

BUSINESS PLAN LAUNDRY SEPATU ONLINE
“BARLUTIONS”

TESIS

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister
Manajemen**



ANANDA FAHRY DERMAWAN

2191001006

**PROGRAM STUDI
MAGISTER MANAJEMAN
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
TAHUN 2021**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : Ananda Fahry Dermawan

NIM : 2191001006

Tanda Tangan : 

Tanggal : 20 Agustus 2021

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Ananda Fahry Dermawan
NIM : 2191001006
Program Studi : Magister Manajemen
Judul Tesis : *Business Plan Laundry Sepatu Online “Barlutions”*

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Pembahas dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk melanjutkan penyusunan Tesis tahap berikutnya di Program Studi Magister Manajemen Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Suwandi, SE, M.Si



Penguji I : Dr. Ir. BP. Kusumo Bintoro., M.B.A.



Penguji II : Dr. Jerry Haikal, S.T., M.M.



Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 20 Agustus 2021

UNGKAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah Subhana wa Ta`ala, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan tesis ini yang berjudul “*Business Plan Laundry Sepatu Online Barlutions*”. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Magister Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Suwandi, SE, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran, serta juga dengan sabar untuk memberikan bimbingan yang sangat bermanfaat selama proses penyelesaian tesis ini.
2. Bapak Dr. Ir. BP. Kusumo Bintoro., M.B.A selaku dosen penguji 1 dalam sidang tesis, yang telah memberikan masukan dalam tahap perbaikan tesis ini.
3. Bapak Dr. Jerry Haikal, S.T., M.M. selaku dosen penguji 2 dalam sidang tesis, yang telah memberikan masukan dalam tahap perbaikan tesis ini.
4. Papa, Mama, Ka dea, Ka Danang dan Caca selaku keluarga penulis yang selalu mendukung dan mendoakan penulis selama masa perkuliahan.
5. Hanna, Peter, Bayu, Bima, Ricky, Hanif dan Shandy yang selalu memberikan semangat dan memberi masukan penulis dalam pengerjaan tesis ini.

Akhir kata, saya ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan tesis saya ini. Saya berharap tesis ini bisa bermanfaat bagi banyak orang. Semoga Allah senantiasa memberikan kesehatan dan memudahkan segala usaha kita. Aamiin.

Jakarta, 20 Agustus 2021

Penulis

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai Sivitas akademik Universitas Bakrie, yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ananda Fahry Dermawan
NIM : 2191001006
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Jenis Tesis : Perencanaan Bisnis (*Business Plan*)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Nonesklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

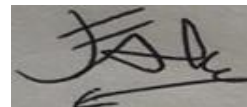
“Business Plan Laundry Sepatu Online Barlutions”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalty Nonesklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal :20 Agustus 2021

Yang Menyatakan



Ananda Fahry Dermawan

BUSINESS PLAN LAUNDRY SEPATU ONLINE BARLUTIONS

Ananda Fahry Dermawan

ABSTRAK

Indonesia adalah negara dengan tingkat penduduk terbesar ke 4 di dunia, diketahui 269 juta jiwa atau 3,49% dari total populasi dunia. Khususnya Ibukota negara Indonesia, DKI Jakarta merupakan wilayah dengan tingkat penduduk terpadat di Indonesia. Pertumbuhan penduduk yang pesat sangat berdampak terhadap perekonomian suatu wilayah. Apalagi pertumbuhan teknologi dan media digital di era global yang terus meningkat memberikan dampak yang positif terhadap para pengusaha UMKM di Jakarta. Laundry sepatu online Barlutions merupakan usaha dibidang jasa perawatan sepatu didaerah Jakarta timur. Barlutions panggilannya telah memanfaatkan media sosial untuk strategi pemasaran dengan melalui Instagram, Whatapp, Website dan lainnya. Barlutions juga menggunakan media e-cash (Ovo, Go-pay, Shopee pay, Link-aja, M-banking) ataupun secara tunai melalui pembayarannya. Penelitian ini, Barlutions menggunakan analisis SOSTAC® sebagai instrument untuk penerapan dan pengembangan strategi bisnis ke depannya. Penilaian kelayakan rencana bisnis Barlutions dilakukan dengan parameter analisis ratio B/C dan Payback Period. Hasil penilaian Barlutions menunjukkan ratio B/C sebesar 2,53 dengan payback period 9 bulan 6 hari, yang diartikan bisnis usaha layak dilakukan karena benefit lebih besar dari pengeluaran.

Kata kunci: laundry, online, sepatu, umkm, perencanaan bisnis, sostac, analisis kelayakan bisnis Barlutions.

BUSINESS PLAN ONLINE SHOES LAUNDRY BARLUTIONS

Ananda Fahry Dermawan

ABSTRACT

Indonesia is a country with the fourth largest population in the world, with 269 million people or 3.49% of the world's total population. Especially the capital city of Indonesia, DKI Jakarta is the area with the most densely population in Indonesia. Population growth has a major impact on the economy of a region. Moreover, the growth of technology and digital media in the global era that continues to increase has a positive impact on SMME (*Small Micro Medium Enterprise*) entrepreneurs in Jakarta. Barlutions online shoe laundry is a business in the field of shoe care services in the East Jakarta area. Barlutions, what people tend to call has utilized social media for marketing strategies through Instagram, Whatapp, Website and others. Barlutions also uses e-cash media (Ovo, Go-pay, Shopee pay, Link-aja, M-banking) or in cash through the payment. In this study, Barlutions uses SOSTAC® analysis as an instrument for implementing and developing business strategies for children. The assessment of Barlutions' business plan is carried out by analyzing the parameters of the B/C ratio and Payback Period. The results of the Barlutions assessment show a B/C ratio of 2.53 with a payback period of 9 months and 6 days, which means that the business is feasible because the benefits are greater than the expenses.

Keywords: laundry, online, shoes, SMME, business planning, sostac, business feasibility analysis Barlutions

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
UNGKAPAN TERIMA KASIH.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR GRAFIK.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.3.1 Tujuan Tugas Akhir.....	5
1.3.2 Tujuan Rencana Bisnis.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II.....	6
DESKRIPSI PUSTAKA, DESKRIPSI INDUSTRI, KONSUMEN, PESAING....	6
2.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	6
2.1.1 Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	6
2.1.2 Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	7

2.1.3	Modal Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	8
2.2	Jasa	9
2.2.1	Pengertian Jasa.....	9
2.2.2	Karakteristik Jasa.....	9
2.3	Laundry	10
2.3.1	Pengertian Laundry.....	10
2.3.2	Jenis-jenis Laundry	11
2.4	Deskripsi Industri	12
2.5	Konsumen Laundry sepatu Online Barlutios	13
2.6	Persaingan (Competition).....	13
2.7	Metode SOSTAC®	17
BAB III		20
DESKRIPSI BISNIS DAN PRODUK.....		20
3.1	Company Profile.....	20
3.1.1	Sejarah Laundry Barlutios	20
3.1.2	Logo Laundry Barlutios.....	21
3.1.3	Struktur Organisasi Perusahaan	22
3.1.4	Deskripsi Pekerjaan	23
3.2	Deskripsi Produk	25
3.3	Jenis – Jenis Pelayanan Laundry Barlutios	25
3.4	Lingkup Aspek Bisnis Plan	26
BAB IV		28
ANALISIS DATA		28
4.1	Pengumpulan Data	28
4.2	Analisis Pasar	28
4.3	Analisis Operasional.....	31
4.4	Analisis SOSTAC®.....	34

4.4.1	Situation Analysis	35
4.4.2	Objective	36
4.4.3	Strategy	37
4.4.4	Tactic	38
4.4.5	Action.....	40
4.4.6	Control	40
4.5	Analisis Legal dan Tim Manajemen	41
4.6	Analisis Resiko.....	42
4.7	Analisis Aspek Produk atau Jasa.....	43
4.8	Analisis proyeksi Keuangan dan Sumber.....	43
BAB V Rencana Bisnis.....		47
5.1	Gagsan produk yang ditawarkan	47
5.2	Legal dan Tim Manangement.....	47
5.3	Srategi pemasaran.....	48
5.3.1	Media Pemasaran	48
5.3.2	Pemesanan	48
5.3.3	Pembayaran.....	49
5.3.4	Pengiriman	50
5.4	Strategi Pengoperasian Bisnis	50
5.5	Strategi Menghadapi Risiko	52
5.5.1	Risiko Kerusakan Produk	52
5.5.2	Risiko Cuaca.....	53
5.5.3	Risiko Kerusakan Bahan Baku dan Kerusakan Mesin	53
5.5.4	Resiko Kerusakan Mesin	53
5.5.5	Risiko Persaingan Usaha	54
5.5.6	Risiko Sumber Daya Manusia	54
5.5.7	Resiko Tenaga Kerja.....	54
5.6	Analisis Kelayakan Bisnis.....	54
BAB VI		59

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	59
6.1 KESIMPULAN	59
6.2 REKOMENDASI.....	60
DAFTAR PUSTAKA	61
LAMPIRAN.....	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 SOSTAC Concep 1	18
Gambar 3.1 Logo Barlutions 1	22
Gambar 3.2 Struktur Organisasi 1	23
Gambar 4.1 Wilayah Jakarta Timur 1	29

DAFTAR GRAFIK

Grafik Kepadatan Penduduk DKI Jakarta 1.1	1
Grafik Gantt Chart Barlutions 1	40

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kriteria UMKM 1	9
Tabel 2.2 Daftar Harga Shoe and Care 1	14
Tabel 2.3 Daftar Harga Moclean 1	15
Tabel 2.4 Daftar Harga The Clean-Bar 1	16
Tabel 2.5 Daftar Harga ROCKICKZ 1	16
Tabel 2.6 Daftar Harga Shoes Clean 1	17
Tabel 4. 1 Modal Investasi 1	43
Tabel 4. 2 Penerimaan 1	44
Tabel 4.3 Modal Kerja 1	44
Tabel 4.4 Biaya Variabel 1	46
Tabel 4.5 Biaya Tetap 1	46
Tabel 5. 1 Manajemen sederhana 1	47
Tabel 5.2 NPV dan Payback Periode 1	55
Tabel 5.3 NPV dan Payback Periode 2	56
Tabel 5.4 Cash Flow Barlutions 1	57
Tabel 5.5 Incomestatement Barlutions 1	58