

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Di zaman serba modern dan instan ini, sebenarnya peluang usaha sangatlah banyak dan cukup menjanjikan bagi mereka yang rajin dan mau bekerja keras, dan tidak ada kata menyerah untuk membangun dunia wirausaha di manapun juga meskipun secara financial sangat terbatas dan besar di tuntuk kemandirian yang matang.

Kegiatan usaha merupakan aktivitas atau pun kegiatan ekonomi yang dilaksanakan oleh manusia untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Untuk memperoleh keuntungan yang maksimal merupakan upaya yang dilakukan setiap perusahaan, guna mempertahankan keberadaan perusahaan ditengah persaingan bisnis. Untuk memperoleh keuntungan dan mempertahankan eksistensinya maka perusahaan harus mampu memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Salah satu pemicu munculnya beranekaragam usaha komersil dengan tujuan mencari untung adalah adanya kebutuhan manusia akan hidup layak. Usaha laundry salah satu bentuk usaha yang muncul ditengah kebutuhan manusia yang ingin semuanya serba mudah. Usaha ini memegang peranan cukup penting, karena semakin sedikit waktu yang dimiliki masyarakat untuk melakukan kerja rumah tangga. Pada awalnya laundry hanya digunakan oleh konsumen tertentu yaitu golongan menengah keatas, karena harganya yang mahal. Setelah

berjalannya waktu munculah laundry kiloan yang harganya murah sebagai solusi terbaru (Teguh, 2010).

Bisnis jasa mencuci pakaian sering dikenal dengan istilah jasa laundry. Kegiatan laundry ini awalnya hanya untuk pangsa pasar terbatas, seperti laundry untuk para tamu yang menginap di hotel. Demikian pula di daerah perkotaan, ada laundry yang mengkhususkan secara eksklusif untuk jenis pakaian mahal atau jas. Namun semakin banyaknya ketersediaan mesin cuci dengan harga yang relatif terjangkau, disertai munculnya teknologi baru seperti alat pengering yang membuat pakaian tidak perlu lagi dijemur (apalagi pada waktu musim hujan) maka bisnis laundry dapat dilakukan dengan investasi modal yang tidak terlalu besar.

Pekerjaan mencuci dan menyetrika pakaian seringkali menjadi urusan yang merepotkan dan banyak menyita waktu sehingga membutuhkan bantuan orang lain. Apabila pakaian tidak ditangani setiap harinya, pakaian akan menumpuk menjadi bau dan bisa jadi rusak. Dari jika hal itu terjadi, mereka pasti akan berfikir untuk menggunakan jasa laundry. Praktis tidak banyak menyita waktu, serta tenaga. Pergeseran gaya hidup, pola pikir, dan tuntutan kehidupan yang semakin meningkat ini ternyata menumbuhkan peluang bisnis berupa jasa pencucian dan strika.

Usaha laundry menguntungkan karena selalu hidup & pangsa pasar yang luas, mencuci merupakan kebutuhan pokok semua orang. Selama orang masih

pakai baju, bisnis laundry masih tetap akan hidup. Pakaian yang penetapan harganya dihitung berdasarkan hitungan kilogram.

Saat ini usaha laundry kiloan begitu banyak dan mudah ditemukan. Sasaran usaha adalah masyarakat umum, biasanya usaha ini memilih lokasi yang mudah dijangkau dan daerah yang banyak rumah kos atau rumah kontrakan mahasiswa ataupun karyawan. Setiap bisnis laundry menawarkan harga yang beragam dan menarik, juga memberikan kualitas yang terbaik kepada konsumennya.

Laundry Nadya yang berlokasi di Jalan Pulau Batam Kelurahan Moengko Lama Poso selalu berusaha untuk mengutamakan kepuasan pelanggan dan adanya perawatan khusus bagi pakaian yang mudah luntur dengan harga yang ditawarkan Rp 6.000/kg. Selain itu Laundry Nadya memakai deterjen bubuk dan pewangi pakaian yang berkualitas yang menjadi keunggulan pada Laundry Nadya. Keputusan pembelian akan banyak ditentukan dari strategi yang digunakan Laundry Nadya. Harga kompetitif, lokasi dan kreativitas kegiatan promosi penjualan menjadi sesuatu yang penting bagi pihak manajemen.

Persaingan akan terjadi ketika jumlah usaha jasa laundry semakin meningkat di masyarakat serta dapat memberikan dampak negative terhadap konsumen pada umumnya. Permasalahan di atas dapat mengakibatkan kedudukan pelaku usaha dan konsumen menjadi tidak seimbang. Banyak pesaing atau competitor yang akan dihadapi Laundry Nadya. Untuk itu Laundry Nadya menyiapkan strategi khusus, yaitu kualitas baik dengan harga yang terjangkau,

efektif, efisien, proses pencucian dipisah masing-masing konsumen (tidak dicampur), tempat usaha yang strategis dan mudah ditemukan oleh konsumen, serta memberikan layanan *one day service* (satu hari selesai), memberikan kemudahan transaksi bagi konsumen.

Selain itu keuntungan yang diperoleh dapat dimanfaatkan untuk berbagai hal seperti menambahkan modal pada bisnis yang dijalankan dengan harapan bisnis semakin kuat dengan bertambahnya modal usaha. Laundry Nadya juga mengoptimalkan pelayanan terhadap konsumen. Hal itu menjadi kekuatan bagi usaha laundry ini dalam mempertahankan eksistensinya. Namun, keterbatasan dari segi aspek permodalan menjadi penghambat untuk mengembangkan bisnis pada skala yang lebih besar.

Usaha yang berdiri sejak tahun 2016 ini dalam pengelolaan usahanya, pemilik usaha masih menggunakan modal sendiri, yaitu sebesar Rp 25,000,000,-. Dan memiliki mesin cuci 3 buah. Dengan banyaknya pelanggan yang masuk, usaha Laundry Nadya ini menghasilkan pendapatan ± sekitar Rp. 350,000 perhari, sedangkan perbulannya dapat menghasilkan ± sekitar Rp 10,000,000 dan belum termasuk pemotongan biaya – biaya lainnya, biaya tersebut antara lain : biaya listrik Rp 350,000 / bulan, biaya air Rp 200,000 / bulan, biaya detergen Rp 800,000 / bulan, biaya pewangi Rp. 1,300,000 / bulan.

Sebagaimana diketahui, bahwa tujuan perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah untuk memperoleh keuntungan (laba) semaksimal mungkin. Demikian halnya dengan usaha laundry. Sejak didirikannya usaha ini tidak lepas

dari masalah perolehan keuntungan guna memperoleh kelangsungan hidup usaha tersebut. Namun demikian, dalam memperoleh keuntungan usaha laundry ini nampaknya belum mampu mencapai keuntungan yang maksimal dalam kegiatan operasional, hal ini disebabkan oleh jumlah pakaian yang akan dicuci setiap harinya tidak menentu. Pada hari Senin – Jumat, jumlah pakaian yang dicuci \pm sekitar 60 kg/hari. Sedangkan dihari libur dan hari-hari besar jumlah pakaian yang akan dicuci \pm 100 kg. Sedangkan kapasitas mesin hanya mampu mencuci sebagian dari pakaian yang ada.

Pemilik perusahaan berinisiatif membatasi jumlah kegiatan mencuci pakaian setiap harinya dengan alasan karena tingginya biaya listrik perhari. Sehingga kadang kalanya permintaan konsumen tidak dapat terpenuhi oleh perusahaan tersebut karena jumlah permintaan pencucian pakaian sangat banyak apalagi pada saat musim hujan, pemilik usaha seringkali mengalami kesulitan dalam mengeringkan pakaian.

Dari uraian diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “**Analisis Keuntungan Usaha Laundry Nadya Poso**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalah yaitu berapa besar keuntungan Usaha Laundry Nadya Poso selama Tahun 2019.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh usaha Laundry Nadya Poso selama Tahun 2019.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Sebagai bahan masukan atau informasi bagi management usaha Laundry Nadya dalam meningkatkan keuntungannya.
2. Sebagai referensi ilmiah yang dapat digunakan oleh pihak yang memerlukan untuk bahan pertimbangan.
3. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar pada program studi manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sintuwu Maroso Poso.

