



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN – PT NO:468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Business Plan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit

Skripsi

Diajukan untuk Ujian Sidang Jenjang Sarjana
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Oleh

Trisianty

2014320079

Bandung

2018



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN – PT NO:468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Business Plan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit

Skripsi

Oleh

Trisianty

2014320079

Pembimbing

Dr. Theresia Gunawan, S.Sos. MM., M.Phil.

Bandung

2018

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis




Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Trisianty
Nomor Pokok : 2014320079
Judul : *Business Plan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit*

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Selasa, 17 Juli 2018
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji
Ketua sidang merangkap anggota
Fransiska Anita Subari, S.S., M.M.



Sekretaris
Dr. Theresia Gunawan, M.M., M.Phil



Anggota
Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.



Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik


Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



Pernyataan

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Trisianty

NPM : 2014320079

Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : *Business Plan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit*

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 2 Juli 2018



Trisianty

Abstrak

Nama : Trisianty
NPM : 2014320079
Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : *Business Plan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit*

Kehidupan kita sehari-hari tidak lepas dari kebutuhan sandang sebagai penunjang penampilan terutama sepatu. Hal ini mempengaruhi tingkat permintaan terhadap sepatu di Indonesia khususnya bagi kalangan muda terutama mahasiswa. Tetapi, apabila dilihat dari kesibukan para pemakai sepatu khususnya mahasiswa mengakibatkan mereka tidak bisa merawat sepatu yang mereka miliki khususnya dalam hal mencuci sepatu. Adanya kebutuhan akan mencuci sepatu bagi kalangan mahasiswa, tetapi minimnya waktu yang mereka miliki. Maka peneliti melihat adanya peluang bisnis. Melihat fenomena tersebut, peneliti membeli *brand* jasa pencucian sepatu dengan nama Xclean Lab and Care pada Januari 2018 dan menamainya dengan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merancang rencana bisnis jangka panjang Xclean Lab and Care Ciumbuleuit, meneliti lingkungan internal dan eksternal perusahaan, bauran pemasaran perusahaan dan SWOT dari perusahaan. Selain itu, penelitian bertujuan untuk menghitung BEP, *Payback Period*, IRR dan NPV perusahaan sehingga dapat dihasilkan kesimpulan seberapa layak perusahaan dijalankan.

Dari proses penelitian, perusahaan mendapatkan hasil berupa rencana jangka panjang yang ditulis dalam BMC, analisis internal dan eksternal perusahaan, analisis bauran pemasaran serta analisis perhitungan BEP perusahaan yang akan dicapai ketika penjualan perusahaan mencapai 155 produk atau Rp. 6.190.000, perhitungan *Payback Period* dengan masa pengembalian selama 5 bulan, IRR pada tingkat 206% dan NPV pada hasil Rp. 365.018.000 setelah 5 tahun.

Dari hasil penelitian, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa perusahaan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit layak untuk dijalankan dan diteruskan dikarenakan berdasarkan hasil perhitungan dari BEP, *Payback Period*, IRR dan NPV menghasilkan angka yang baik dan dapat diambil kesimpulan bahwa adanya peluang yang besar didalam bisnis laundry sepatu ini. Tetapi kelayakan bisnis ini juga harus diiringi dengan perbaikan sehingga bisnis dapat lebih baik. Perbaikan yang harus dilakukan adalah memaksimalkan penggunaan media sosial untuk menjadi media pemasaran produk, melakukan promosi untuk membangun *brand image* perusahaan serta melakukan inovasi produk.

Kata Kunci : business plan, sepatu, jasa.

Abstract

Name : Trisianty
NPM : 2014320079
Course : *Department of Business Administration*
Title : *Business Plan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit*

Our daily life can not be separated from the needs of clothing as a supporting appearance, especially shoes. This affects the level of demand for shoes in Indonesia, includes for young people, especially students. However, when viewed from the busyness of shoe wearers, especially students, they can not take care of the shoes they have, especially in terms of washing shoes. The need for washing shoes for students, but the lack of time they have. So researcher see the existence of business opportunities. Looking at the phenomenon, researcher purchased the brand of shoe washing service under the name Xclean Lab and Care in January 2018 and renamed it with Xclean Lab and Care Ciumbuleuit.

The purpose of this research is to design the long-term business plan of Xclean Lab and Care Ciumbuleuit, examine the internal and external environment of the company, the company's marketing mix and SWOT from the company. In addition, the study aims to calculate the BEP, Payback Period, IRR and NVP companies so that it can generate a conclusion how feasible the company is run.

From the research process, the company gets the result of long-term plan written in BMC, internal and external analysis of the company, marketing mix analysis and calculation analysis of BEP company to be achieved when company sales reach 155 product or Rp. 6.190.000, Payback Period calculation with a 5-month return, IRR at 206% and NPV at Rp. 365,018,000 after 5 years.

From the research result, the researcher can draw the conclusion that Xclean Lab and Care Ciumbuleuit company is feasible to run and forwarded because based on calculation result from BEP, Payback Period, IRR and NPV produce a good number and can be concluded that there is a big chance in this shoe laundry business. But the feasibility of this business must also be accompanied by improvements so that business can be better such as maximize the use of social media to become a media marketing, promoting to build a company's brand image and product innovation.

Keywords : business plan, shoes, service.

Kata Pengantar

Puji Syukur penulis kepada Tuhan yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya maka penulis dapat menyelesaikan skripsi sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan kelulusan dalam jenjang perkuliahan Strata 1 Universitas Katolik Parahyangan. Dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari hambatan dan kesulitan, namun berkat bimbingan, bantuan, nasihat dan saran serta kerjasama dari berbagai pihak, segala hambatan tersebut akhirnya dapat diatasi dengan baik.

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang dimaksud, antara lain :

1. Mama, Kung-kung dan Om yang tidak pernah berhenti untuk memberikan doa, dukungan, semangat dan kekuatan agar penulis dapat menyelesaikan skripsi dan mendapatkan pendidikan yang terbaik.
2. Ibu Theresia Gunawan selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan masukan, saran serta semangat dalam penyusunan skripsi ini sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi dengan lancar dan lulus tepat waktu.
3. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, M.Si., selaku Kepala Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis.
4. Seluruh keluarga yang selalu mendoakan, memberi semangat dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Mas Arya Dirga Yogaswara, selaku *founder* Xclean Lab and Care yang selalu memberikan masukan, saran, dan selalu meluangkan waktunya dan memberikan informasi yang sangat membantu dalam penulisan skripsi ini.
6. Abel, Richard, Daniel, Samuel, Reyhan, Ronald, Jeremmy, Adelia, dan Cybum yang selalu memberikan dukungan, motivasi, pencerahan, bantuan, dan selalu membuat penulis gembira.

7. Tamy, Kudy, Dita, Aji, Irma, Fitri, Uji, Nizar, Osat, Eca, Marina, dan Lola yang pernah menemani penulis selama masa perkuliahan.
8. Cinut dan Elmo yang selalu memberikan bantuan, dukungan, motivasi, dan selalu meluangkan waktu untuk membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.
9. Odel a.k.a gendadz sahabat yang selalu memberikan doa tiada henti, memberikan semangat dan motivasi, serta selalu memarahi penulis apabila tidak mengerjakan skripsi. Dan yang terpenting selalu meluangkan waktu untuk menemani serta mendengar keluh kesah penulis.

Semoga Tuhan senantiasa melindungi dan memberkati semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Bandung, 3 Juli 2018

Penulis

Trisianty

Daftar Isi

Abstrak	i
Abstract	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi.....	v
Daftar Tabel	vii
Daftar Gambar.....	ix
Daftar Lampiran	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi Masalah	3
1.3. Rumusan Masalah	3
1.4. Tujuan Penelitian.....	4
1.5. Batasan Masalah.....	4
1.6. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Target Pasar.....	6
2.3. Analisis Internal dan Eksternal	8
2.3.1. Analisis Lingkungan Internal	8
2.3.2. Analisis Lingkungan Eksternal	10
2.4. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	12
2.5. Keuangan.....	14
2.6. Sumber Daya Manusia	14
2.7. <i>Business Model Canvas</i> (BMC)	16
2.8. Titik Impas (Break Even Point)	19
2.9. Payback Period.....	20
2.10. Internal Rate of Return (IRR).....	21
2.11. <i>Net Present Value</i> (NPV)	21
BAB III METODE PENELITIAN.....	23
3.1. Jenis Penelitian.....	23
3.2. Metode Penelitian.....	23

3.3.	Subjek dan Objek Penelitian	24
3.4.	Metode Pengumpulan Data	24
3.5.	Teknik Analisis Data	25
BAB IV OBJEK PENELITIAN.....		26
4.1.	Profil Perusahaan.....	26
4.1.1.	Visi Perusahaan	26
4.1.2.	Misi Perusahaan	26
4.2.	Struktur Perusahaan.....	26
4.2.1.	<i>Job Descriptions</i>	26
4.3.	Logo XClean Lab and Care Ciumbuleuit.....	28
4.4.	Jenis Layanan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit.	28
4.5.	Business Model Canvas	32
4.5.1.	<i>Value Proporsitions</i>	33
4.5.2.	<i>Customer Relationships</i>	33
4.5.3.	<i>Customer Segments</i>	34
4.5.4.	<i>Channels</i>	35
4.5.5.	<i>Key Activities</i>	35
4.5.6.	<i>Key Resources</i>	36
4.5.7.	<i>Key Partners</i>	37
4.5.8.	<i>Cost Structure</i>	37
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....		38
5.1.	Strategi Perusahaan	38
5.1.1.	Analisis Internal	38
5.1.2.	Analisis Eksternal.....	64
5.1.3.	Analisis SWOT Matriks	65
5.1.4.	Analisis 4P.....	67
BAB VI PENUTUP		71
6.1.	Kesimpulan.....	71
6.2.	Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA		77
Lampiran		78

Daftar Tabel

Tabel 1.1. Perbandingan Harga Jasa Cuci Sepatu di Bandung	2
Tabel 2.1. Matriks SWOT.....	8
Tabel 4.1. <i>Job Descriptions</i>	27
Tabel 4.2. Business Model Canvas Xclean Lab and Care Ciumbuleuit	32
Tabel 5.1. Laporan Pemasukan dan Pengeluaran Investasi Awal.....	40
Tabel 5.2. Modal Awal Perlengkapan.....	41
Tabel 5.3. <i>Pricelist</i> Produk Xclean Lab and Care Ciumbuleuit.....	41
Tabel 5.4. Proyeksi Volume Penjualan per Bulan Tahun Ke-1	42
Tabel 5.5. Proyeksi Penjualan dalam 5 Tahun Kedepan.....	43
Tabel 5.6. Proyeksi Penjualan Tahun Pesimis (dalam rupiah).....	43
Tabel 5.7. Proyeksi Penjualan Tahun <i>Most Likely</i> (dalam rupiah)	44
Tabel 5.8. Proyeksi Penjualan Tahun Optimis (dalam rupiah)	44
Tabel 5.9. COGS Per Produk (dalam rupiah)	45
Tabel 5.10. Proyeksi Laporan Laba Rugi Pesimis (dalam rupiah)	46
Tabel 5.11. Proyeksi Laporan Laba Rugi <i>Most Likely</i> (dalam rupiah)	47
Tabel 5.12. Proyeksi Laporan Laba Rugi Optimis (dalam rupiah)	48
Tabel 5.13. Laporan Arus Kas Pesimis (dalam rupiah)	49
Tabel 5.14. Laporan Arus Kas <i>Most Likely</i> (dalam rupiah).....	49
Tabel 5.15. Laporan Arus Kas Optimis (dalam rupiah).....	50
Tabel 5.16. Biaya Tetap per Bulan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit.....	50
Tabel 5.17. Biaya Variabel per Produk Xclean Lab and Care Ciumbuleuit	51
Tabel 5.18. Perhitungan <i>Payback Period</i> Pesimis	53
Tabel 5.19 Perhitungan <i>Payback Period Most Likely</i>	53

Tabel 5.20. Perhitungan <i>Payback Period</i> Optimis.....	54
Tabel 5.21. Perhitungan IRR Pesimis	55
Tabel 5.22. Perhitungan IRR <i>Most Likely</i>	55
Tabel 5.23. Perhitungan IRR Optimis.....	55
Tabel 5.24. Perhitungan NPV Pesimis.....	56
Tabel 5.25. Perhitungan NPV <i>Most Likely</i>	56
Tabel 5.26. Perhitungan NPV Optimis	57
Tabel 5.27. Analisis Porter's Five Forces	64
Tabel 5.28 Analisis SWOT Matriks.....	65

Daftar Gambar

Gambar 2.1. Template Business Model Canvas	16
Gambar 4.1. Struktur Perusahaan.....	26
Gambar 4.2. Logo Xclean Lab and Care.....	28
Gambar 5.1. Perilaku Pengguna Internet Indonesia.....	39
Gambar 5.2. Promo Xclean Lab and Care Ciumbuleuit	39

Daftar Lampiran

Lampiran 1 Hasil Wawancara.....	78
Lampiran 2 Pemasaran di Instagram.....	79
Lampiran 3 Pemasaran di Facebook	79
Lampiran 4 Foto Before dan After Pencucian Sepatu	80
Lampiran 5 Foto Bersama Founder Xclean Lab and Care selaku Narasumber.....	80

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kehidupan kita sehari-hari tidak lepas dari kebutuhan sandang sebagai penunjang penampilan. Salah satu kebutuhan sandang yang menjadi aspek pendukung penampilan adalah sepatu. Sepatu bukan hanya berfungsi sebagai pelindung kaki, tetapi juga sebagai salah satu alat untuk menambah kepercayaan diri pemakainya. Banyaknya peminat pemakai sepatu khususnya mahasiswa perguruan tinggi mengakibatkan banyak merk sepatu ternama yang berlomba untuk mengeluarkan karya-karya terbarunya. Trend ini juga berdampak kepada permintaan sepatu dengan berbagai kelebihan dan terobosan yang ditawarkan. Harga yang ditawarkan oleh perusahaan sepatu merk ternama juga bisa dikatakan tidak main-main, dengan harga sepatu yang mahal mengakibatkan perawatan sepatu yang juga diperlukan untuk mempertahankan kualitas dari bahan sepatu yang sudah dibeli. Tetapi, apabila dilihat dari kesibukan para pemakai sepatu terutama mahasiswa perguruan tinggi mengakibatkan mereka tidak bisa merawat sepatu yang sudah dimiliki. Oleh karena itu, penulis membuat bisnis di sektor jasa yaitu laundry sepatu untuk mengatasi permasalahan sepatu yang tidak terawat.

Pada tahun 2018 penulis membeli *franchise* bisnis laundry sepatu dengan nama “XClean Lab and Care” yang akan dibangun di Jalan Ciumbuleuit No. 151C,

Bandung yang berseberangan dengan kampus UNPAR (Universitas Katolik Parahyangan). Kepuasan serta kepercayaan pelanggan merupakan prioritas utama dari bisnis laundry sepatu yang dibuat. Selain mencuci sepatu, laundry sepatu yang penulis buat juga menyediakan berbagai jenis layanan jasa mulai dari mewarnai ulang sepatu, menjahit sol sepatu dan jenis layanan lainnya. Dengan berbagai jenis layanan yang ditawarkan, penulis berharap dapat menjawab permasalahan yang berada di sekitar yang berkaitan dengan sepatu. *Range* harga yang ditawarkan oleh XClean Lab and Care Ciumbuleuit juga termasuk murah apabila dibandingkan dengan kompetitor di sekitar Bandung. Berikut merupakan perbandingan harga jasa pencucian sepatu di XClean Lab and Care Ciumbuleuit dengan kompetitor di sekitar Bandung.

Tabel 1.1 Perbandingan Harga Jasa Cuci Sepatu di Bandung

Perbandingan Harga Jasa Cuci Sepatu di Bandung		
Nama Laundry Sepatu	Alamat	Harga
XClean Lab and Care	Jalan Ciumbuleuit No.151 C	Rp. 40.000,00,-
Sneaklin	Jalan Ciumbuleuit No. 43	Rp. 60.000,00,-
Sneakers 101	Paris Van Java	Rp. 52.000,00,-
Shoes and Care	Jalan Moch. Ramdhan No. 9C	Rp. 60.000,00,-

Sumber : Wawancara

Dari tabel perbandingan harga diatas dapat disimpulkan bahwa XClean Lab And Care masih unggul dari harga yang ditawarkan kepada masyarakat khususnya mahasiswa. Selain itu, apabila dilihat dari eksistensi bisnis laundry sepatu di Bandung khususnya Jalan Ciumbuleuit bisa dilihat masih tergolong sedikit, hanya ada 2 laundry sepatu di Jalan Ciumbuleuit dan lokasinya jauh dari UNPAR. Melihat adanya peluang bisnis laundry sepatu di Jalan Ciumbuleuit, penulis ingin mengetahui seberapa baik peluang bisnis “Xclean Lab and Care Ciumbuleuit”

dengan membuat *Business Plan* , dan juga untuk menghitung waktu titik impas atau BEP yang dibutuhkan dengan membangun usaha laundry sepatu ini. Serta perbaikan apa saja yang harus dilakukan oleh XClean Lab and Care Ciumbuleuit agar tetap bertahan di tengah gelombang persaingan.

1.2. Identifikasi Masalah

Munculnya sektor jasa baru yaitu laundry sepatu mengharuskan para pelaku bisnis yang ingin masuk ke dalam bisnis ini harus melihat berbagai aspek baik internal maupun eksternal perusahaan untuk mengetahui seberapa layak bisnis laundry sepatu ini dijalankan. Dikarenakan apabila hanya melihat dari fenomena permasalahan masyarakat yang berkaitan dengan perawatan sepatu tidaklah cukup tanpa menganalisis kelayakan bisnis ini untuk dijalankan. Bukan hanya untuk melihat potensi dari bisnis laundry sepatu ini, tetapi kita juga harus melihat perbaikan apa yang harus dilakukan oleh bisnis laundry sepatu agar tetap terjaga eksistensinya dan dapat berkembang lebih maju lagi.

1.3. Rumusan Masalah

1. Bagaimana analisis lingkungan internal dan eksternal yang ada di Xclean Lab and Care Ciumbuleuit?
2. Bagaimana analisis SWOT dan 4P terkait dengan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit?
3. Berapa lama waktu yang dibutuhkan oleh Xclean Lab and Care Ciumbuleuit hingga sampai BEP (*Break Even Point*), berapa *Payback Period* dan NPVnya dan bagaimana perhitungan apabila dibandingkan dengan menggunakan metode perhitungan IRR?

4. Apakah Xclean Lab and Care Ciumbuleuit layak untuk dijalankan dan langkah perbaikan apa yang harus dilakukan oleh Xclean Lab and Care Ciumbuleuit dalam menghadapi persaingan dan mempertahankan kualitas jasa serta kepercayaan konsumen?

1.4. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui analisis lingkungan internal dan eksternal yang ada di Xclean Lab and Care Ciumbuleuit.
2. Untuk mengetahui analisis SWOT dan 4P terkait dengan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit.
3. Untuk mengetahui jangka waktu yang dibutuhkan oleh Xclean Lab and Care Ciumbuleuit untuk mencapai BEP, perhitungan *Payback Period*, NPV dan perbandingan dengan IRR.
4. Untuk mengetahui perbaikan apa yang harus dilakukan oleh Xclean Lab and Care Ciumbuleuit dalam menghadapi persaingan dan mempertahankan kualitas jasa serta kepercayaan konsumen.

1.5. Batasan Masalah

Di dalam penulisan penelitian ini, penulis hanya berfokus pada *Business Plan* yang harus dibuat oleh Xclean Lab and Care Ciumbuleuit untuk bertahan dalam persaingan pasar.

1.6. Manfaat Penelitian

Terdapat beberapa manfaat dari penelitian yang dilakukan, diantaranya:

1. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini, perusahaan dapat mengetahui sudah seberapa baik penerapan strategi dan kebijakan bisnis yang sudah dilakukan Xclean Lab and Care Ciumbuleuit untuk menghadapi persaingan di pasar serta mempertahankan kepuasan dan kepercayaan konsumen serta mengetahui seberapa layak Xclean Lab and Care Ciumbuleuit untuk diteruskan.

2. Bagi Penulis

Dengan adanya penelitian ini, penulis dapat menerapkan mata kuliah yang sudah ditempuh selama 3,5 tahun dan merealisasikan bisnis yang sudah dirancang, serta sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi S1 di Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

3. Bagi Pembaca

Dengan adanya penelitian ini, para pembaca dapat bertambah wawasannya, dapat dijadikan acuan untuk penelitian selanjutnya, serta menjadi acuan untuk membuka bisnis baru.