Car Wash dan autodetailing agar mobil nya dapat lebih bersih secara maksimal.

A.3. Secara Demografis adalah masyarakat dengan rata-rata rentan usia antara 21 – 30 tahun. Dan rata – rata berjenis kelamin pria.

A.4. Dari segi Aspek Perilaku kebanyakan konsumen melakukan cuci mobil 2x dalam 1 bulan. Kemudian untuk intensitas melakukan autodetailing sebanyak 1 – 4 kali dalam waktu 1 tahun.

B. Targeting

Target pasar yang akan di incar oleh 394 Car Spa adalah masyarakat yang ada di wilayah Jawa Tengah khususnya masyarakat yang berada di kota Kudus karena usaha ini nantinya akan berdiri dikota kudus. Sedangkan untuk mayoritas usia konsumen antara 21-30 tahun. Kemudian masyarakat yang mementingkan kualitas hasil pekerjaan yang maksimal.

C. Positioning

Posisi “394 Car Spa” memiliki keunggulan dibanding pesaing nya adalah menawarkan jasa car wash dan juga autodetailing dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan pesaing terdekat, tetapi dengan kualitas pekerjaan yang bagus dan juga pelayanan yang ramah.

D. 7P :

D.1. Product

Product 394 Car Spa adalah menawarkan sebuah jasa. Jasa Car wash dan Jasa Autodetailing atau poles bodi mobil. Untuk Car Wash sendiri ada dua paket yang tersedia yaitu: normal wash dan premium wash. Sedangkan untuk autodetailing ada 3 paket yang tersedia yaitu: express salon, full autodetailing, dan glass coating.

D.2. Price

Berikut adalah daftar harga yang di tawarkan di 394 Car Spa:

Car Wash :

Normal Wash : Rp. 30.000,-

Premium Wash: Rp. 35.000,-

Autodetailing:

Express Salon: mulai dari Rp. 500.000 – Rp. 800.000,-

Full Autodetailing: Mulai dari Rp. 1.300.000 – Rp. 1.600.000,-

Glass Coating : Mulai dari Rp. 2.200.000 – Rp. 2.500.000,-

D.3. Place

Place atau saluran distribusi 394 Car Spa secara langsung menyediakan jasa di bidang otomotif, yaitu car wash dan juga autodetailing. Seluruh proses distribusi, persediaan dan juga logistik akan di lakukan di Burikan, Jl. Yos Sudarso no 513b Kota Kudus.

D.4. Promotion

Promosi akan dilakukan dengan beberapa cara. Antara lain adalah WOM (word of mouth), Brosur, Spanduk, dan juga iklan di media social seperti (instagram, facebook, dan twitter).

D.5. People

People di dalam 394 Car Spa adalah karyawan yang terdiri dari 1 orang pimpinan, 1 orang Kasir, 2 orang Bagian Mencuci, 2 orang Bagian Mengeringkan, dan juga 3 orang bagian Autodetailing. Mereka adalah orang-orang yang melakukan fungsi produksi dan operasional di 394 Car Spa. Kemudian selain karyawan juga terdapat pelanggan / konsumen yang secara langsung menerima fungsi produksi dan operasional dari 394 Car Spa.

D.6. Process

Proses di 394 Car Spa adalah pertama pelanggan datang kemudian akan di tanya oleh karyawan 394 Car Spa, ingin melakukan cuci mobil atau ingin melakukan autodetailing. Jika memilih melakukan cuci mobil maka paket cuci mobil yang mana yang akan di pilih, apakah mau menggunakan *premium wash* atau *normal wash*. Baru setelah

memutuskan akan menggunakan paket cuci mobil yang mana maka mobil akan segera di cuci, dan konsumen tinggal menunggu di ruang tunggu yang telah disediakan sampai mobilnya selesai di cuci dan siap kembali di pakai. Sedangkan jika memilih untuk melakukan *autodetailing* hampir sama prosesnya dengan cuci mobil. Konsumen akan di tanya ingin mendapatkan jasa *autodetailing* apa, yang meliputi pilihan paket *express salon, full autodetailing, atau glass coating*.

D.7. Physical Evidence

394 Car Spa menyediakan 2 line untuk mencuci mobil dan 2 line untuk mengeringkan mobil. Terdiri dari 2 mesin hidrolik untuk mengangkat mobil agar proses cuci mobil dapat semakin bersih, dan 2 tempat untuk mengeringkan mobil secara bersamaan. Terdapat 9 tempat parkir yang dapat menampung antrian di 394 Car Spa. Ruang tunggu no smoking dan smoking area, dan juga tersedia toilet yang dapat di gunakan para konsumen. Terdapat 1 tempat khusus untuk melakukan seluruh proses autodetailing di 394 Car Spa.

2) Aspek Operasional

Lokasi usaha 394 Car Spa akan bertempat di Jl. Yos Sudarso no. 513b Kota Kudus. Dengan asumsi sewa bangunan per tahun adlah Rp 15.000.000,- . Lokasi ini sangat strategis karena berada di tengah kota, kemudahan akses transportasi, tenaga listrik dan air yang memadai, dan juga masyarakat sekitar yang rata – rata memiliki mobil pribadi.

3) Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

A. Kebutuhan Tenaga Kerja di 394 Car Spa:

Non Operasional:

- a) Pimpinan : 1 orang
- b) Kasir : 1 orang

Operasional:

- a) Bagian Pencucian Mobil : 2 orang
- b) Bagian Pengeringan Mobil : 2 orang
- c) Bagian Autodetailing Mobil : 3 orang

B. Job Description:

- a) Pimpinan: Membuat perencanaan masa depan perusahaan, melakukan evaluasi atas kinerja perusahaan, berwenang atas segala hal yang berhubungan dengan kelangsungan perusahaan, dan bertanggung jawab secara keseluruhan atas kinerja perusahaan.
- b) Kasir : Mengkoordinasi kegiatan keuangan perusahaan, mencatat transaksi harian perusahaan, menyelesaikan tugas yang berhubungan dengan keuangan perusahaan, mencatat keinginan konsumen yang datang dan juga menyampaikannya kepada bagian yang bertanggung jawab

c) Bagian pencucian mobil: menjalankan process cuci mobil sesuai dengan permintaan konsumen.

d) Bagian pengeringan mobil: menjalankan process mengelap dan mengeringkan mobil yang telah dicuci.

e) Bagian Autodetailing: Menjalankan process autodetailing sesuai permintaan konsumen

C. Sistem Rekrutment dan Seleksi

Sistem rekrutment yang digunakan adalah melalui lowongan pekerjaan yang di sebarakan melalui surat kabar dan juga media social online seperti facebook, twitter, dan juga instagram sehingga dapat menjangkau banyak calon pegawai yang berminat untuk bekerja di 394 Car Spa. Kemudian, setelah seluruh lamaran pekerjaan sudah masuk di 394 Car Spa, selanjutnya dari hasil pengumpulan CV yang ada akan ditentukan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang di cari oleh perusahaan. Barulah setelah itu proses penyeleksian di lakukan. Proses penyeleksian akan di lakukan dengan metode wawancara. Dimana dengan metode wawancara ini akan di nilai kepribadian calon pegawai, dan juga tingkat integritas dalam bekerja calon pegawai tersebut.

D. Pelatihan dan Pengembangan

Pelatihan dan pengembangan dilakukan dengan memberikan training kepada pegawai terutama pegawai baru selama 1 minggu. Untuk bagian kasir sendiri akan di beri pengarahan dan juga pelatihan tentang bagaimana cara pembukuan keuangan yang sederhana dan mudah dimengerti, lalu juga akan di berikan arahan tentang bagaimana cara agar dapat melayani konsumen dengan ramah. Lalu untuk bagian mencuci dan juga mengeringkan mobil juga akan di berikan pelatihan tentang bagaimana teknik – teknik yang benar dalam melakukan proses mencuci dan juga mengelap mobil, sehingga mobil konsumen dapat menjadi bersih dengan maksimal dan juga terhindar dari baret yang tidak diinginkan. Sama halnya dengan bagian mencuci dan mengeringkan, untuk bagian autodetailing juga akan di berikan pelatihan tentang bagaimana teknik yang benar dalam mengaplikasikan obat poles kepada mobil. Seluruh proses training akan dilakukan menggunakan metode Learning by Doing. Dimana setiap pegawai akan terus mengasah skill mereka masing-masing seiring berjalanya waktu dan juga bertambahnya pengalaman dalam bidangnya masing-masing. Evaluasi untuk training akan terus dilakukan oleh pemilik dari “394 Car Spa”

E. Pemberian Kompensasi

Setiap pegawai dari “394 Car Spa” akan mendapat kompensasi sesuai dengan UMR kota Kudus yaitu Rp. 1.892.500 per bulan. Berdasarkan

(daftar-umr-kudus-jawatengah/2018). Dan akan di bulatkan menjadi Rp 1.900.000,- per bulan per orang. Tetapi untuk bagian kasir dan bagian autodetailing akan di berikan kompensasi lebih tinggi di banding bagian mencuci dan bagian mengeringkan. Karena bagian kasir sendiri memiliki tanggung jawab yang lebih besar dalam memegang keuangan perusahaan. Dan bagian autodetailing harus memiliki keahlian khusus untuk dapat melakukan proses autodetailing dengan benar.

4) Aspek Keuangan

Aspek Keuangan 394 Car Spa telah di analisis secara detil dan juga lengkap. Dimana telah dilakukan analisis mulai dari Cash Flow, NPV, PI, Payback Periode, Present Value NSF, dan juga IRR. Semuanya menghasilkan data yang menunjukan bahwa usaha car wash dan autodetailing 394 Car Spa layak untuk di jalankan.

