

RENCANA BISNIS ECO HOME CLEANING SERVICE

Tema : Business Plan

Technopreneurship & Digital Content Kelas A

Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT.



Oleh

KALISTA RATRI

1151800166

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
2021**

I. Ringkasan

a. Latar Belakang Bisnis

Ukuran pasar layanan pembersihan (*Cleaning Service*) secara global bernilai \$55,715,0 juta pada tahun 2020, dan diproyeksikan mencapai \$111,498,8 juta pada tahun 2030, mencatat CAGR sebesar 6,5% dari tahun 2021 hingga 2030. Segmen perawatan lantai adalah contributor tertinggi ke pasar, dengan \$12.298,8 juta pada tahun 2020, dan diperkirakan mencapai \$22.820,2 juta pada tahun 2030, dengan CAGR 5,7% selama periode perkiraan. *Cleaning Service* mencakup berbagai layanan seperti pencucian jendela, pembersihan lantai, penyedot debu, pembersihan furniture, pembersihan karpet, pembersihan saluran udara, pemulihan kerusakan air, dan layanan serupa lainnya. Layanan ini digunakan pelanggan komersial dan residensial.

Cleaning adalah proses menghilangkan barang-barang yang tidak diinginkan dari suatu objek atau lingkungan seperti kotoran, penyebab infeksi, dan kontaminan lainnya. *Cleaning* dilakukan dengan banyak pengaturan dan berbagai teknik dan pekerjaan ini melibatkan banyak orang. Perkantoran, sekolah, universitas, rumah sakit, pusat kesehatan, gerai ritel besar dan kecil, dan lainnya adalah pelanggan komersial. Gaya hidup banyak orang sekarang yang serba sibuk menyebabkan banyaknya permintaan di layanan ini.

b. Sasaran

- 5000 leads/bulan
- 10.000 app install dalam 3 bulan
- ROAS (Return on Ad Spend) = 4
- Rumah tangga berpenghasilan tunggal dan ganda dan kelas menengah ke atas

c. Kelayakan Bisnis

Proyeksi tingkat pertumbuhan Eco Home akan sangat tinggi setiap tahun dengan margin keuntungan yang remarkable sebagai persentase dari penjualan. Rencana bisnis cleaning ini akan membantu pemilik menavigasi start up dan pengelolaan usaha selanjutnya.

II. Deskripsi Perusahaan

a. Bentuk Usaha

Eco Cleaning Service adalah residential home cleaning service yang melayani keluarga kelas menengah ke atas di kawasan apartemen di daerah Jakarta Pusat. Melalui investasi pada sumber daya manusia yang ramah, Eco Home diharapkan bisa

melampaui harapan dan ekspektasi customer. Eco Home melayani rumah tangga berpenghasilan tunggal yang menengah ke atas dan juga rumah tangga berpenghasilan dua. Keluarga sasaran ini akan bersedia membayar mahal untuk layanan ini karena tingkat profesionalisme dan kepercayaan yang tinggi yang layanan ini tawarkan, bukan direplikasi oleh salah satu pesaing kami. Eco Home akan melayani dalam pembersihan mulai dari membersihkan kamar standar seperti dapur, kamar mandi, kamar tidur, serta pekerjaan yang lebih tidak biasa seperti kotoran karena anak-anak dan hewan peliharaan

b. Visi Misi

Eco Home memiliki visi yaitu akan menjadi perusahaan penyedia kebersihan rumah terutama apartemen sebagai pilihan utama customer dan yang paling dicari oleh customer. Misi dari layanan ini adalah memuaskan klien dengan melibatkan tenaga kerja yang kooperatif dan profesional serta terampil dalam membersihkan serta menggunakan alat-alat yang berkualitas dan bahan yang Eco Friendly atau ramah lingkungan.

c. Tujuan

Membantu semaksimal mungkin kebutuhan konsumen sehingga mereka merasakan perlunya layanan cleaning seperti dalam menghemat waktu, menghemat dana dan kesehatan keluarga-keluarga terjamin. Begitu pula untuk lingkungan, bisnis ini tidak menghasilkan jumlah limbah yang berlebihan untuk mengurangi pencemaran lingkungan dan mencegah terjadinya kerusakan lingkungan hidup

d. Kepemilikan

Eco Home akan menjadi perusahaan dengan kepemilikan tunggal, yang dimiliki oleh Cicilia Endang.

III. Barang/Jasa yang Diproduksi

Deskripsikan, alasan dan manfaat apa yang dirasakan konsumen.

IV. Analisis Aspek Pasar

Untuk mencapai target pasar bisnis ini akan berfokus pada :

- 1) Manpower
- 2) Time
- 3) Budget

Berikut beberapa hal yang harus dianalisis dalam aspek pasar :

a. Peluang Bisnis dan Prospek

Beberapa kota besar di Indonesia setiap tahunnya selalu berkembang pesat dan beriringan dengan meningkatnya infrastruktur seperti gedung-gedung bertingkat atau bangunan besar lain termasuk apartemen dan rumah mewah. Dengan kondisi tersebut, menjadikan semakin banyak sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam merawat hal-hal tersebut. Peluang ini khususnya banyak diminati pada saat momen menjelang lebaran. Tak dapat dipungkiri pula, jasa *cleaning service* untuk rumah di Indonesia lahir dari kebiasaan ini. Saat lebaran, banyak asisten rumah tangga yang mudik dan meninggalkan pekerjaannya sejenak. Peluang ini lah yang kemudian digunakan untuk mencoba peruntungannya.

Ada peluang baru yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan di bisnis ini. Tren kebersihan berkelanjutan, teknologi *cleaning* yang baru dan sistem otomasi serta pengenalan layanan kebersihan yang spesial dapat membantu bisnis ini menonjol dan berbeda dari biasanya sambil di sisi lain tetap menghemat uang dengan mengurangi waktu dan sumber daya tanpa mengorbankan layanan yang berkualitas.

Dalam bisnis ini fokusnya adalah pada kelebihanannya yaitu pembersihan yang *eco friendly*. Banyak orang khususnya di kota besar telah mengedepankan produk yang ramah lingkungan. Ramah lingkungan dalam lingkup ini berarti aktifitas pembersihan tidak meninggalkan residu kimia yang dapat berdampak pada kualitas udara dalam ruangan dan kesehatan. *Industry cleaning* (pembersihan) ini sudah melihat kemajuan yang meningkat terhadap produk ramah lingkungan baik karena sikap etis sebagai pebisnis sendiri ataupun karena permintaan pelanggan dan lebih banyak perusahaan memilih untuk bermitra dengan perusahaan *cleaning* yang dapat memberikan solusi kebersihan yang berkelanjutan yaitu kebersihan yang ramah lingkungan.

Melihat dari peluang di pasar, *cleaning service* berkembang karena meningkatnya kesadaran tentang kebersihan di tempat kerja serta meningkatnya kekhawatiran tentang keberlanjutan tempat kerja dan kesehatan karyawan. Perminataan layanan ini juga meningkat sebagai akibat dari kemajuan ekonomi, peningkatan pendapatan bebas, dan peningkatan pendapatan bebas, dan peningkatan rumah tangga berpenghasilan ganda yang mendukung perluasan pasar. Selain itu, ekspansi di sector komersial dan investasi real estat diperkirakan akan mendorong permintaan di layanan kebersihan. Banyak operasi pengelolaan

sampah pemerintah, seperti aplikasi seluler untuk *Smart City* mempengaruhi pasar layanan kebersihan. Pasar layanan kebersihan kemungkinan akan terus berkembang seiring dengan tumbuhnya kesadaran masyarakat akan manfaat lingkungan yang hijau dan sehat.

Kebersihan khususnya di rumah tangga sudah menjadi kewajiban akibat pandemi COVID-19 yang masih berlangsung. Teknik disinfeksi sangat penting untuk rumah, menurut Organisasi Kesehatan Dunia, untuk membatasi resiko kontaminasi dari virus corona baru. Permukaan yang bersentuhan dengan kulit kita seperti kenop pintu dan jendela, meja dapur, keran toilet, perangkat elektronik dan sebagainya, termasuk di antara prioritas pembersihan.

b. Kondisi Persaingan

Dengan beberapa tools seperti Socialbakers dan SEMRush, kita bisa tahu traffic website competitor, backlink, followers growth, engagement rate dan best content mereka. Dari situ kita bisa jadikan benchmark dan tahu posisi kita dimana.

Melihat dari bisnis cleaning service yang terkenal yaitu OKHOME, layanan pembersih rumah ini sudah ada sejak 2016 dan beberapa tahun terakhir telah mendapat pendanaan dari K-Cube Ventures dan Spring Camp. Brand ini sudah lumayan besar khususnya di daerah Jabodetabek dan menjadi pilihan banyak orang dalam membersihkan rumah mereka.

Selain itu masih banyak perusahaan jasa cleaning lain yang sudah mendapat nama seperti GO-JEK dengan layanan GO-CLEAN, Seekmi, dan Kliknclean. Apalagi saat pandemi ini permintaan jasa cleaning bertumbuh pesat dan banyak orang mulai melirik bisnis ini dan mulai membuat bisnis serupa.

c. Kondisi Perusahaan dalam Pasar

Untuk tahu posisi kita di mana kita perlu mengetahui terlebih dahulu mengenai tolak ukur industri atau industry benchmark. Secara garis besar kita bisa tahu rata-rata CTR, CVR, NPS, e-mail open rate, bounce rate per industry. Memang ada banyak versi dan kadang beda kasus tiap negara tapi kita bisa mengambil rata-ratanya.

Bisnis *cleaning service* ini berkaitan erat dengan bidang kesehatan. Jadi dalam bisnis ini penentuan posisi perusahaan ditentukan menurut manfaatnya. Bisnis Eco Home Cleaning ini bermanfaat bagi kesehatan pelanggannya begitu pula manfaatnya terhadap lingkungan dilihat dari keunikannya yang eco friendly. Perlu diidentifikasi bagaimana himpunan produk jasa ini dan tingkat mereknya.

Saat ini di Indonesia belum banyak dan kurang publikasi mengenai pihak yang menilai brand cleaning service, kebanyakan masih dinilai oleh pelanggan sendiri atau melihat dari ratingnya. Maka dari itu bisnis ini juga mengedepankan rating yang baik dan digital marketing yang baik agar level brandnya naik khususnya di internet atau secara digital karena banyak konsumen atau calon konsumen yang mengecek kualitas brand dari internet.

d. Usaha Pemasaran

Sebagian menggunakan digital marketing dan sebagian lagi tetap menggunakan traditional/conventional marketing. Walaupun digital marketing punya banyak kelebihan seperti tidak ada batasan geografis, hyper-targeting, cost yang lebih fleksibel, lebih terukur dan bisa berkomunikasi dua arah tapi jika dilihat lagi dari laporan digital 2021: Indonesia dari WeAreSocial, pengguna internet Indonesia sekitar 73.7% atau 202,6 juta. Pengguna aktifnya mayoritas berumur 18-24 tahun dan 25-34 tahun. Jadi masih ada segmen yang tidak hanya bisa dijangkau dengan traditional marketing. Traditional marketing juga punya efek menciptakan “trust”. Jika sudah muncul di TV, koran atau billboard, produk tersebut lebih terpercaya dan lebih bonafide daripada cuma muncul di platform digital saja. Begitu pula span di digital sangat pendek. Banyak distraksi dan kompetisi sangat tinggi. Semua brand berlomba – lomba mencuri perhatian, jadi kesempatan untuk nempel di benak konsumen jadi tidak mudah. Jadi dalam bisnis ini digital marketing dan traditional marketing saling terintegrasi keduanya saling mendukung tujuan perusahaan. Dalam content marketing, fokusnya adalah pada konten itu sendiri atau *adaptive content*. *Adaptive content rules solve adaptability problem of content presentation* (Supangat & bin Saringat, 2020)

Proses penjualan dimulai melalui kualifikasi lead yang dihasilkan dari pemasaran dengan kampanye. Kampanye pemasaran terutama akan menghasilkan prospek melalui minat yang dipicu dari brosur yang disebarakan lewat online maupun offline. Pelanggan akan menghubungi untuk menerima informasi lebih lanjut tentang layanan ini dan Eco Home akan memberi pelanggan perkiraan melalui telepon lalu dilanjutkan dengan berdiskusi secara tatap muka. Penawaran dilakukan dengan menawarkan mereka yang lebih akurat dan membuat pelanggan terkesan dengan layanan yang kami punya.

V. Analisis Aspek Teknik

a. Lokasi

Kawasan apartemen dan perumahan di Jakarta Pusat.

b. Layout



c. Skala Produksi

5000 konsumen dalam 1 bulan

d. Pemilihan Mesin

Bekerja sama dengan alat Kris

VI. Analisis Aspek Manajemen

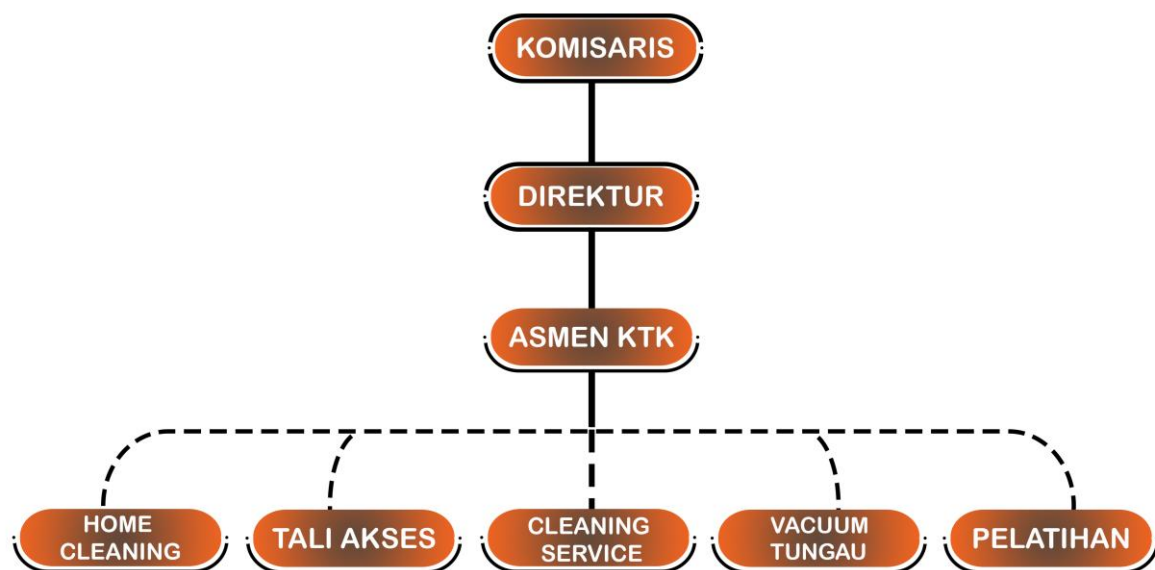
a. Masa Pembangunan

3 tahun

b. Sudah Beroperasi

- Bentuk Bisnis Start up

- Struktur Organisasi



- Jumlah Karyawan
30 orang

VII. Analisis Aspek Finansial

a. Kebutuhan Dana

accounting.

Financial Plan

The following subtopics will provide more financial information.

Important Assumptions

See following table for MHCS' general assumptions.

Table: General Assumptions

General Assumptions	Year 1	Year 2	Year 3
Plan Month	1	2	3
Current Interest Rate	10.00%	10.00%	10.00%
Long-term Interest Rate	10.00%	10.00%	10.00%
Tax Rate	17.08%	25.00%	17.08%
Other	0	0	0

Need to create your own financial tables? Tools like [LivePlan](#) will do this for you automatically.

b. Sumber Dana

<i>Pro Forma Profit and Loss</i>			
	Year 1	Year 2	Year 3
Sales	\$178,970	\$181,491	\$186,598
Direct Cost of Sales	\$5,508	\$5,903	\$6,150
Other	\$0	\$0	\$0
Total Cost of Sales	\$5,508	\$5,903	\$6,150
Gross Margin	\$173,462	\$175,588	\$180,448
Gross Margin %	96.92%	96.75%	96.70%
Expenses			
Payroll	\$110,889	\$118,200	\$128,460
Sales and Marketing and Other Expenses	\$6,013	\$5,968	\$5,968
Depreciation	\$0	\$0	\$0
Additional Payroll Burden	\$9,058	\$10,841	\$10,942
Leased Equipment	\$0	\$0	\$0
Utilities	\$1,200	\$1,200	\$1,200
Insurance	\$2,400	\$2,400	\$2,400
Rent	\$0	\$0	\$0
Payroll Taxes	\$0	\$0	\$0
Other	\$0	\$0	\$0
Total Operating Expenses	\$129,560	\$138,609	\$148,970
Profit Before Interest and Taxes	\$43,902	\$36,979	\$31,478
EBITDA	\$43,902	\$36,979	\$31,478
Interest Expense	\$0	\$0	\$0
Taxes Incurred	\$12,108	\$9,245	\$5,378

c. Menghitung aliran kas

Financial Plan

The following subtopics will provide more financial information.

Important Assumptions

See following table for MHCS' general assumptions.

Table: General Assumptions

<i>General Assumptions</i>			
	Year 1	Year 2	Year 3
Plan Month	1	2	3
Current Interest Rate	10.00%	10.00%	10.00%
Long-term Interest Rate	10.00%	10.00%	10.00%
Tax Rate	17.08%	25.00%	17.08%
Other	0	0	0

Need to create your own financial tables? Tools like [LivePlan](#) will do this for you

Projected Profit and Loss

The following table will indicate projected profit and loss.

Chart: Gross Margin Monthly



Do you need better-looking financial charts? Tools like [LivePlan](#) will do this for you

DAFTAR PUSTAKA

Layanan Pembersih Rumah On Demand OKHOME Raih Pendanaan Tahap Awal RP4,3

Miliar Aditya Hadi Pratama <https://id.techinasia.com/okhome-pendanaan-tahap-awal>

Challenges and Opportunities Facing Cleaning Businesses

https://www.tennantco.com/en_us/resources/resource-center/white-papers/cleaning-business-challenges-and-opportunities.html

Supangat, & bin Saringat, M. (2020). Development of e-learning system using felder and silverman's index of learning styles model. *International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering*, 9(5), 8554–8561. <https://doi.org/10.30534/ijatcse/2020/236952020>

The time it takes to process a paper depends on its length. Normally, the plagiarism check report will be completed within an hour.

Title	State	Similarity	Report	Submit Date
RENCANA BISNIS ECO HOME CLEANING SERVICE	Completed	7%	View Report	2021-12-25 16:49

delete

Warning: The system only keeps the report within 100 days. Please download your report as soon as possible.

