Bab 4
Pengumpulan dan Pengolahan Data

4.1. Pengumpulan data

4.1.1. Data jumlah penduduk Sekeloa selatan-sukasari

Daerah Sekeloa Selatan - Sukasari Terletak di Propinsi Jawa Barat Kabupaten Bandung Kelurahan Lebak Gede dengan luas wilayah 27.250 m dengan memiliki 86 Rukun Tetangga (RT) dan 1.027 Kepala Keluarga dengan Total jumlah penduduk 3.186 orang dengan rincian 1.186 orang merupakan mahasiswa dan karywan.

4.1.2. Quesioner

Populasi sasaran dalam penelitian ini adalah seluruh penduduk yang bermukim di daerah Sekeloa-Sukasari pada umumnya dan mahasiswa serta karyawan kantor yang tinggal sementara di daerah Sekeloa-Sukasari

4.2. Pengolahan data

4.2.1. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah mahasiswa, karyawan kantor, dan ibu rumah tangga yang bermukim di daerah Sekeloa – Sukasari kecamatan coblong kelurahan Lebak Gede – Bandung – Jawa Barat yang merupakan daerah sasaran pemasaran. Jumlah responden yang menjadi sasaran dalam penelitian ini adalah 100 orang dengan metode sampling. Hasil penyebaran kuesioner, terdapat 97 orang yang mengisi dan mengembalikan kuesioner, sementara 3 buah kuesioner rusak pada saat di kembalikan sehingga data tidak bisa di hitung. Karakteristik responden sebagai berikut:

Tabel 4.1. Karakteristik responden berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	65	67.01%
Perempuan	32	32.99%
Jumlah	**97**	100.00%

Tabel 4.2. Karakteristik responden berdasarkan Status Pernikahan

Status Pernikahan	Frekuensi	Persentase
Menikah	25	25.77%
Belum menikah	72	74.23%
Jumlah	**97**	100.00%

Tabel 4.3. Karakteristik responden berdasarkan Jenis Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
Mahasiswa	52	53.61%
Karyawan	32	32.99%
Ibu Rumah Tangga	13	13.40%
Jumlah	97	100.00%

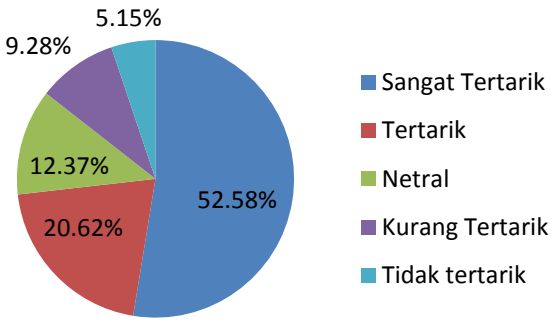
Tabel 4.4. Karakteristik responden berdasarkan Status Kependudukan

Status Kependudukan	Frekuensi	Persentase
Penduduk Tetap	22	22.68%
Penduduk Sementara	75	77.32%
Jumlah	**97**	100.00%

4.2.1.1. Hasil Kuesioner

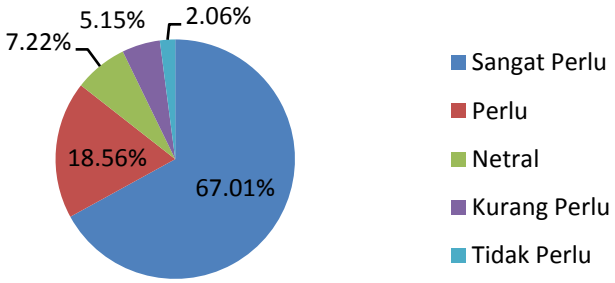
a) Ketertarikan menggunakan jasa *laundry* oleh responden

Dari hasil kuesioner



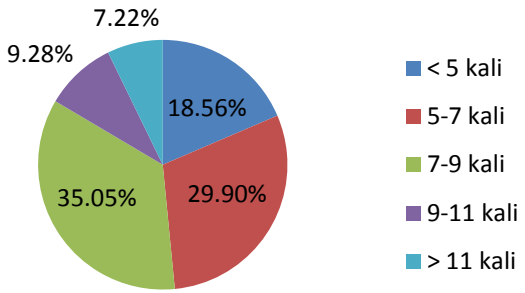
Gambar 4.1.

b) Perlu mendirikan jasa *laundry* di daerah Sekeloa-Sukasari oleh responden



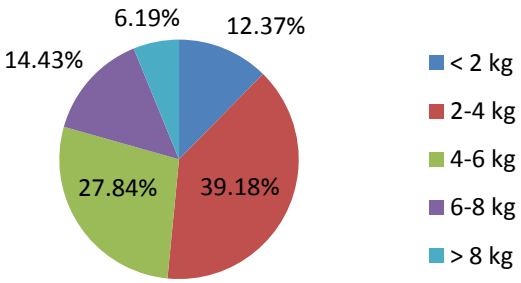
Gambar 4.2.

c) Intensitas responden menggunakan jasa *laundry* dalam dalam sebulan



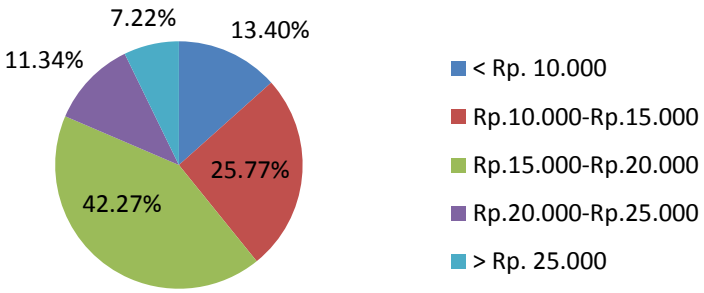
Gambar 4.3.

d) Banyaknya barang yang di *laundry* dalam sekali kunjugan responden



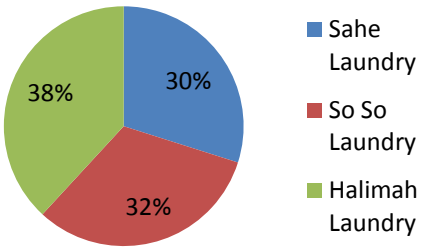
Gambar 4.4.

e) Jumlah biaya yang di keluarkan responden dalam sekali kunjungan untuk *laundry*.



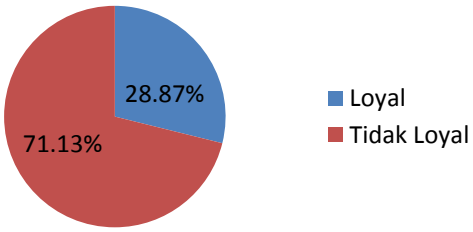
Gambar 4.5.

f) Tempat *laundry* yang sering di kunjungi responden di daerah Sekeloa-Sukasari.



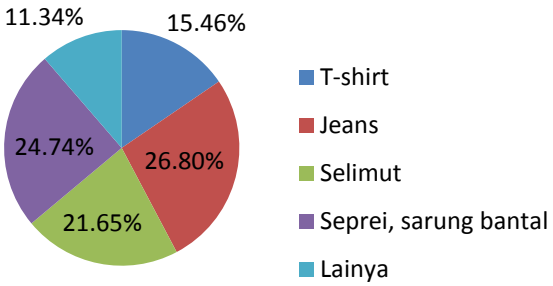
Gambar 4.6.

g) Loyalitas responden terhadap jasa *laundry* yang sering di kunjungi



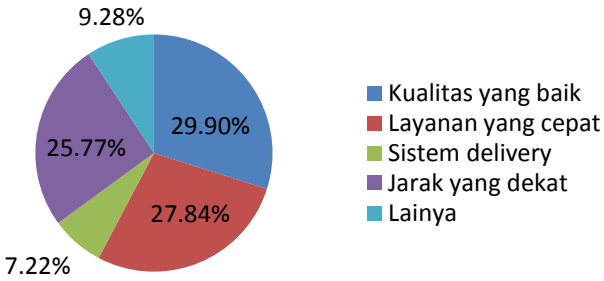
Gambar 4.7.

h) Jenis barang yang sering di *laundry* oleh responden



Gambar 4.8.

i) Hal yang paling utama dalam pemilihan tempat *laundry*



Gambar 4.9.

4.2.2. Aspek Pasar

4.2.2.1. Potensial Pasar

Penghitungan untuk potensial pasar ini dilakukan unutk mengetahui apakah investasi ini layak atau tidak jika di tinjau dari segi pasar. Untuk Potensial Pasar (PP) dan Frekuensi Pelayanan (FP) dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$Potensial\ Pasar\ (PP) = \frac{Responden\ yang\ berminat}{Jumlah\ Pesaing}$$

Untuk jumlah pesaing ada 3 , ini diperoleh dari banyaknya tempat pencucian atau *laundry* di sekitar lokasi rencana pendirian usaha *laundry* ini ditambah *laundry and dry clean* jadi total ada 4 pesaing.

Dari hasil kuesioner yang telah disebarkan ke responden, didapatkan bahwa yang merasa perlu untuk didirikan tempat pencucian *laundry* and *dry clean* adalah 83 orang.

$$Potensial\ Pasar\ (PP) = \frac{83}{4}$$

$$= 20.75 \text{ orang}$$

Dari potensial pasar yang ada dapat dihitung perkiraan jumlah konsumen yang akan diserap dengan total jumlah mahasiswa dan karyawan di daerah Sekeloa-Sukasari sebanyak 1.186 orang :

$$Jumlah\ Konsumen = \frac{Potensial\ Pasar\ (PP)}{Jumlah\ Responden} x\ Jumlah\ Penduduk$$

$$= \frac{20.75}{97} x 1.186$$

$$= 0{,}425 x 1.186$$

$$= 254$$

Target penjualan = Jumlah konsumen x rata-rata berat x rata-rata kunjungan

= 254 x 4kg x 8

= 8119 kg per bulan

$$= \frac{8119}{26 hari}$$

= 312.25 kg per hari

Rencana mesin cuci yang akan digunakan adalah mesin ES-FL800w merk *sharp* yang memiliki kapasitas 15 kg sehingga:

Jumlah proses mencuci dengan 1 mesin $= \frac{312.25}{15}$

$= 12.50$ kali operasi

Kapasitas untuk 1 buah mesin ES-FL800w adalah 60 kg perhari dengan asumsi 12 jam waktu kerja sehingga dibutuhkan 3 mesin cuci untuk memenuhi target 312.25 kg per hari. Jika harga yang ditetapkan adalah Rp. 4000 per Kg, maka pendapatan per hari = 312.25 x 4000

= Rp. 1.249.015

4.2.2.2. Strategi Produk

Kualitas pelayanan yang baik dari suatu usaha pencucian pakaian atau laundry merupakan hal paling utama dalam memberikan kepuasan kepada konsumen. Kualitas pelayanan yang baik juga dapat memberikan citra yang baik pada usaha laundry. Kualitas pelayanan dapat dilihat dari dimensi kehandalan, keresponsifan, jaminan, empati dan berwujud. Dalam bidang pemasaran, pengembangan suatu produk jasa sangatlah penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Jasa pada dasarnya bersifat tidak berwujud, maka setiap, orang yang mengkonsumsinya memiliki pengalaman yang berbeda-beda terhadap produk yang sama. Untuk itulah, kualitas jasa pelayanan harus menjadi hal yang terpenting karena kualitas sangatlah mempengaruhi terhadap kepuasan pelayanan konsumen. Keunggulan produk yang ditawarkan laundry and dry clean yaitu:

1. Tempat yang nyaman dan nyaman.
2. Pelayanan yang cepat, cermat, dan memuaskan (mengutamakan kualitas).
3. Harga terjangkau.
4. Menggunakan bahan-bahan yang tidak menimbulkan kerusakan warna atau bahan pakaian.
5. Tersedia area basah dan area kering, sehingga tidak mengganggu proses pencucian, proses pengeringan dan proses setrika.
6. Tersedia setrika uap yang dapat digunakan untuk menyetrika pakaian dari bahan khusus.
7. Sabun bermutu baik.
8. Menggunakan pewangi pakaian tahan lama.

9. Cucian tidak di campur dengan orang lain.
10. Control terhadap kepemilikkan baju yang baik, sehinngga tidak ada baju yang hilang.
11. Perawatan warna baju yanga baik.

4.2.2.3. Strategi Promosi

Perusahaan akan melakukan strategi promosi menggunakan berbagai macam media promosi yang ada. Iklan yang disampaikan bersifat informative advertising (pengiklanan secara lisan). Metode yang paling sederhana dalam strategi promosi adalah dengan melakukan promosi dari mulut ke mulut. Perusahaan menyakini walaupun strategi ini sangat sederhana, namun efektifitas penyampaian pesannya juga cukup signifikan. Strategi lain adalah melalui media promosi, seperti:

- Dengan selebaran atau flyer, iklan murah dan dapat dilakukan untuk memberi informasi terhadap calon konsumen.
- Dengan media banner (spanduk) yang akan di letakkan di berbagai tempat strategic yang tentunya pesan atau isinya dapat tersampaikan kepada calon konsumen.
- Poster akan ditempel di berbagai tempat yang dapat terbaca oleh calon konsumen.
- spanduk akan diletakkan pada tempat-tempat yang dinilai efektif dalam menyampaikan pesan yang terkandung di dalamnya.
- Koran yang dipilih adalah koran lokal yang sesuai dengan segmen pasar yang akan dicapai oleh perusahaan.
- Media radio adalah salah satu media informasi yang cukup informatif untuk mencapai calon konsumen.
- Melalui media-media komunikasi dan special offers (tawaran-tawaran special) tersebut, perusahaan berharap informasi-informasi yang disampaikan akan dapat ditangkap oleh calon konsumen. Dengan melakukan promosi di media-media iklan tersebut perusahaan juga bertujuan untuk menciptakan brand awareness (kemampuan dari calon konsumen untuk mengenali atau menyebutkan kembali suatu merek) dan memperkenalkan produk.

4.2.2.4. Analisis Pesaing

Pesaing (*competitor*) merupakan faktor penting dalam menyusun keberhasilan pemasaran kadang kala kita merasa bahwa produk/jasa yang kita ciptakan sudah baik, akan tetapi perusahaan lain mungkin menciptakan produk yang lebih baik. Apalagi pada era informasi sekarang ini orang tinggal gampang meniru dan membuat produk dengan lebih baik serta lebih murah dari produk yang di tirunya. Persaingan dalam usaha ini memang sudah sangat ramai, baik oleh *laundry-laundry* kecil hingga *laundry-laundry* yang bisa dikatakan sudah cukup besar dan memiliki nama. Dengan berbekalkan pelayanan yang baik serta harga layanan yang terjangkau, usaha ini diyakini dapat memiliki *market growth* yang tinggi. Terlebih potensi pasar untuk jasa laundry ini sangat besar sehingga dengan memberikan layanan yang baik, konsumen potensial akan didapatkan dan meningkatkan tingkat pertumbuhan pasar dari *laundry* ini.

Tabel 4.5. Analisis Pesaing

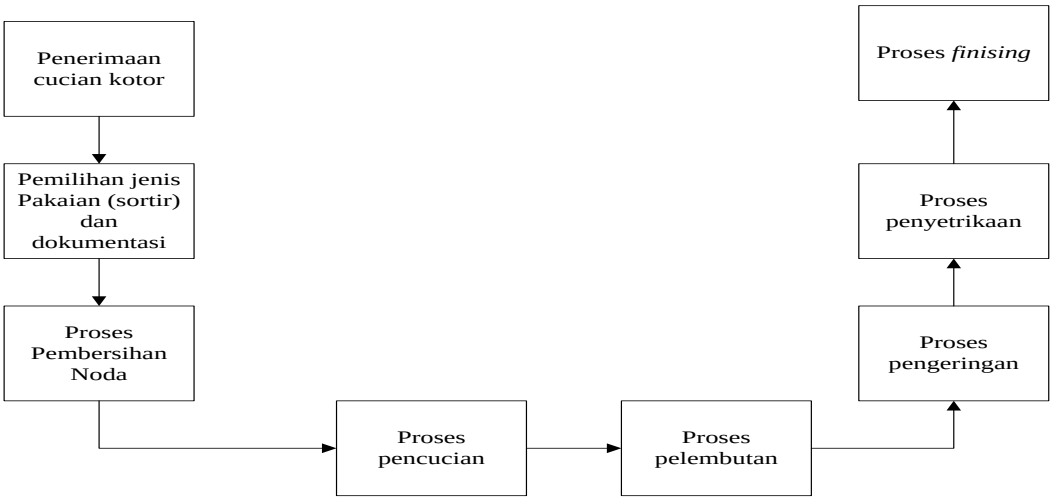
PESAING	KEUNGGULAN	KELEMAHAN
Sahe *Laundry*	Letaknya yang strategis berada tepat di depan Jalan Sukasari yang sering dilewati masyarakat sekitar.	Harga yang di tawarkan mahal. yakni Rp. 5000 per Kg
So So *Laundry*	Tampilan fisik yang menarik.	Hasil pencucian kurang bersih.waktu pengambilan barang lama.
Halimah *Laundry*	Harga yang murah. yaitu Rp. 3000 per Kg.	Perawatan Baju warna yang kurang baik, dan pakaian sering tertukar sehingga banyak pelanggan yang kecewa.

4.2.3. Apek Teknik

4.2.3.1. Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan salah satu faktor penting dalam memutuskan suatu usaha karena sangat berpengaruh terhadap biaya produksi dan biaya operasional lain dari perusahaan. Pemilihan tempat untuk usaha *laundry and dry clean* ini berdasarkan potensial pasar yang ada di sekeloa-sukasari dan juga melihat jumlah pesaing yang sedikit.

4.2.3.2. Prosedur Penanganan Pelanggan



Gambar 4.10. Tahap-tahap proses kerja

A. Penerimaan Pelanggan

Dilakukan oleh bagian penerimaan pelanggan merangkap administrasi / kasir

1. Cucian kotor diterima oleh bagian penerima pelanggan.
2. Penerima pelanggan wajib menanyakan mengenai pakaian yang akan dicuci, apakah ada yang mudah luntur warnanya, atau ada yang harus dicuci khusus untuk menghindari kesalahan pencucian.
3. Sambil menunggu cucian kotor ditimbang dan pembuatan nota, konsumen diminta menunggu ditempat yang telah disediakan.
4. Cucian tersebut kemudian ditimbang dan dihitung jumlah unit pakaian.
5. Setelah ditimbang, penerima pelanggan kemudian membuatkan nota pembayaran, nota tersebut berisi nama dan alamat pelanggan, berapa jumlah

kilogram dan berapa jumlah unit pakaian yang akan di-laundry, dan berapa total pembayarannya, serta keterangan lain (jika diperlukan)

6. Jika terdapat layanan pemilihan pewangi pakaian, pelanggan dipersilakan untuk memilih pewangi sesuai yang diinginkan pelanggan. Dan ditulis dalam nota pembayaran tersebut.
7. Nota pembayaran rangkap ke-1 tersebut kemudian diberikan kepada konsumen.Jika konsumen membayar lunas dimuka, maka nota tersebut dicap "LUNAS" oleh bagian penerimaan pelanggan.
8. Jika konsumen belum membayar, maka pembayaran dapat dilakukan pada saat pengambilan cucian.

B. Pencucian

Dilakukan oleh bagian pencucian

1. Cucian ditempatkan dalam box khusus sesuai dengan nama konsumen
2. Untuk memudahkan identifikasi, setiap pakaian diberi nomor urut. Dan nomor urut tersebut ditulis pada nota rangkap ke-2.
3. Cucian yang mudah luntur dicuci tersendiri.
4. Proses cuci dilakukan dengan menggunakan mesin cuci yang tersedia dengan standar penggunaan bahan cuci yang tidak berbahaya, tidak menimbulkan kerusakan pada pakaian maupun warna pakaian.
5. Pengeringan cucian juga dilakukan menggunakan mesin cuci tersebut.
6. Jika proses cuci tersebut telah selesai, maka cucian bersih kemudian diambil dari mesin cuci dan dimasukkan kedalam box sesuai nama konsumen untuk selanjutnya disetrika.

C. Setrika Cucian Bersih

Dilakukan oleh bagian setrika

1. Box berisi cucian bersih tersebut kemudian dimasukkan ke ruang setrika untuk disetrika.
2. Penyetrika harus menyetrika satu box sampai selesai sebelum beralih kepada box lainnya untuk menghindari tertukarnya pakaian antara konsumen yang satu dengan konsumen yang lain.

3. Cara menyetrika yang baik adalah dengan memperhatikan bahan kain yang akan disetrika, misalnya untuk bahan kain yang tipis atau sutra, cara menyetrika tidak boleh terlalu panas. Sedang untuk pakaian berbahan jins, setrika dengan panas secukupnya. Oleh karenanya pengetahuan tentang berbagai jenis pakaian atau kain mutlak untuk dimiliki.

D. Bagian setrika merangkap bagian pengemasan

1. Cucian yang sudah disetrika kemudian dikemas dengan menggunakan plastic kemasan tersendiri. Tujuannya adalah agar cucian tetap rapid an wangi sampai dengan diambil oleh konsumen.
2. Sebelum dikemas, bagian pengemasan harus memastikan bahwa pakaian yang dikemas telah sesuai baik dari segi nomor urut maupun jumlah pakaian, dicocokkan dengan nota rangkap ke-2.
3. Pengemasan tidak boleh dipaksakan, artinya pengemasan harus memperhatikan kerapihan pakaian yang telah disetrika. Jika satu kemasan tidak cukup, gunakan dua kemasan atau lebih. Misalnya : baju-baju kerja dikemas tersendiri, celana jins juga dikemas tersendiri.
4. Kemasan tersebut diselotip supaya rapi.
5. Setelah dikemas tersebut, cucian bersih kemudian dimasukkan dalam tas plastic berlogo khusus yang bagian luarnya telah ditempeli nota rangkap ke-2.
6. Setelah selesai, cucian bersih yang telah selesai dikemas tersebut kemudian ditempatkan pada ruang penyimpanan untuk memudahkan pengambilan.

E. Serah Terima dan Pembayaran

Dilakukan oleh bagian administrasi / kasir

1. Konsumen yang akan mengambil cucian, diminta menunjukkan nota rangkap ke-1
2. Setelah itu petugas mengambil cucian pada tempat penyimpanan sesuai dengan nota yang ditunjukkan konsumen.
3. Jika konsumen belum membayar (nota belum di cao lunas), maka petugas wajib mengingatkan konsumen untuk melakukan pembayaran.

4. Setelah pembayaran selesai, nota tersebut di cap “LUNAS”
5. Kemudian cucian yang sudah selesai diproses tersebut kemudian diserahterimakan kepada konsumen.
6. Konsumen dipersilakan untuk mengecek pakaiannya, apakah telah sesuai.
7. Jika telah selesai, nota rangkap ke-1 (yang telah dicap “TELAH DIAMBIL” diserahkan kepada konsumen, sedangkan nota rangkap ke-2 diarsipkan sebagai bukti transaksi.

4.2.3.3. Prosedur Komplain Pelanggan

Komplain diterima oleh administrasi / kasir / supervisor (jika ada)

Ditanggungjawabi oleh semua bagian yang terkait

1. Komplain kurang bersih langsung direspon dan dikerjakan pada bagian yang dikomplain dengan sungguh-sungguh, tanpa alasan apapun dan langsung dikerjakan.
2. Komplain pakaian yang dicuci rusak atau luntur, harus dipastikan hal tersebut akibat proses pencucian atau akibat pengerjaan. Jika benar, harus bertanggung jawab agar konsumen tidak kecewa.
3. Komplain pakaian hilang, harus dipastikan bahwa kehilangan tersebut akibat proses pengerjaan yang tertukar dengan konsumen lain. Jika benar, harus ditanggungjawabi supaya konsumen tidak kecewa disertai permintaan maaf bahwa hal tersebut bukan disengaja, dan memungkinkan untuk diberi *voucer* gratis untuk pencucian selanjutnya. Untuk meminimalisir komplain pakaian hilang, pada waktu serah terima pakaian yang telah bersih kepada konsumen, bagian kasir harus meminta konsumen untuk memeriksa terlebih dahulu sebelum meninggalkan tempat.

4.2.3.4. Analisa Kebutuhan

1. Peralatan yang digunakan

Tabel 4.5. Rincian Biaya Peralatan yang digunakan

No.	Nama Barang	Jumlah	Harga per unit	Total Harga
1	Mesin Cuci	3	2,500,000	7,500,000
2	Mesin Pengering	2	4,500,000	9,000,000
3	Setrika Uap	2	450,000	900,000
4	Mesin Steamer	1	3,500,000	3,500,000
5	Mesin Spoting	1	15,000,000	15,000,000
6	Komputer	1	2,500,000	2,500,000
7	Printer	1	800,000	800,000
8	Motor Supra x 125 cc	1	14,450,000	14,450,000
9	Camera Digital	1	1,200,000	1,200,000
10	Pesawat Telepon	1	100,000	100,000
11	Rak Baju (2x0.5m)	2	1,500,000	3,000,000
Total Biaya				**57,950,000**

1. Perlengkapan Usaha yang di gunakan

Tabel 4.6. Rincian Biaya Perlengkapan Usaha

No.	Nama Barang	Unit	Harga	Total Harga
1	Timbangan duduk	1	14,000	14,000
2	*Hanger*	10	15,000	150,000
3	Jepit pakaian	10	6,000	60,000
4	Botol *Spray*	2	8,000	16,000
5	Ember	5	15,000	75,000
6	Keranjang	5	30,000	150,000
7	Meja Setrika	2	90,000	180,000
8	Meja	2	100,000	200,000
9	Kursi	5	45,000	225,000
10	Seragam karyawan	4	80,000	320,000
11	Buku nota	50	5,000	250,000
12	Bulpoint	7	2,500	17,500
13	Tipe-x	2	10,000	20,000
14	Kertas hvs	1	25,000	25,000
15	Staples	3	6,000	18,000
16	Isi staples	2	2,500	5,000
17	Lem botol	2	3,000	6,000

18	Kalkulator	2	60,000	120,000
19	Lemari alat tulis	1	23,000	23,000
20	Klip	3	2,000	6,000
21	Plastik (40x60)	10	20,000	200,000
Total Biaya				**2,080,500**

2. Bahan Baku

Target cucian per hari adalah 216.46 Kg

- ✓ Pemakain detergen bubuk untuk 1 Kg cucian adalah 60 gr, sehingga :
  60 gr x 312.25 Kg cucian = 18.735 gr detergen
- ✓ Pemakain Pelembut pakaian untuk 1 Kg cucian adalah 60 ml, sehingga :
  60 ml x 312.25 = 18.735 ml
- ✓ Pemakain pewangi pakaian untuk 1 Kg cucian adalah 5 ml, sehingga :
  20 ml x 312.49 = 6.425 ml

Tabel 4.7. Rincian bahan baku yang di gunakan

Nama barang	Jumlah	Harga per unit	Harga total
Detergent Bubuk	19	20,500	307,500
Pelembut Pakaian	19	17,000	255,000
Pewangi	7	8,000	40,000
Total Biaya			**768,500**

3. Rincian Pemakaian Listrik dan Air selama sebulan

Asumsi: Waktu operasi 12 jam per hari

a. Pemakaian Listrik

- ✓ Pemakaian untuk mesin cuci, mesin spoting, mesin pengering, mesin steamer:
  - Mesin cuci 3 buah @ 250 Watt : 750 Watt
  - Mesin Spoting 1 buah : 1.250 Watt
  - Mesin Pengering 2 buah @ 250 Watt : 1.250 Watt
  - Mesin Steamer sebanyak 1 buah : 1.250 Watt

  Total pemakaian listrik untuk mesin : 4.500 Watt

  Dalam sehari memakai listrik untuk mesin sebesar 12 jam x 4.500 = 54.000 Watt/hari.

- ✓ Pemakaian untuk lampu sebanyak 7 buah @ 40 watt :
  7 buah x 12 jam x 40 Watt = 54.000 Watt / hari.
- ✓ Setrika listrik sebanyak 2 buah @ 400 Watt : 2 buah x 12 jam x 400 Watt = 9.600 Watt / hari.
- ✓ Pemakaian untuk komputer dan printer sebesar 150 Watt : 12 jam x 150 Watt =1.800 Watt/hari

Total keseluruhan pemakaian listrik sebesar:

54.000 Watt + 54.000 Watt + 9.600 Watt + 1.800 Watt = 68.760 Watt per hari

Pemakaian listrik selama sebulan:68.760 Watt x 26 hari = 1.787.760 Watt

Harga Listrik 1 Kwh = Rp. 260

Biaya pemakaian listrik = 1.788 kWh x Rp. 260 = Rp. 464.818,-

Biaya beban listrik / bulan = Rp. 776.020,-

Total biaya untuk pemakaian listrik / bulan = Rp. 1.240.838,-

Total biaya untuk pemakaian listrik / tahun = Rp.14.890.051,-

b. Pemakaian Air

Untuk pemakaian air Mesin cuci dan keperluan lain:

1. Untuk 1 buah mesin cuci dalam sekali mencuci menghabiskan air sebanyak 0,4 m^3. Dalam sehari 1 buah mesin cuci digunakan sebanyak 15 kali. Sehingga : 15 kali x 0,4 m^3 = 6 m^3 per hari, dalam sebulan untuk 3 buah mesin cuci = 6 m^3 x 3 mesin cuci x 26 hari = 468 m^3 per bulan
2. Untuk keperluan yang lain diperkirakan mencapai 4.16 m^3 perbulan

Total pemakaian air perbulan = 468 m^3 + 147 m^3 = 614 m^3 per bulan, dan 703.96 m^3 per tahun.

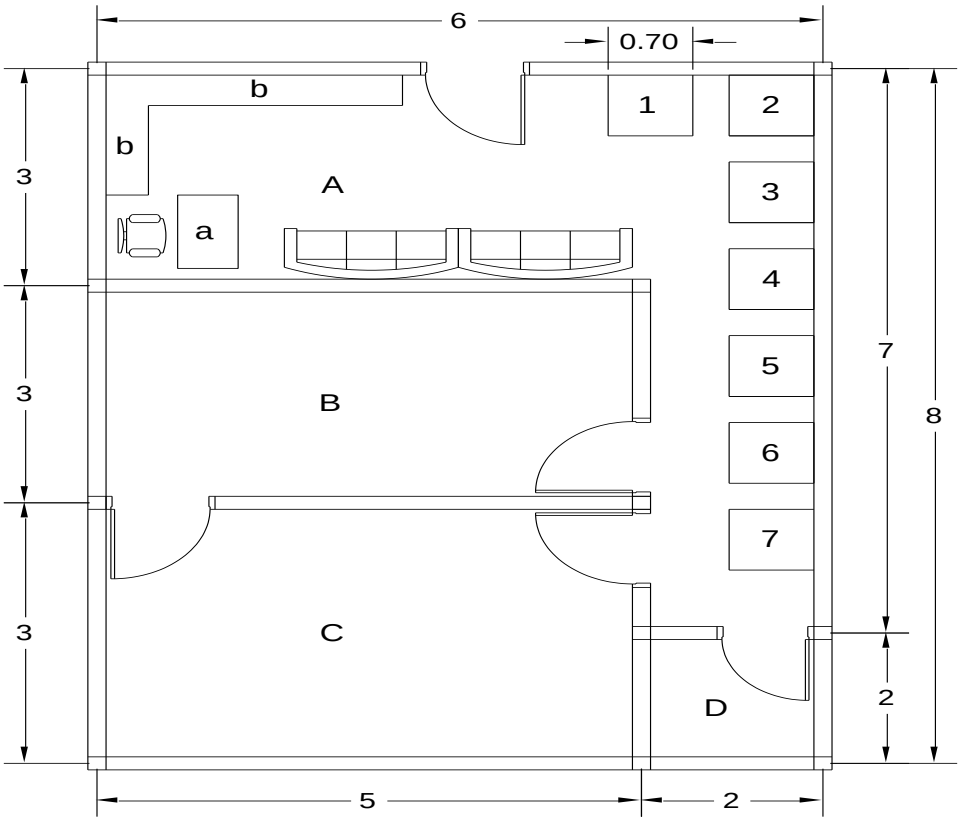
Harga untuk 1 m^3 air sebesar Rp. 1.400,-

Total biaya untuk pemakaian air per bulan : 614 m^3 x 1000 =Rp. 614.000

Total biaya untuk pemakaian air per tahun : 614.000 x 12 =Rp. 7.379.600

4.2.3.5. Tata Letak (Layout)

Rencana bangunan untuk usaha *Laundry and dry clean*ini berupa 1 buah ruko dengan ukuran 6 x 8 m yang terdiri dari 4 ruangan yang akan digunakan sebagai transaksi konsumen dengan pihak *Laundry and dry clean*dan tempat produksi, sedangkan yang bagian belakang akan digunakan sebagai tempat untuk menjemur.



Gambar4.11. Tata letak *laundry and dry cleanclean* and *dry clean*.

Keterangan Tata Letak:

A. Ruangan pelayanan konsumen dan tempat mesin-mesin
B. Tempat penyetrikaan dan pengemasan
C. Tenpat jemuran pakaian
D. Toilet

a. Tempat kasir
b. Rak pakaian

1 – 7. Mesin cuci, Mesin Pengering, Mesin Spoting, Mesin Steamer

4.2.4. Aspek Manajemen

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan suatu usaha. Karena walaupun suatu usaha dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, bukan tidak mungkin mengalami kegagalan. Oleh karena itu usaha *laundry and dry clean* menerapkan fungsi manajemen yaitu: perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan dalam usahanya.

1. Perencanaan (*Planning*)

Waktu yang digunakan untuk menjalankan studi sampai proyek berjalan direncanakan memakan waktu 2 bulan, dengan pembagian tahap sebagai berikut :

- Tahap Pertama (minggu pertama)
  Melakukan persiapan awal yang meliputi survei lokasi dan konsumen.
- Tahap Kedua (minggu kedua hingga minggu ketiga)
  Pengurusan tempat usaha yang meliputi penandatangan kontrak sewa tempat usaha dengan perjanjiannya serta pengurusan ijin usaha dengan tahap awal pemberitahuan kepada ketua RT/RW setempat.
- Tahap Ketiga (minggu keempat)
  Melakukan pembelian peralatan yaitu berupa mesin cuci, mesin pengering, setrika, timbangan baju, rak/lemari penyimpanan, kendaraan (motor) serta peralatan listrik (untuk keperluan instalasi). Pembelian perlengkapan berupa detergent, pengawi dan sebagainya juga dilaksanakan pada tahap ini.
- Tahap Keempat (minggu kelima)
  Melakukan pemasangan instalasi.
- Tahap Kelima (minggu keenam hingga minggu ketujuh)
  Mengadakan perekrutan dan pelatihan (training) karyawan agar karyawan memiliki kemampuan yang lebih baik lagi dalam menjalankan tugasnya.
- Tahap Keenam (minggu kedelapan)
  Melakukan kegiatan promosi yang berupa penyebaran pamflet ke warnet, rental komputer, warung makan, toko, *counter* pulsa dan tempat-tempat strategis lain yang biasa dikunjungi mahasiswa serta melakukan pembagian brosur ke kost-kost mahasiswa. Untuk kegiatan promosi yang berupa

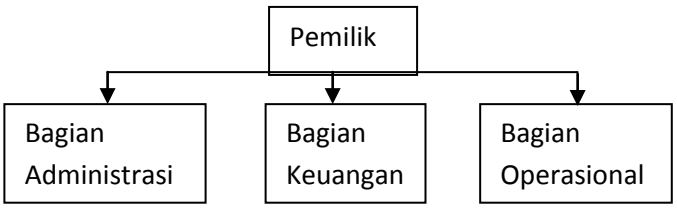
pemasangan spanduk dan pengenalan usaha dalam situs jejaring sosial telah dilakukan pada minggu-minggu sebelumnya.

Tabel 4. 9. Jadwal kegiatan dalam bentuk tabel tampak sebagai berikut :

NO	KEGIATAN	Bulan I				Bulan II			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
1.	Persiapan awal (survey lokasi dan pelanggan)	■							
2.	Pengurusan tempat usaha		■	■					
3.	Pembelian peralatan dan perlengkapan				■				
4.	Pemasangan alat-alat dan perapian tempat					■			
5.	Perekrutan dan pelatihan karyawan						■	■	
6.	Promosi								■

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian pada usaha *laundry and dry clean* bermaksud untuk mengelompokan kegitan-kegiatan dalam unit-unit. Tujuanya untuk menata dengan jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab.



Gambar 4.12. Struktur Organisasi

Job Description (Deskripsi Pekerjaaan)

a. Bagian administrasi (kasir) bertugas menerima pakaian yang ingin dicuci dan disetrika, menimbang dan membuat nota pembayaran. Jika konsumen membayar lunas di muka, maka nota tersebut dicap “Lunas”, tetapi jika konsumen belum membayar, maka pembayaran dapat dilakukan pada saat pengambilan cucian.

b. Bagian keuangan bertugas menentukan prosedur penetapan dan perhitungan pembelian bahan baku serta membuat neraca dan laporan laba rugi.
c. Bagian operasional bertugas mencuci dan menyetrika pakaian. Setelah pakaian telah dicuci dan disetrika, kemudian bertugas mengemasi pakaian tersebut sesuai nomor urut dan jumlah pakaian.

3. Pelaksanaan (*Actuating*)

Setelah pengoraganisasian jelas baik itu tanggung jawab dan deskripsi jabatan maka selanjutnya adalah pelaksanaan. Pelaksaan ini meruapakan salah satu fungsi penting dalam manajemen. Pelaksanaan ini berdasarkan organisasi yang telah ditentukan sebulumya hal ini bermaksud agar dalam pelaksannya dapat berjalan dengan baik. Bagian operasional berperan penting dalam pelaksanaan kegitan mencuci.

Kompetensi adalah ciri-ciri yang harus dimiliki oleh seseorang, sehingga dia dapat mencapai performansi prima dalam suatu bidang pekerjaan, jadi anda dapat menelusuri untuk bidang pekerjaan anda, karakteristik apakah yang diperlukan agar dapat mencapai prestasi. Misalnya, untuk bidang *marketing*, kemampuan untuk mempersuasi pelanggan. Untuk bidang keuangan, kemampuan membaca dan menganalisis laporan keuangan, dsb.

Adapun perencanaan Sumber Daya Manusia *Laundry and dry clean* meliputi aktivitas:

a) *Job Analysis* (analisis jabatan)

   Analisis jabatan adalah proses untuk mempelajari dan mengumpulkan berbagai informasi yang berhubungan dengan suatu jabatan. Dengan kata lain, analisis jabatan dapat diartikan sebagai suatu proses yang sistematis untuk mengumpulkan, menganalisis data dan informasi suatu jabatan.

b) Penarikan (*recruitment*)

   Penarikan (*recruitment*) adalah upaya mencari calon karyawan yang memenuhi syarat tertentu, sehingga perusahaan dapat memilih orang-orang yang paling tepat untuk mengisi lowongan yang ada.

c) Pelatihan dan Pengembangan

Bagi pelamar yang lulus seleksi, tetapi belum memiliki pengalaman kerja, sebelum ditempatkan, terlebih dahulu perlu diberikan pelatihan. Untuk meningkatkan produktivitas karyawan direncanakan program pelatihan dan pengembangan secara berkala tiap tahun.

d) Kompensasi

Kompensasi merupakan imbalan yang diterima karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka. Kompensasi penting diperhatikan oleh organisasi dalam rangka mempertahankan sumber daya yang professional dan berkualitas. Dengan demikian, diperkirakan tidak ada karyawan yang keluar dalam perencanaan lima tahun beroperasinya *Laundry and dry clean* dan kualitas karyawan yang bekerja makin meningkat, sehingga meningkatkan tingkat produktivitas.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian sebagai salah satu fungsi manajemen yang bertujuan untuk mencegah terjadinya penyimpangan-penyimpangan dalam berjalanya kegiatan usaha usaha *laundry and dry clean*. Dalam organisasi usaha *laundry and dry clean* ini terdapat 3 staf yaitu staf Administrasi, Staf Keuangan, dan Staf Operasional.

4.2.5. Aspek Hukum

Pengurusan badan usaha ini bertujuan agar usaha *laundry and dry clean* ini sah secara hukum dan tidak menyalahi aturan pemerintah mengenai pendirian usaha. Selain itu ada beberapa izin usaha yang harus di lengkapi. Dokumen izin usaha diperlukan untuk kepentingan perusahaan dan izin ini diperlukan bagi instansi tertentu sebagai data untuk melakukan berbagai pengawasan terhadap jalannya kegiatan usaha dari berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi.

Adapun izin usaha yang di harus di lengkapi dalam pendirian usaha *laundry and dry clean* yaitu:

1. Tanda Daftar Perusahaan (TDP).

Tanda Daftar Perusahaan (TDP) adalah bukti bahwa Perusahaan/Badan Usaha telah melakukan Wajib Daftar Perusahaan berdasarkan Undang-undang Nomor 3 Tahun 1982 Tentang "WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN".

Tanda Daftar Perusahaan (TDP) wajib dimilki oleh perusahaan/badan usaha Penanaman Modal Asing (PT-PMA), PT Non PMA, CV, Koperasi, Firma atau perusahaan perorangan yang dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota/Kabupaten cq. Kantor Pendaftaran Perusahaan.

Prosedur Permohonan

1. Bagi permohonan TDP badan usaha/perusahaan PT-PMA, PT Non PMA, dan Yayasan maka badan usaha/perusahaan harus terlebih dahulu mendapatkan Pengesahan Akta Pendirian/Perubahan dari Menteri Kehakiman & HAM RI, atau persetujuan dan atau setelah tanggal penerimaan laporan.
2. Bagi permohonan TDP badan usaha KOPERASI maka badan usaha/perusahaan harus terlebih dahulu mendapatkan Pengesahan Akta Pendirian/Perubahan dari Instansi Terkait.
3. Bagi permohonan badan usaha/perusahaan CV atau perusahan perorangan maka badan usaha/perusahaan harus terlebih dahulu didaftarkan kepengadilan negeri setempat sesuai dengan Domisili Perusahaan.
4. Perusahaan mengambil formulir, mengisi, menandangani permohonan dan mengajukan permohonan TDP pada Kantor Dinas Perindustrian dan

Perdagangan Kota/Kabupaten cq. Kantor Pendaftaran Perusahaan, sesuai domisili perusahaan.

5. Petugas dari Kantor Pendaftaran Perusahaan akan memeriksa dan meneliti, jika memenuhi syarat WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN, maka sertifikat TANDA DAFTAR PERUSAHAAN akan dikeluarkan.

Persyaratan

1. Copy Ijin Persetujuan Investasi dari BKPM untuk PMA/PMDN (asli diperlihatkan)
2. Copy Akta Pendiran (asli diperlihatkan)
3. Copy Perubahan-perubahannya termasuk perubahan Modal, Kepemilikan Saham dan Perubahan Pengurus (asli diperlihatkan)
4. ASLI SK. Menteri Hukum & HAM RI dan Laporan perubahan Akta
5. Copy Surat Keterangan Domisili Perusahaan (asli diperlihatkan)
6. Copy SIUP/SIUJPT/SIUPAL atau Izin Operasional Lainnya (asli diperlihatkan)
7. Copy KTP Pengurus (Direksi & Komisaris) atau Pasport jika Pengurus adalah WNA
8. Copy KTP Pemegang Saham atau Pasport jika WNA atau NPWP dan SK Menteri Kehakiman apabila Pemegang Saham adalah PT, Koperasi atau Yayasan
9. Copy Pasport jika pengurus dan pemegang saham Warga Negara Asing
10. Asli TDP untuk Perubahan atau Perpanjangan

Masa Berlaku

Tanda Daftar Perusahaan berlaku selaku 5 (lima) tahun sejak tanggal dikeluarkan.
Karena usaha ini merupakan usaha kecil dalam bentuk CV (Comanditaire Vennootschap). Maka usaha ini perlu didaftarkan pada akta notaris dan TDP (Tanda Daftar Perusahaan) pada Kantor Pelayanan Terpadu (KPT) Kota Bandung dengan menganggarkan biaya sebesar Rp 3.500.0000.

2. Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dari Pemda setempat.

Persyaratan Umum Untuk Permohonan SITU Baru:

- Permohonan bermaterai Rp. 6000 diketahui oleh Camat.
- Fotocopy KTP pemohon yang masih berlaku.

- Fotocopy tanda lunas PBB tahun terahir.
- Berita Acara Pemeriksaan Tim Kerja Teknis Kabupaten (khusus bagi usaha yang mempunyai dampak lingkungan yang besar).
- Fotocopy akte pendirian perusahaan (Khusus bagi perusahaan Yang berbadan hukum).
- Fotocopy surat tanda pembayaran fiskal dari DP2KA.
- Fotocopy Izin Mendirikan Bangunan (1MB).

Standar Waktu Penerbitan Izin:

Waktu penyelesaian pembuatan SITU selama 5 (lima) hari kerja. Masa Berlaku: Masa berlaku izin adalah 5 (lima) tahun kecuali SITU untuk usaha walet yang masa berlakunya selama 1 (satu) tahun.

3. Surat Rekomendasi dari Tetangga.

   Surat ini berisi Surat Pernyataan tidak keberatan dari warga atas usaha tersebut. Karena kebanyakan usaha *laundry* yang menjamur belakangan ini ternyata menimbulkan keresahan warga akibat bau tidak sedap yang meruap di sekitarnya.

4. Surat Rekomendasi RT/RW.

   Surat ini berisi tentang izin pembuangan air buangan atau limbah hasil cucian ke sumber air

4.2.6. Aspek finansial

4.2.6.1. Biaya bahan baku

Tabel 4.10. Biaya Bahan Baku

Nama barang	Jumlah	Harga per unit	Harga total
Detergent Bubuk	19	20,500	307,500
Pelembut Pakaian	19	17,000	255,000
Pewangi	7	8,000	40,000
Total Biaya			**768,500**

4.2.6.2. Biaya investasi

Tabel 4.11. Biaya investasi

No.	Nama Barang	Jumlah	Umur	Harga per unit	Total Harga
1	Mesin Cuci	3	5	2,500,000	7,500,000
2	Mesin Pengering	2	5	4,500,000	9,000,000
3	Setrika Uap	2	5	450,000	900,000
4	Mesin Steamer	1	5	3,500,000	3,500,000
5	Mesin Spoting	1	5	15,000,000	15,000,000
6	Komputer	1	5	2,500,000	2,500,000
7	Printer	1	2	800,000	800,000
8	Motor Supra x 125 cc	1	10	14,450,000	14,450,000
9	Camera Digital	1	2	1,200,000	1,200,000
10	Pesawat Telepon	1	5	400,000	400,000
11	Peralatan Kantor	11	2	1,390,000	1,390,000
12	Perlengkapan	11	2	690,500	690,500
13	Rak Baju (2x0.5m)	2	5	1,500,000	3,000,000
14	Instalasi Air	1	5	1,100,000	1,100,000
15	Instalasi Listrik 2200w	1	25	800,000	800,000
16	Instalasi Telepon	1	25	350,000	350,000
17	Sewa Gedung	5	5	10,000,000	50,000,000
18	Perizinan	3	5	4,700,000	4,700,000
Total Biaya					**117,280,500**

4.2.6.3.Biaya Tenaga Kerja

Tabel 4.12. Proyeksi Biaya Tenaga Kerja

Tenaga Kerja	Gaji / Bulan	Jumlah	Total Gaji (Rp)	Gaji / Tahun
Bagian Administrasi	1,500,000	1	1,500,000	18,000,000
Bagian Keuangan	1,500,000	1	1,500,000	18,000,000
Bagian Opersional	1,500,000	2	3,000,000	36,000,000
Total Biaya Tenaga Kerja			**6,000,000**	**72,000,000**

4.2.6.4.Penyusutan pertahun

Tabel 4.13. Biaya Penyusutan

No.	Nama Barang	Jumlah	Umur	Harga / unit	Penystn	Total	Penystn / tahun
1	Mesin Cuci	3	5	2,500,000	10%	7,500,000	750,000
2	Mesin Pengering	2	5	4,500,000	10%	9,000,000	900,000
3	Setrika Uap	2	5	450,000	10%	900,000	90,000
4	Mesin Steamer	1	5	3,500,000	10%	3,500,000	350,000
5	Mesin Spoting	1	5	15,000,000	10%	15,000,000	1,500,000
6	Komputer	1	5	2,500,000	10%	2,500,000	250,000
7	Printer	1	2	800,000	10%	800,000	80,000
8	Motor Supra x 125 cc	1	10	14,450,000	20%	14,450,000	2,890,000
9	Camera Digital	1	2	1,200,000	10%	1,200,000	120,000
10	Pesawat Telepon	1	5	400,000	10%	400,000	40,000
11	Peralatan Kantor	11	2	1,390,000	20%	1,390,000	278,000
12	Perlengkapan	11	2	690,500	20%	690,500	138,100
13	Rak Baju (2x0.5m)	2	5	1,500,000	10%	3,000,000	300,000
14	Instalasi Air	1	5	1,100,000	10%	1,100,000	110,000
15	Instalasi Listrik 2200w	1	25	800,000	10%	800,000	80,000
16	Instalasi Telepon	1	25	350,000	10%	350,000	35,000
17	Sewa Gedung	5	5	10,000,000	10%	50,000,000	5,000,000
Total Biaya						**112,580,500**	**12,911,100**

4.2.5.1. Modal Pengembangan Usaha

Tabel 4.14. Proyeksi Modal Usaha

Biaya Tetap		
Sewa Gedung 5 tahun		50,000,000
Mesin dan Peralatan		59,340,000
Perizinan	Pembuatan CV	3,500,000
	Surat izin RT/RW	100,000
Perlengkapan Kantor		690,500
Total Biaya Tetap		113,630,500
Biaya Variabel		
Biaya Tenaga Kerja		6,000,000
Biaya Listrik		1,240,838
Biaya Telepon		200,000
Biaya Air		614,000
Biaya Promosi		50,000
Transportasi		100,000
Iuran Wajib RT/RW		100,000
Biaya Bahan Baku		602,500
Biaya Penyusutan		1,075,925
Total Biaya Variabel		9,983,263
Total Biaya		**123,613,763**

Berdasarkan tabel di atas dijelaskan bahwa biaya untuk usaha *laundry and dry clean* membutuhkan total biaya sebesar Rp. 123.613.763. Biaya tersebut berupa biaya tetap sebesar Rp. 113.630.500 dan biaya variable sebesar Rp. 9.613.763. Jika harga yang ditetapkan pihak *laundry and dry clean* untuk

4.2.5.2. Harga Pokok Produsi

Tabel 4.15. Harga pokok produksi

No	Keterangan	Biaya per bulan	Biaya pertahun
1	Biaya bahan baku	602,500	7,230,000
2	Biaya Over Head		
	Biaya Tenaga Kerja	6,000,000	72,000,000
	Biaya Listrik	1,240,838	14,890,056
	Biaya Telepon	200,000	2,400,000
	Biaya Air	614,000	7,368,000
	Transportasi	100,000	1,200,000
	Biaya Lain-lain	100,000	1,200,000
	Biaya Penyusutan	1,075,925	12,911,100
	Total Biaya	9,933,263	119,199,156

Dari tabel di atas dapat di ketahui bahwa total biaya produksi per bulan untuk target berat cucian 8.119 Kg per bulan adalah Rp. 9. 933.263. Sehingga dapat diketahui harga produksi per Kg berat cucian adalah:

$$= \frac{9.933.263}{8119}$$

= Rp. 1.468 per Kg

Jika harga yang ditetapkan pihak *laundry and dry clean* untuk 1 Kg. cucian adalah Rp. 4000 maka pendapatan per bulan:

Pendapatan per bulan = target berat (kg) per hari x 26 hari x harga jual

= 312.25 x 26 x 4000 per Kg

= 29.976.000

Tabel. 4.16. Proyeksi Laporan Laba Rugi

Uraian	Tahun-1	Tahun-2
Penjualan	359,712,000	359,712,000
Ppn 10%	35,971,200	35,971,200
Laba Kotor	323,740,800	323,740,800
Biaya		
Biaya Tenaga Kerja	72,000,000	72,000,000
Biaya Listrik	14,890,056	14,890,056
Biaya Telepon	2,400,000	2,400,000
Biaya Air	7,368,000	7,368,000
Biaya Promosi	600,000	0
Transportasi	1,200,000	1,200,000
Biaya Lain-lain	1,200,000	1,200,000
Biaya Bahan Baku	7,230,000	7,230,000
Total Biaya	106,888,056	106,288,056
Laba Bersih	216,852,744	217,452,744

Laba bersih tahun-1 dari hasil penjualan produk sebanyak 8119 kg adalah Rp. 216.852.744 dan laba bersih tahun-2 adalah Rp. 217.452.744

Tabel 4.17. Proyeksi Arus Kas

Uraian	Tahun-0	Tahun-1	Tahun-2
Pemasukan			
Modal Pemilik	150,000,000		
Utang			
Laba Kotor		323,740,800	323,740,800
Depresiasi		12,911,100	12,911,100
Total Pemasukan	150,000,000	336,651,900	336,651,900
Pengeluaran			
Biaya Insvestasi	117,280,500		
Biaya Variabel		119,799,156	119,799,156
Total Pengeluaran	117,280,500	119,799,156	119,799,156
Laba Bersih	32,719,500	216,852,744	216,852,744
Kas Awal Tahun	0	32,719,500	249,572,244
Kas AKhir Tahun	32,719,500	249,572,244	466,424,988

Aliran kas pada tabel 4.17. menunjukan proyeksi aliran kas 2 tahun mendatang. Pemasukan pada tahun-0 berasal dari modal sendiri yaitu sebesar Rp. 150,000,000. 0. Untuk tahun-1 pemasukan didapat dari laba bersih sebesar Rp. 323.740.800. Setelah dikurangi dengan pengeluaran maka Arus kas bersih sebesar Rp. 249.572.244. di akhir tahun-1

Tabel 4.18. Proyeksi Laporan Neraca

Aktiva		Pasiva	
Currents Asset		Kewajiban	
Kas	32,719,500	Pinjaman Bank	0
Sewa dibayar di muka	50,000,000	Modal Pribadi	150,000,000
Peralatan dan perlengkapan	67,280,500		
Total Aktiva	150,000,000	Total Pasiva	150,000,000
Tahun-1			
Aktiva		Pasiva	
Currents Asset		Kewajiban	
Kas	249,572,244	Pinjaman Bank	0
Sewa dibayar di muka	50,000,000	Modal Pribadi	150,000,000
Peralatan dan perlengkapan	67,280,500	Laba	216,852,744
Total Aktiva	366,852,744	Total Pasiva	366,852,744

4.2.5.3. Penilaian Investasi

Dalam penilaian investasi, untuk menilai layak atau tidak suatu investasi di gunakan beberapa metode-metode penilaian keputusan investasi diantaranya NPV (*Net Present Value*), dan *Payback Periode.* Namun sebelum menghitung semuanya di perlukan nilai MARR (*Minimum Attractive Rate of Return*) atau minimal tingkat pengembalian atau bunga yang bisa diterima perusahaan. MARR dihitung dengan menggunakan perhitungan modal rata-rata tertimbang. Tingkat pengembalian modal sendiri diambil dari besarnya tingkat suku bunga deposito sebesar 18% per tahun.

A. Analisa *Net Present Value* (NPV)

Tabel 4.20. Perhitungan NPV dengan n=2 tahun.

N	Insvestasi	Cash Flow	P/F,18%,2	NPV
0	150,000,000			-150,000,000
1		249,572,244	0.8475	211,512,477
2		466,424,988	0.7182	334,986,426
Total				**546,498,903**

Net cash flow didapat dari investasi awal sebesar Rp. 150.000.000 dan kas bersih selama 2 tahun dengan besar masing-masing Rp. 211.512.477 dan Rp. 334.986.426.

NPV= Nilai sekarang aliran kas bersih – Insvestasi awal

= 546.498.903 – 150.000.000

= 396.498.903

Jadi nilai NPV adalah Rp. 396.498.903

B. Analisa Perhitungan IRR

Langkah selanjutnya setelah menghitung NPV yaitu menghitung IRR (*Internal Rate of Return)* discount rate yang menyamakan nilai sekarang dari arus kas yang masuk dan nilai investasi suatu usaha.

Tabel 4.21. Perhitungan IRR

Periode	Future	Inflasi	P/F,8%	Present
0	150,000,000	8%		-150,000,000
1	249,572,244	8%	0.9259	231,085,411
2	466,424,988	8%	0.8573	399,884,249

$$\text{IRR} = P_1\text{-C1x}\frac{P_2 - P_1}{NP_2 - NP_1}$$

$$\text{IRR} = 8\%\text{-}399.884.249 \text{ x } \frac{8\%}{399.884.249 - 231.085.411}$$

= 54.06%

C. Analisa Metode Profitability Index (PI)

Perhitungan untuk mencari profitability index usaha *laundry and dry clean* adalah sebagai berikut:

$$PI = \frac{\text{Nilai Sekarang Aliran Kas}}{\text{Investasi Awal}}$$

$$= \frac{546.498.90\ 3}{150.000.00\ 0}$$

$$= 4.42$$

D. Analisis *Payback Period* (PP)

Tabel 4.22. *Payback Periode*

N	Investasi	Cash Flow	(P/F,18%,n)	NPV
0	150,000,000			-150,000,000
1		249,572,244	0.8475	211,512,477
2		466,424,988	0.7182	334,986,426

$$\textit{Payback Periode} = \frac{\text{Nilai Investasi}}{\text{Kas Masuk Bersih}} \text{ x 1 tahun}$$

$$= \frac{150.000.00\ 0}{466.424.988} \text{ x 1 tahun}$$

$$= 0.50 \text{ Tahun} \approx 6 \text{ Bulan.}$$

E. Analisis Sensivitas

Tabel 4.23 Analisis Sensivitas

	Penjualan Tahun -1	Pengeluaran
Penjualan 100%	249,572,244	123,613,763
Penjualan 90%	224,615,020	111,252,387
Penjualan 80%	199,657,795	98,891,010
Penjualan 70%	174,700,571	86,529,634
Penjualan 60%	149,743,346	74,168,258
Penjualan 50%	124,786,122	61,806,882
Penjualan 40%	99,828,898	49,445,505
Penjualan 30%	74,871,673	37,084,129
Penjualan 20%	49,914,449	24,722,753
Penjualan 10%	24,957,224	12,361,376

Dari Tabel di atas dapat di lihat bahwa pada tingkat penjualan 10% maka usaha ini akan mengalami kerugian karena tingkat penjualan lebih kecil dari pengeluaran. Dengan menggunakan metode interpolasi maka persentasi yang menyebabkan angka penjualan menjadi nol adalah 49.53% penjualan. Sehingga jika penjualan di bawah 49.53% maka perusahaan akan rugi.

4.2.6. Aspek lingkungan

Salah satu aspek yang sering terabaikan ketika sebuah usaha akan didirikan adalah lingkungan. Dampak pendirian sebuah usaha laundry terhadap lingkungan mempunyai pengaruh yang cukup besar, karena lazimnya sebuah usaha *laundry* pasti sering menggunakan beberapa jenis sabun atau bahan kimia yang bisa berpengaruh secara langsung terhadap lingkungan sekitar tempat usaha. Lingkungan yang dimaksud adalah Komponen lingkungan yang terkena dampak (fisik-kimia, biologi dan sosekbud). Lingkungan fisik-kimia misalnya adalah kualitas air limbah bekas pencucian pakaian, dan kualitas tanah. Lingkungan biologi misalnya adalah kualitas vegetasi dan biologi lainnya.

Lingkungan Sosial, Ekonomi dan Budaya (Sosekbud) yang dimaksud adalah dampak dari adanya usaha laundry ini terhadap lingkungan sosial, ekonomi dan budaya dari masayarakat sekitar tempat usaha, yang berarti bahwa dengan adanya usaha laundry ini, apakah bisa membantu menyerap tenaga kerja dari masyarakat sekitar, memberikan kontribusi terhadap perkembangan ekonomi masyarakat di lingkungan usaha, dan juga menciptakan suatu lingkungan kerja yang dapat memberi perubahan terhadap pola pikir masyarakat.

Pada aspek amdal, laundry and dry clean telah menggunakan detergen yang ramah lingkungan sehingga limbah cucian yang di buang dapat terurai, namun untuk mengantisipasi adanya zat-zat kimia berbahaya lainnya maka perusahaan membuat lubang penampungan limbah sementara agar material-material limbah mengendap dan terurai oleh tanah sebelum di salurkan ke pembuangan. Perusahaan juga telah meminta izin ke aparat pemerintah setempat yaitu RT/RW agar ikut menggunakan saluran pembuangan limbah rumah tangga yang selama ini mereka pakai dengan membayar iuran per bulan sebagai kontribusinya.