

# **Proposal Usaha Jasa Cleaning Service “Clean & Clean”**

## **BAB 1 : Pendahuluan**

### **Latar Belakang**

Bidang usaha jasa cleaning service seperti jasa cuci karpet, sofa, bahkan hingga membersihkan apartemen saat ini banyak yang membutuhkan. Hal ini disebabkan dengan semakin sibuknya orang kota yang tidak memiliki waktu untuk membersihkan huniannya.

Oleh sebab itu, banyak di antara mereka yang mencari jasa cleaning service terpercaya yang bisa membersihkan kamar mandi, rumah, maupun apartemen yang ditinggali.

Dengan adanya momentum seperti ini, kami melihat bahwa peluang jasa cleaning service masih cukup potensial, apalagi di beberapa kota besar persaingannya belum mulai ketat, sehingga masih cukup berpeluang untuk menjadikan bisnis ini tumbuh dengan cepat.

Jasa cleaning service “Clean & Clean” akan berkomitmen dengan melakukan inovasi dan kreasi terbaik untuk mengambil kesempatan yang maksimal pada peluang usaha ini.

### **Konsep Usaha**

Konsep usaha jasa cleaning service “Clean & Clean” adalah memberikan jasa kerapihan, kebersihan, serta menjaga barang ataupun hunian yang kami bersihkan untuk tetap harum agar nyaman untuk ditinggali dan mendukung untuk beraktivitas sehari-hari.

### **Visi Misi**

Berikut ini adalah penjelasan dari visi dan misi yang nantinya akan selalu menjadi pedoman dan tujuan untuk mengembangkan bisnis ini ke depan.

#### **Visi**

Jasa cleaning service “Clean & Clean” ini akan memberikan pelayanan terbaik, dengan harga yang terjangkau. Selain itu, kami tidak hanya mengejar profit oriented, melainkan tetap menjaga kualitas dari pelayanan yang kami berikan.

#### **Misi**

- Menjadi sahabat bersih bagi keluarga dan masyarakat Indonesia.
- Menggunakan alat kebersihan yang memadai dan berkualitas demi terciptanya hasil yang memuaskan.
- Kami akan memberikan pelayanan terbaik kepada semua pelanggan, baik itu pelanggan baru maupun pelanggan lama, loyalitas kita tetap sama.
- Menjadi usaha jasa cleaning service terbesar di Indonesia.
- Memiliki kantor cabang di berbagai kota yang membutuhkan jasa kami.
- Memberikan pelayanan dengan harga terjangkau dan hasil yang memuaskan.

## **BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength (Kekuatan) :**

Kami menghadirkan usaha jasa cleaning service “Clean and Clean” dengan harga terjangkau, menjamin mutu kebersihan, serta menjaga kualitas pembersih yang kami gunakan. Dengan begitu, konsumen pasti akan lebih tertarik menggunakan jasa kami.

**Weakness (Kelemahan) :**

Membutuhkan promosi yang efektif dan kerja keras untuk membangun kepercayaan pelanggan dengan jasa yang kami tawarkan. Apalagi jika usaha ini masih baru dan belum mendapatkan rating, sehingga pelanggan masih banyak yang ragu.

**Opportunity (Peluang) :**

Semakin banyaknya hunian mewah dengan penghuninya yang sibuk, sehingga tidak memiliki waktu luang untuk membersihkan barang perabotan maupun huniannya. Dengan begitu, kami bisa mengambil peluang tersebut untuk menawarkan jasa kebersihan.

**Threat (Ancaman) :**

Jika nanti sudah mulai banyak yang mendirikan usaha jasa cleaning service yang serupa, maka persaingannya akan semakin memberatkan. Hal tersebut juga bisa mengancam keberlanjutan usaha ini untuk kedepannya.

## **BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha yang Digunakan :**

Kami memilih menggunakan nama “Clean & Clean: karena memiliki makna yang jelas, bahwa kami bergerak di bidang usaha jasa cleaning service.

**Produk yang Dihasilkan :**

Produk yang kami hasilkan adalah kebersihan dari barang-barang milik pelanggan seperti karpet, tikar. Selain itu juga kebersihan dan kerapian dari rumah, kantor, maupun apartemen.

**Harga yang Ditawarkan :**

- Membersihkan Karpet : Rp 15.000
- Membersihkan Tikar : Rp 12.000
- Membersihkan Apartemen (Meter) : Rp 30.000
- Membersihkan Kantor (Meter) : Rp 15.000
- Membersihkan Kamar Mandi (Meter) : Rp 25.000
- Membersihkan Rumah Pribadi (Meter) : Rp 25.000

**Target Market :**

Target market yang kami sasar adalah rumah mewah, perkantoran, apartemen. Untuk penghuninya sendiri biasanya adalah pengusaha, pekerja kantoran yang super sibuk dan gajinya cukup besar, yakni di atas Rp 10.000.000 per bulannya.

**Strategi Pemasaran :**

Kami menggunakan 2 strategi promosi, yakni secara offline dan online. Untuk strategi promosi secara offline bisa dengan menyebarkan brosur di kantor dan tempat-tempat yang strategis.

Sedangkan strategi promosi secara online dilakukan dengan memanfaatkan FB Ads, IG ads, dan Google Ads. Selain itu juga menggunakan konten-konten menarik di sosial media seperti IG, WA, dan FB.

#### **Sistem Usaha :**

Untuk usahanya akan kami jalankan secara offline di kantor yang nantinya akan kami persiapkan.

#### **Sistem Pembagian Hasil :**

Kami menawarkan kerja sama dengan menjual saham perusahaan kami sebesar 40% senilai Rp 80.000.000. Untuk pembagian hasilnya akan disesuaikan dengan kepemilikan saham pada perusahaan. Pembagian hasil juga akan dilakukan setiap 1 bulan sekali.

## **BAB 4 : Analisa Keuangan**

#### **Modal yang Dibutuhkan :**

##### **Peralatan**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
Carry Caddy	Rp 200.000
Peralatan Kebersihan Lengkap	Rp 6.000.000
Sabun Pembersih Lantai	Rp 700.000
Peralatan Tambahan	Rp 2.000.000

##### **Sewa Tempat**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
Biaya Sewa Tempat	Rp 25.000.000
Renovasi Tempat	Rp 9.000.000

##### **Karyawan**

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya</b>
Customer Service	Rp 3.500.000
Cleaning Service	Rp 7.500.000

##### **Operasional Kantor**

<b>Keterangan</b>	<b>Harga</b>
-------------------	--------------

Listrik	Rp 150.000
Peralatan kebersihan	Rp 50.000
Air	Rp 73.000
Lain-lain	Rp 500.000

### Promosi

Keterangan	Harga
FB Ads	Rp 2.000.000
IG Ads	Rp 2.000.000
Google Ads	Rp 2.000.000
Brosur	Rp 100.000

### Harga Pokok Produksi (HPP)

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Karpet (Meter)	Rp 10.000	Rp 15.000	Rp 5.000
Tikar (Meter)	Rp 7.000	Rp 12.000	Rp 5.000
Apartemen (Meter)	Rp 10.000	Rp 30.000	Rp 20.000
Kantor (Meter)	Rp 5.000	Rp 15.000	Rp 10.000
Kamar Mandi (Meter)	Rp 100.000	Rp 25.000	Rp 15.000
Rumah Pribadi (Meter)	Rp 15.000	Rp 25.000	Rp 10.000

### Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Karpet	20 Meter	Rp 100.000
Tikar	15 Meter	Rp 75.000
Apartemen	40 Meter	Rp 800.000
Kantor	50 Meter	Rp 500.000
Kamar Mandi	10 Meter	Rp 150.000
Rumah Pribadi	30 Meter	Rp 300.000

<b>Total</b>	165 Meter	Rp 1.925.000
--------------	-----------	--------------

#### **Estimasi Balik Modal**

<b>Keterangan</b>	<b>Rincian Estimasi</b>
Profit Kotor Bulanan	Rp 57.750.000
Biaya Operasional	Rp 25.000.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 32.750.000

### **BAB 5 : Penutup**

Demikianlah proposal ini kami buat, sebagai pelaku usaha yang menawarkan jasa cleaning service saya akan tetap optimis terhadap keberhasilan usaha ini, mengingat potensinya yang cukup besar, sehingga masih banyak peluang yang bisa dimaksimalkan.

Selain itu, kami juga berharap kepada Bapak/Ibu/Saudara yang berkenan untuk menanamkan modal pada Perusahaan Clean & Clean ini. Kami akan senantiasa menjaga amanah untuk memutar uang modal tersebut demi kesuksesan usaha bersama ini.