

# RENCANA USAHA PENCUCIAN SEPATU SHOES.CO

Kelompok Mahasiswa Manajemen FEIS U-Bakrie

Ambar Mutia Rahmawati, Felisa Tiara Pertiwi, Faiz, Indah Marsyeli, Nadhira Nurisa  
Rahmadinta, Nathaya Syahid Rattu, Resto Purnita, Setiani Firmana Putra\*

DOI : 10.36782/jemi.v3i1.2111

**ABSTRAK-** Nama usaha yang didirikan adalah Shoes.Co. Produk yang ditawarkan kepada calon konsumen adalah berupa jasa mencuci, merawat dan memperbaiki sepatu. Konsep dari Shoes.Co adalah membersihkan, merawat serta memperbaiki sepatu dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas, proses pelayanan yang detail dan dilakukan oleh yang sudah ahli di bidangnya sehingga menjamin para calon konsumen mendapatkan kembali sepatu seperti baru kembali. Jenis sepatu yang dapat dilayani Shoes.Co adalah jenis sepatu *Sneakers* (*Casual* dan *Sports*), jenis sepatu yang berbahan suede dan sepatu dengan bahan kulit atau *leather*.

**Kata kunci:** *Shoes Cleaning Shoes.co*

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Sepatu merupakan salah satu perlengkapan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam berbagai hal, baik untuk kebutuhan sehari-hari maupun kebutuhan resmi, seperti untuk bekerja, pergi ke pesta, hingga hal lain yang dibutuhkan untuk berpenampilan rapi. Terlebih banyak bermunculannya berbagai macam jenis model sepatu dari berbagai *brand* baik dari dalam maupun luar negeri yang menarik minat masyarakat ibukota, banyak diantaranya yang memiliki sepatu lebih dari satu. Namun tak jarang masyarakat malas mencuci sepatu yang mereka punya dikarenakan keterbatasan waktu untuk mencuci sendiri maupun pergi ke tempat *laundry*. Permasalahan lainnya adalah ketika membersihkan sepatu, kebanyakan pemilik tidak memiliki keahlian dalam membersihkan sepatu. Tiap bahan sepatu memiliki penanganan yang berbeda, sebagai contoh sepatu dengan bahan suede tidak boleh terkena air. Jika salah dalam penanganannya, maka dampaknya akan lebih parah dengan kemungkinan kerusakan pada sepatu. Terkadang pemilik sepatu juga tidak melihat secara detail noda-noda yang masih ada di sepatunya, sehingga pada akhirnya tidak mendapatkan hasil cucian yang maksimal.

Ada pun sebuah kasus dimana warna yang ada pada sepatu mulai pudar, sehingga harus di *re-touch* dengan pewarna yang sama sehingga dapat mengembalikan keindahan warna pada sepatu seperti semula. Hal tersebut memberikan peluang untuk membuka usaha baru yang menawarkan jasa pencucian dan perawatan sepatu. Untuk di Jakarta sendiri sudah banyak usaha jasa cuci sepatu dan sebegini besar dari jasa tersebut menempatkan gerai di suatu tempat dengan pelanggan yang harus datang ke gerai tersebut. Di era digitalisasi saat ini, ini menjadi peluang bagi penulis untuk mendirikan jasa pencucian, perawatan dan perbaikan sepatu dengan

memanfaatkan teknologi untuk penjemputan, pelacakan serta pengiriman ke pelanggan.

Berawal dari perkembangan sepatu yang setiap waktu terus berkembang pesat dan mempunyai keahlian yang secara otodidak mengenai penanganan sepatu yang baik dan benar, sehingga tertarik untuk mendirikan usaha ini. Usaha ini bernama Shoes.co, berasal dari dua (2) kata yaitu Shoes (sepatu) dan Co. Shoes.co memberikan jasa berupa pelayanan penanganan sepatu seperti pencucian, perawatan tentunya dengan berbagai macam keunggulan yang dapat mempermudah pelanggan yang dibantu dengan transaksi pemesanan maupun pembayaran yang efisien menggunakan pemanfaatan teknologi. Shoes.co berkomitmen menghadirkan kemudahan, Shoes.co juga menggunakan aplikasi yang menggandeng mitra gojek untuk efisiensi bagi customer. shoes.co memiliki target pasar bagi masyarakat kawasan Jabodetabek, Shoes.co akan terus berkembang dan kedepannya diharapkan dapat hadir di seluruh wilayah di Indonesia. Berdasarkan usia, karakteristik ideal Shoes.co adalah masyarakat dengan rentang usia 20-45 tahun, mulai remaja hingga dewasa, pria maupun wanita. Dari sisi penghasilan dan pekerjaan target Shoes.co adalah masyarakat yang bekerja rata-rata 8 jam dengan pendapatan menengah.

### 1.2 Tujuan Penyediaan Rencana Usaha

Tujuan penyediaan rencana usaha ini adalah:

- Melakukan quality control dengan tepat dan baik sehingga dapat meningkatkan volume pelayanan dan jumlah customer
- Membantu pelanggan agar terhindar dari kerusakan sepatu akibat kesalahan cara dalam pencucian dikarenakan bahan-bahan sepatu yang berbeda
- Membantu pelanggan yang ingin mencuci sepatu, namun tidak punya waktu untuk mencuci sendiri maupun bepergian ke tempat laundry

- d. Pelanggan dapat menentukan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk penyelesaian proses cuci sepatu
- e. Memudahkan pelanggan dalam pelacakan proses pencucian sepatu.

## II. DESKRIPSI PERUSAHAAN DAN PRODUK

### 2.1 Profil shoes.co

Nama usaha yang didirikan adalah Shoes.Co. Produk yang ditawarkan kepada calon konsumen adalah berupa jasa mencuci, merawat dan memperbaiki sepatu. Konsep dari Shoes.Co adalah membersihkan, merawat serta memperbaiki sepatu dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas, proses pelayanan yang detail dan dilakukan oleh yang sudah ahli di bidangnya sehingga menjamin para calon konsumen mendapatkan kembali sepatu seperti baru kembali. Jenis sepatu yang dapat dilayani Shoes.Co adalah jenis sepatu Sneakers (Casual dan Sports), jenis sepatu yang berbahan suede dan sepatu dengan bahan kulit atau leather.

### 2.2. Proses Bisnis

Dalam pelayanan jasa tersebut, Shoes.Co berbasis platform digital (aplikasi) yang dapat diakses pada web atau diunduh di google playstore (android) dan AppStore (IOS). Dalam aplikasi tersebut memudahkan pelanggan untuk mendapatkan jasa dari mulai pemesanan atau penjemputan, pelacakan proses jasa sampai dengan pengiriman kembali sepatu ke pelanggan kembali. Untuk layanan penjemputan dan pengiriman kembali sepatu menggandeng perusahaan jasa transportasi online yaitu gojek dan grab. Pelanggan dapat melakukan pembayaran via transfer bank, internet banking, kartu kredit atau pembayaran digital lain seperti gopay dan OVO.



Gambar 1 Flowchart Permintaan Jasa Shoes.Co.

## III. METODOLOGI

### 3.1 Pengumpulan Data

Penyusunan Rencana Usaha dimulai dengan menghimpun data sebagai bagian dari proses penelitian. Teknik pengumpulan dilakukan melalui, pengamatan, tes, dokumentasi dan sebagainya. Sedangkan Instrumen Pengumpul Data lembar cek list, kuesioner (angket terbuka/ tertutup), camera photo dan lainnya.

### 3.2 Metode Analisis Data

Analisisnya sebagai berikut:

- a. Analisis Industri dengan Porter Five Forces Model  
Porter Five Forces model adalah metode analisis industri dan pengembangan strategi bisnis serta lingkungan persaingan yang diciptakan oleh Michael E. Porter. Menurut model ini ada lima hal yang dapat menentukan tingkat persaingan dan daya tarik pasar dalam suatu industri, hal tersebut yaitu, kekuatan penawaran pemasok, kekuatan penawaran pembeli, persaingan dengan kompetitor yang sudah ada, ancaman dari kompetitor baru, ancaman dari barang pengganti.
- b. STP (Segmentation, Targeting dan Positioning)  
Segmentation adalah upaya memetakan atau pasar dengan memilah-milahkan konsumen sesuai persamaan di antara mereka. Pemilahan ini bisa berdasarkan usia, tempat tinggal, penghasilan, gaya hidup, atau bagaimana cara mereka mengkonsumsi produk. Targeting adalah setelah memetakan pasar, tahap targeting seperti namanya adalah membidik kelompok konsumen mana yang akan kita sasar. Positioning adalah apabila target pasar sudah jelas, positioning adalah bagaimana kita menjelaskan posisi produk kepada konsumen. Apa beda produk kita dibandingkan kompetitor dan apa saja keunggulannya.
- c. Bauran Pemasaran  
Bauran pemasaran adalah perangkat alat pemasaran taktis dan dapat dikendalikan 7P yaitu product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan perusahaan dalam pasar sasaran. Dalam perencanaan bisnis ini, bauran pemasaran yang akan dianalisis yaitu product, price, promotions, dan place.

### 3.3 Aspek Kelayakan Bisnis

Kelayakan bisnis merupakan suatu usulan atau gagasan usaha apabila dilaksanakan dapat berjalan berkembang sesuai dengan tujuannya atau tidak.

Berikut adalah aspek-aspek yang perlu dilakukan dalam kelayakan bisnis :

- a. Aspek Pasar  
Aspek pasar merupakan suatu aspek yang diperlukan untuk meneliti seberapa besar pasar yang akan dimasuki oleh perusahaan, seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menguasai pasar dan bagaimana strategi yang akan dijalankan.
- b. Aspek Teknis  
Aspek teknis merupakan suatu aspek yang diperlukan dan dilihat dari segi pembangunan bisnis dan segi implementasi rutin bisnis yang secara teknis dapat

dilaksanakan. Aspek teknis dilihat setelah selesai melakukan penelitian pada aspek pasar.

c. Aspek Finansial

Aspek Finansial adalah aspek dana yang digunakan dalam rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya model, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus. Metode penilaian yang digunakan adalah *Payback Period*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index*, *Break Even Point* serta dengan rasio-rasio keuangan lainnya

#### IV. ANALISIS DATA

##### 4.1 Analisis Bisnis

Shoes.co merupakan salah satu bisnis yang menawarkan solusi bagi pelanggan terutama yang malas mencuci sepatu yang mereka punya dikarenakan keterbatasan waktu untuk mencuci sendiri maupun pergi ke tempat *laundry*.

Selain itu juga bagi pelanggan yang ingin sepatunya dirawat oleh ahlinya agar tidak rusak dan bersih. Bisnis ini cukup menarik mengingat sepatu merupakan salah satu perlengkapan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam berbagai hal, baik untuk kebutuhan sehari-hari maupun kebutuhan resmi, seperti untuk bekerja, pergi ke pesta, hingga hal lain yang dibutuhkan untuk berpenampilan rapi. Terlebih banyak bermunculannya berbagai macam jenis model sepatu dari berbagai *brand* baik dari dalam maupun luar negeri yang menarik minat masyarakat ibukota, banyak diantaranya yang memiliki sepatu lebih dari satu. Ini memunculkan peluang bagi pelaku usaha untuk membuka jasa pencucian sepatu yang ditangani secara profesional.

##### 4.2 Analisis Strategi SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengetahui dan mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Dengan mengetahui hal tersebut diharapkan para pelaku usaha dapat mempersiapkan strategi untuk menghadapi segala kendala

a. Strength (kekuatan)

Pelayanan berbasis aplikasi yang terhubung dengan layanan antar jemput, progress pengerjaan serta platform pembayaran. Sepatu diberikan parfum khusus yang dapat dipilih oleh pelanggan. Shoes.co memiliki system delivery service serta pickup service

b. Weakness (Kelemahan)

Pelayanan jasa yang masih belum dikenal masyarakat Sumber daya manusia (karyawan) yang Shoes.co miliki belum terlalu banyak sehingga apabila Shoes.co mengalami peningkatan jumlah permintaan maka pelayanan kepada pelanggan akan menurun dan tidak maksimal. Pola pikir masyarakat tentang kebersihan sepatu masih rendah

c. Opportunities (Peluang)

Peluang bisnis yang masih tinggi. Keunggulan dalam pelayanan online. Mampu melayani pickup and delivery service.

d. Threats (Ancaman)

Jenis usaha yang mudah untuk ditiru. Kondisi kemacetan di Jakarta membuat sistem antar – jemput akan terhambat. Kesalahan yang mungkin dilakukan oleh pihak internal dalam hal ini karyawan (*human error*) yang akan menjadi ancaman berhubungan dengan kepercayaan konsumen.

#### V. RENCANA BISNIS

##### 5.1 Rencana Bisnis

Rencana pengembangan bisnis awal shoes.co menyediakan jasa pencucian sepatu yang berbasis pada aplikasi smartphone untuk memudahkan pelanggan menikmati jasanya dan fokus pada satu toko atau salah satu wilayah pemasaran saja.

Untuk kedepannya diharapkan bisa untuk membuka cabang dan memulai ekspansi ke wilayah-wilayah yang lain. Berikut terkait dengan STP (*Segmentation*, *Target*, dan *Position*) rencana bisnis Shoes.co:

a. Segmentation

1) Segmentasi Geografik

Segmentasi geografik adalah membagi pasar menjadi beberapa unit secara geografik seperti negara, regional, negara bagian, kota atau kompleks perumahan. Shoes.Co ini melayani masyarakat disekitar Jabodetabek. Karena di Jabodetabek banyak terdapat perkantoran dan kampus-kampus.

2) Segmentasi Demografis

Segmentasi demografis adalah suatu proses yang membagi-bagi pasar menjadi kelompok-kelompok berdasarkan variabel-variabel demografi seperti umur, jenis kelamin, sasaran konsumen dari jasa Shoes.Co ini yaitu golongan umur 20 sampai 44 tahun dan

golongan pekerja serta mahasiswa dengan tingkat pendapatan menengah dan menengah ke atas .

### 3) Segmentasi Psikografis

Dalam segmentasi psikografis maka pembeli dibagi menjadi kelompok yang berbeda berdasarkan kelas sosial, gaya hidup, dan kepribadian. Dengan jasa ini seseorang ingin tampil bersih dan rapi maka dari itu Shoes.Co hadir untuk membantu memenuhi keinginan mahasiswa dan pekerja menurut gaya hidup yang lebih modern.

### 4) Segmentasi Perilaku

Pada segmentasi tingkah laku pengelompokan pembeli berdasarkan pada pengetahuan, sikap, penggunaan atau reaksi mereka terhadap suatu produk. Banyak pemasar yakin bahwa variabel tingkah laku merupakan awal paling baik untuk membentuk segmen pasar. Shoes.Co hadir untuk membantu konsumen dalam mengatasi masalah sepatu kotor ataupun bosan dengan warna sepatunya, dengan gaya hidup yang semakin modern dan seperti saat ini dan juga kepribadian yang selalu ingin tampil cantik maka, tingkah laku seseorang pasti ingin tampil beda juga menawan karena penilaian seseorang tidak hanya terlihat pada pakaian saja namun juga terletak pada sepatu yang seperti apa yang digunakan maka dari itu sepatu juga harus dirawat agar tetap bagus.

### b. Target Pasar

Targeting adalah memilih satu atau lebih segmen pasar yang dimasuki atau cara perusahaan mengoptimalkan suatu pasar dan dalam penentuan target pasar perusahaan menggunakan konsep prioritas, variabilitas, fleksibilitas (Manap, 2016). Shoes.Co menargetkan golongan usia 20-44 tahun dengan jenis kelamin pria dan wanita, mahasiswa dan pekerja. Memiliki mobilitas cukup tinggi dalam kegiatan sehari-hari dan dapat memiliki sepatu lebih dari satu pasang, dengan mobilitas yang tinggi dalam kesibukan kegiatan sehingga waktu untuk merawat sepatu yang mereka miliki minim.

### c. Positioning

Tempat jasa pencucian sepatu ini bertempat di Jakarta. Perbandingan dari usaha yang pernah ada sebelumnya usaha pencucian dan perawatan sepatu ini berbasis platform digital (aplikasi) yang dapat diakses pada web atau diunduh di *google playstore* (android) dan *AppStore* (IOS) mulai pemesanan atau penjemputan, pelacakan proses jasa sampai dengan pengiriman. Untuk layanan pengiriman menggunakan transportasi online yaitu gojek dan grab. Begitu pula dengan pembayaran bisa

melalui online (M-banking, kartu kredit, internet banking) dan bisa juga menggunakan OVO maupun Gopay.

## 5.2 BAURAN PEMASARAN

### a. Produk dan penetapan harga

Adapun jasa dan harga yang ditawarkan sebagai berikut:

#### 1) *Standard Clean / Quick Clean*

- *Price:* Rp 40.000,-
- *Cleaning Part:* Upper Sole, Middle Sole
- *Shoe Material:* All Materials (Canvas, Suede, Leather, Nubuck, etc..)
- *Duration:* 30-Minutes

#### 2) *Deep Clean*

- *Price:* Rp 60.000,-
- *Cleaning Part:* Upper Sole, Middle Sole, Out Sole, In Sole, Laces
- *Shoe Material:* All Materials (Canvas, Suede, Leather, Nubuck, etc..)
- *Duration:* 2-5 Days (Depends on shoes condition)

#### 3) *Kids Shoes*

- *Price:* Rp 30.000,-
- *Cleaning Part:* Upper Sole, Middle Sole, Out Sole, In Sole, Laces *Shoe Material:* All Materials (Canvas, Suede, Leather, Nubuck, etc..)
- *Duration:* 2-Days

#### 4) *Boots Shoes*

- *Price:* Rp 100.000,-
- *Duration:* 2-5 Days (Depends on shoes condition)

### b. Promosi

Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh Shoes Laundry:

#### 1) Periklanan

Bentuk promosi yang dilakukan dengan memanfaatkan sosial media untuk membuat iklan, seperti di Instagram, line, facebook, dan lain sebagainya. Dengan membuat iklan dengan desain yang menarik dan bervariasi, tentunya akan menarik minat pembeli untuk mencuci sepatunya di Shoes.Co. Selain itu, penting juga untuk terus menjajakan iklannya update tiap harinya, supaya platform social media dari Shoes.Co ini tetap diingat oleh masyarakat.

#### 2) Hubungan Masyarakat

Menjaga hubungan baik dengan customer adalah salah satu hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan jasa, termasuk oleh Shoes.Co. Yang dapat dilakukan dalam menjaga hubungan baik ini dapat dimulai dari langkah sederhana namun berdampak besar, yakni respon cepat terhadap customer. Jika ada pertanyaan seputar produk yang ditawarkan dan harga yang dibandrol Shoes.Co, serta customer yang menanyakan

perkembangan perihal order pencucian sepatu mereka, sebisa mungkin agar direspon dengan segera, sehingga customer merasa senang dan puas akan pelayanan Shoes.Co sendiri dan membuat reputasi yang baik bagi Shoes.Co. Selain itu bentuk lain hubungan masyarakat yang dapat dilakukan dengan menerima dengan terbuka kritik dan saran yang diberikan oleh customer.

### 3) Promosi Penjualan

Promosi yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan harga spesial bagi customer, misalnya pencucian sepatu 5x akan mendapatkan 1x cuci sepatu gratis, atau bisa juga dengan digratiskan ongkos kirim bagi customer, ataupun potongan harga di beberapa waktu tertentu.

### 5.3 Risiko

Risiko yang mungkin terjadi dalam bisnis ini diantaranya adalah persaingan ketat antar pelaku usaha cuci sepatu, sepatu dari pelanggan tidak sampai ke toko atau waktu pengiriman ke pelanggan karena orang yang mengantar dari pihak ke-3, serta rusaknya sepatu pelanggan saat pencucian maupun perawatan.

### 5.4 Keuangan

Modal awal untuk rencana bisnis Shoes.co ini diperlukan sebesar Rp 41.450.000 dengan perhitungan terperinci sebagai berikut:

BIAYA INVESTASI	Jumlah/ Set	Harga Satuan/ Set	Total Harga (Rupiah)
printer	1	Rp400,000	Rp400,000
Aplikasi	1	Rp5,000,000	Rp5,000,000
notebook	1	Rp4,000,000	Rp4,000,000
sepeda motor kaisar (box bekas)	1	Rp8,000,000	Rp8,000,000
AC (pendingin ruangan)	1	Rp1,700,000	Rp1,700,000
Kipas Angin	4	Rp150,000	Rp600,000
Meja Kantor dan Kursi	3	Rp800,000	Rp2,400,000
Meja Ranjang dan Bangku	4	Rp700,000	Rp2,800,000
Shoes Tree	25	Rp60,000	Rp1,250,000
Lemari Barang	1	Rp300,000	Rp300,000
Rak gantungan baju dan hanger	2	Rp100,000	Rp200,000
Alat Press Manual	3	Rp200,000	Rp600,000
mini toolbox	1	Rp200,000	Rp200,000
premium brush besar	5	Rp25,000	Rp125,000
premium brush kecil	5	Rp15,000	Rp75,000
Celemeak	3	Rp30,000	Rp90,000
Rubber Glove	1	Rp70,000	Rp70,000
Papan Logo	1	Rp1,000,000	Rp1,000,000
kertas	1	Rp35,000	Rp35,000
nota	5	Rp15,000	Rp75,000
tinta	1	Rp40,000	Rp40,000
stempel	1	Rp20,000	Rp20,000
alat tulis lain	1	Rp30,000	Rp30,000
premium shoes cleaner	3	Rp200,000	Rp600,000
oil leather dry	1	Rp400,000	Rp400,000
mink oil	8	Rp100,000	Rp800,000
suede waterproof serum	10	Rp135,000	Rp1,350,000
alpha manufacture paint (12 warna)	12	Rp100,000	Rp1,200,000
umbra waterproof	6	Rp180,000	Rp1,080,000
fregrencia anti bacteria	2	Rp250,000	Rp500,000
outsole sepatu	6	Rp300,000	Rp1,800,000
Lem sepatu	1	Rp200,000	Rp200,000
essential oil	4	Rp250,000	Rp1,000,000
alkohol	1	Rp50,000	Rp50,000
yellow cleaner	1	Rp400,000	Rp400,000
biopolish leather	8	Rp40,000	Rp320,000
suede dan nubuck lotion serum	4	Rp130,000	Rp520,000
paper bag	30	Rp12,000	Rp360,000
plastick ziplock	600	Rp700	Rp420,000
cutting sticker	30	Rp3,000	Rp90,000
botol parfum 10 ml	450	Rp3,000	Rp1,350,000
<b>TOTAL BIAYA INVESTASI</b>			<b>Rp41,450,000</b>

Gambar 2 Tabel rencana investasi

### 5.4 Analisis Kelayakan Bisnis

Payback Period		
Investasi	Laba Bersih	
Rp41,450,000	Rp113,730,000	
4.373516223		
4.37 Bulan		
Break Even Point		
Biaya Tetap	Biaya Variabel	Harga
Rp225,780,000	Rp26,730,000	Rp64,000
3,945		
NPV		IRR
357,569,818.37		164%

Gambar 3 Tabel Perhitungan Kelayakan Bisnis

Kelayakan keuangan Shoes.co dapat dilihat dari perhitungan *Payback Period*, *Break Even Point*, *Net Present Value (NPV)* dan *Internal Rate Return (IRR)*.

Dengan asumsi *rate* sebesar 10% maka didapatkan NPV dari Shoes.co adalah **Rp. 357,569,818.37** dengan Internal Rate Return sebesar 164% dan *Payback Period* 4,37 bulan

## VI. KESIMPULAN

Dengan perencanaan strategi marketing *online* yang kuat membuat Shoes.co dilihat dari keadaan pada saat ini yaitu *social media* sebagai salah satu media interaksi seluruh masyarakat di Indonesia terjadi dan mempermudah pelanggan dalam melakukan setiap pemesanan.Selain itu juga didukung dengan tingkat pendapatan masyarakat dengan tingkat menengah ke atas semakin meningkat pula ini akan mendukung bisnis berkembang dengan pesat.

## DAFTAR PUSTAKA

Desyana & Suwandi. (2018). *Rencana Bisnis Pengembangan Usaha Jasa AKI Kendaraan Berbasis Sistem Informasi*. Journal of Entrepreneurship, Management, and Industry (JEMI). Vol. 1, No. 01 Maret 2018, pp 10-15. Jakarta. Link: <http://journal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI/article/view/1787>

Jakfar, K. &. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis. Edisi Kedua*. Cetakan Keempat. Jakarta: Prenada Media group.

Kotler, P. &. (2003). *Principles of Marketing In Segmenting, Targeting, and Positioning.*

Sekaran, U. (2006). *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis.*  
Jakarta, Salemba Empat.