

## **ANALISIS KEBERHASILAN WIRUSAHA LAUNDRY ALUMNI PENERIMA PMW FKIP UNTAN ANGKATAN TAHUN 2010**

**Ade Fitria Wulandari, Rustiyarso, Bambang Genjik**

Program Studi Ekonomi Akuntansi, FKIP UNTAN, Pontianak

Email: Adecoholic@gmail.com

**Abstrak:** Judul artikel ini adalah “Analisis Keberhasilan Wirausaha Laundry Alumni Penerima PMW Di Fkip Untan Angkatan Tahun 2010”. Permasalahannya adalah “Bagaimana Keberhasilan Wirausaha Laundry yang meliputi produktifitas, laba, daya saing, etika usaha dan membangun citra baik pada usaha laundry penerima PMW di FKIP Untan Tahun 2010?”. Indikator yang digunakan adalah Keberhasilan wirausaha; produktifitas, laba, daya saing, etika usaha dan membangun citra baik. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara. Teknik analisis data kualitatif dalam penelitian ini peneliti melakukan pengoleksian data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan peneliti dilapangan terhadap objek penelitian yaitu; keberhasilan wirausaha mencakup produktivitas, laba, daya saing, etika usaha dan membangun citra baik usaha menunjukkan keberhasilan dalam wirausaha laundry. Hasil penelitian menunjukkan peningkatan yang signifikan dari tahun 2010 -2014.

*Kata Kunci: Keberhasilan Wirausaha, Kewirausahaan*

**Abstract:** The title of this article is “the Analysis of successful laundry businessman of Entrepreneur University Student Program in FKIP Untan 2010”. The problem is “How the successful Laundry Businessmen include; productivity, profitability, competitiveness, work ethic, and building of good image in Laundry business of Entrepreneur University Student Program in FKIP Untan 2010?. The indicator is successful of businessmen; productivity, profitability, competitiveness, work ethic, and building of good image. The method of this research is descriptive method and qualitative approach. The technique in analysis qualitative in this reseach is the researcher did collecting data, reducing, presentating, and concluding. Based on the interviewed and observed in the location was showing the successful in the business in 2010-2014.

*Keyword: successful of businessmen, entrepreneurship*

Dalam berwirausaha seorang harus memiliki kemampuan yang menunjang usahanya selain sikap mental yang baik, namun bukan berarti kemampuan ini harus telah dimiliki sebelum memulai usahanya. Kemampuan-kemampuan tersebut harus menjadi dasar seseorang untuk menjadi wirausaha, untuk itu diperlukan proses pembelajaran dan mengasah kemampuannya dalam praktek usaha supaya semakin hari kemampuan tersebut semakin terasah dan terampil, sehingga usahanya dapat berkembang dengan baik. Kemampuan-kemampuan yang perlu diasah dalam berwirausaha antara lain adalah kemampuan teknis, kemampuan dalam manajemen bisnis dan kemampuan pribadi.

Kasmir (2011:19) mengemukakan “Wirausaha adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan”, menurut Sadono Sukirno (2004:367) “Wirausaha dapat juga didefinisikan sebagai seseorang yang dengan gigih berusaha untuk menjalankan sesuatu kegiatan bisnis dengan tujuan untuk mencapai hasil yang dapat dibanggakan”.

Di Universitas Tanjungpura itu sendiri mempunyai program yang bernama program mahasiswa wirausaha (PMW). PMW didirikan pada tahun 2009, dimana mahasiswa yang mempunyai minat dan bakat dibimbing dan dibina dengan baik untuk melanjutkan kreativitas mereka. Program Mahasiswa Wirausaha (PMW), sebagai bagian dari strategi pendidikan kewirausahaan di Perguruan Tinggi, dimaksudkan untuk memfasilitasi para mahasiswa yang mempunyai minat berwirausaha dan memulai usaha dengan basis ilmu pengetahuan, teknologi dan seni. Fasilitas yang diberikan meliputi pendidikan dan pelatihan kewirausahaan, magang, penyusunan rencana bisnis, dukungan permodalan dan pendampingan serta keberlanjutan usaha. Program ini diharapkan mampu mendukung visi-misi pemerintah dalam mewujudkan kemandirian bangsa melalui penciptaan lapangan kerja dan pemberdayaan.

Sesuai data yang peneliti terima selama pra riset di Rektorat Bagian Kemahasiswaan Universitas Tanjungpura pada tanggal 5 Januari 2015 pukul 15.30 WIB yang telah peneliti laksanakan dengan melakukan dialog langsung dengan Bapak Ishak selaku bagian kemahasiswaan di BAAK Untan dan juga Pengurus PMW menyatakan bahwa pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) sejak pada tahun 2009-2013 di mana jiwa kewirausahaan yang dimiliki mahasiswa masih kurang, namun jumlah mahasiswa yang mengikuti program tersebut meningkat drastis dari tahun ke tahun.

Penyebab banyaknya mahasiswa yang mengikuti program tersebut dikarenakan uang yang dijanjikan untuk berwirausaha. Oleh karena itu, pada tahun 2013 Program tersebut membuat peraturan baru dimana setiap Mahasiswa penerima PMW harus menyetor pengembalian modal sesuai ketentuan yang dibuat oleh tim pelaksana PMW. Namun, Pada tahun 2010 terdapat Usaha yang melalui PMW masih menjalani usahanya hingga saat ini dan mengalami peningkatan yang jelas. Adapun usaha yang dijalani Alumni PMW ini adalah USAHA LAUNDRY.

## **METODE**

Berdasarkan jenis masalah yang diteliti dan tujuannya, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif. Alasan penelitian ini menggunakan metode Deskriptif adalah karena permasalahan yang akan dibahas tidak berkenaan dengan angka-angka tetapi mendeskripsikan secara jelas dan terperinci serta memperoleh data yang mendalam dari fokus penelitian mengenai Analisis Keberhasilan Wirausaha Laundry Alumni Penerima PMW Di Fkip Untan Angkatan Tahun 2010 ini agar lebih mudah dan efisien.

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Usman dan Abdi (2009:7) "Penelitian kualitatif adalah meneliti subjek penelitian atau informan dalam lingkungan hidup keseharian".

### **Teknik dan Alat Pengumpulan Data**

Sesuai dengan penelitian pendekatan kualitatif dan jenis sumber data yang digunakan, maka teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara. Dalam wawancara peneliti melakukan kontak langsung secara lisan dengan sumber data, dalam hal ini peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik usaha, karyawan usaha dan pelanggannya. Waktu wawancara secara langsung dapat diatur dengan baik melalui kesepakatan kedua belah pihak serta tidak mengganggu aktifitas masing-masing.

Adapun alat pengumpulan data dalam penelitian ini adalah panduan wawancara. Panduan wawancara dalam hal ini ialah berupa daftar pertanyaan yang disusun secara sistematis yang ditanyakan secara langsung kepada objek yang diteliti. Dalam hal ini, peneliti membuat beberapa pertanyaan beserta kisi-kisi tentang keberhasilan usaha laundry yang meliputi produktivitas, laba, daya saing, etika usaha dan membangun citra baik pada wirausaha laundry alumni mahasiswa penerima PMW di FKIP Untan angkatan pada tahun 2010. Jawaban informan nantinya akan disajikan dan disusun secara kualitatif yakni berupa hasil penelitian.

Teknik analisis kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data secara interaktif yang dikemukakan oleh Miles and Huberman. Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2011:246) mengatakan bahwa, "Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu *data reduction, data display, conclusion/drawing/verification*".

Penulis menggunakan Jenis triangulasi sumber data. Denzin dalam Moleong (2006: 330) "Menamakan teknik triangulasi tersebut sebagai triangulasi sumber data". Tujuan digunakannya teknik triangulasi dalam penelitian ini adalah agar peneliti dapat membandingkan atau mengecek kembali temuan yang didapat dari hasil wawancara narasumber dengan sumber lain yang dirasa berhubungan dengan penelitian tersebut. Sehingga didapat hasil yang dapat dipertanggungjawabkan kebenaran dan keabsahannya. Dalam Penelitian ini, yang

merupakan sumber data yaitu; Pemilik Campus Laundry, Karyawan Campus Laundry, dan Pelanggan setian Campus Laundry.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Penyajian Data Lapangan**

Campus Laundry adalah Badan usaha yang bergerak dibidang pelayanan jasa. Jasa yang dimaksud yaitu melayani pencucian jenis pakaian dan non jenis pakaian serta pengeringan. Tempat usaha ini di Ahmad Yani Jl. Sepakat 2 Pontianak dengan nama Campus Laundry. Terbentuknya badan usaha ini dimulai dari diterimanya proposal yang diadakan oleh Untan yaitu Program Mahasiswa Wirausaha. Alasan memilih usaha laundry, mengingat di daerah sekitar adalah kalangan mahasiswa, karyawan dan perumahan yang mempunyai banyak kesibukan sehingga memerlukan jasa pencucian yang praktis maka dari itu pemilik usaha berinisiatif untuk membuka usaha laundry dengan memiliki pengalaman tentang laundry.

- 1) Profil Pemilik Usaha
  - a. Nama Usaha : Campus Laundry
  - b. Bidang Usaha : Pelayanan Jasa
  - c. Jenis Produk/Jasa : Jasa Cuci dan Setrika Pakaian
  - d. Alamat Usaha : Ayani 1 di Jalan Sepakat 2 samping Asrama Natuna Pontianak
  - e. Nomor Telepon : 085252310073
  - f. Bentuk Badan Hukum : Perseorangan
  - g. Mulai Berdiri : 21 Februari 2010
  
- 2) Biodata Pemilik/Pengurus
  - a. Nama : Arief Rahman, S.Pd
  - b. Jabatan : Pemilik Usaha
  - c. Tempat/Tanggal Lahir : Pontianak, 17 Maret 1990
  - d. Alamat Rumah : Jl. Martadinata Gg kecambah no 5
  - e. Nomor Telepon/HP : 085252310073
  - f. Pendidikan Terakhir : Strata 1

## **Pembahasan**

### **1. Produktivitas**

Dalam penelitian ini, Campus Laundry bisa mencapai keberhasilan dikarenakan pemilik usaha memperhitungkan untuk memperkecil biaya produksi dengan meningkatkan efisiensi dalam berkerja dan kualitas pelayanan jasa. Memiliki rasa tanggung jawab terhadap pekerja sehingga bisa berkerjasama dengan baik, dan pemilik usaha Campus Laundry juga

menunjang fasilitas para pekerja supaya dapat mempermudah karyawannya untuk bekerja dengan memberikan fasilitas memperbolehkan tinggal di tempat usaha dan juga bisa berkuliah dengan baik.

Dalam hal ini, Peneliti menganalisis produktifitas kerja karyawan, dimana karyawan memegang peranan penting untuk meningkatkan mutu suatu barang dan jasa yang di jalani.

Untuk mengetahui produktivitas kerja dari setiap karyawan maka perlu dilakukan sebuah pengukuran produktivitas kerja. Pengukuran produktivitas tenaga kerja menurut sistem pemasukan fisik per orang atau per jam kerja orang ialah diterima secara luas, dengan menggunakan metode pengukuran waktu tenaga kerja (jam, hari atau tahun). Pengukuran diubah ke dalam unit-unit pekerja yang diartikan sebagai jumlah kerja yang dapat dilakukan dalam satu jam oleh pekerja yang bekerja menurut pelaksanaan standar (Muchdarsyah Sinungan, 2005: 262 dalam jurnal GD. Wayan Darmadi).

Untuk mengukur produktivitas kerja dibutuhkan rumus perhitungan sebagai berikut;

$$\text{Produktifivitas} = \text{Output} / \text{Input}$$

Dimana Input disini adalah sumber – sumber daya yang dipergunakan untuk menghasilkan suatu Output, misalnya Sumber Daya Manusia (Karyawan), Waktu, Perlengkapan Produksi dsb.

Rumus untuk menghitung Rasio Produktivitas Kerja dalam produksi adalah sebagai berikut;

$$\text{Produktivitas} = (\text{Output} \times \text{Standard Time}) / (\text{Jumlah Tenaga Kerja} \times \text{Waktu Kerja}) \times 100$$

Dimana Satuan dalam rumus:

Produktivitas, satuannya adalah persen (%)

Output, satuannya Unit (Pcs)

Standart Time, satuannya menit (*minutes*)

Jumlah Tenaga Kerja, satuannya Orang (*person*)

Waktu Kerja, satuannya menit (*Minutes*)

Dalam Penelitian ini dari tahun 2010 – 2014, Output yang dihasilkan dan tenaga kerja yang di pakai berbeda tiap tahunnya meskipun dalam segi pekerja perubahan pertambahn tenaga kerja berganti tiap 2 tahun sekali.

**Tabel 1**  
**Hasil Produktifitas Tenaga Kerja Campus Laundry**  
**Tahun 2010-2014**

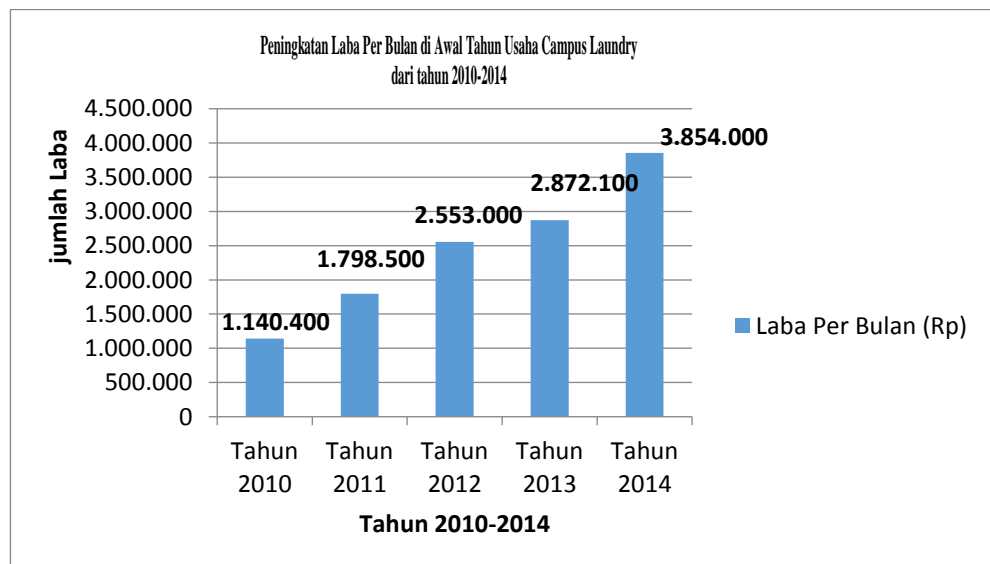
Tahun	Persentase Kinerja
2010	109,52%
2011	133,33%
2012	166%
2013	150%
2014	171,4%

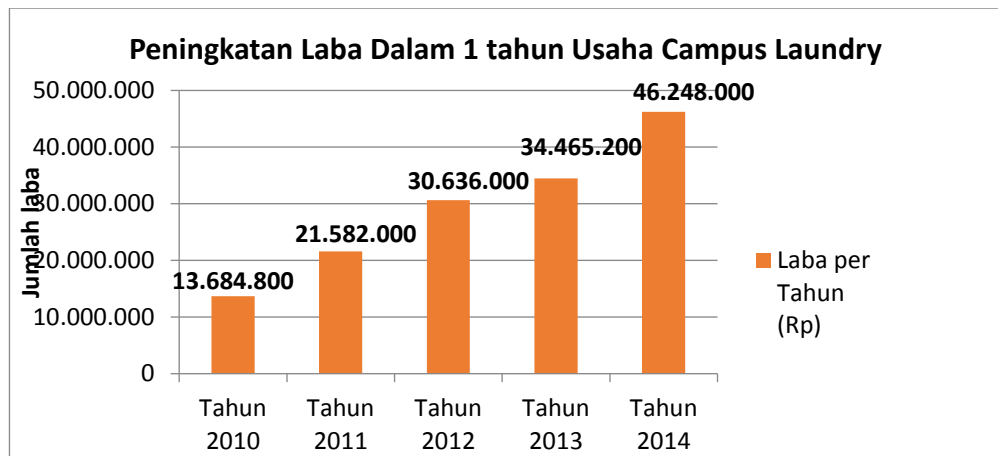
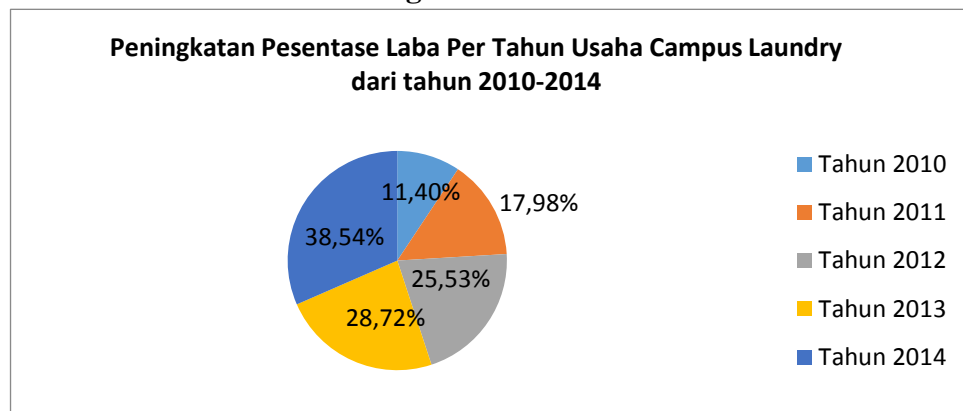
Minimal rasio produktivitas yang harus dicapai dalam suatu usaha adalah 100%, yaitu semakin tinggi tingkat produktivitasnya maka semakin tinggi pula efisiensi kerja dalam produksi usaha.

## 2. Laba

Berikut ini grafik peningkatan laba yang dihasilkan oleh usaha jasa Laundry yang di jalankan oleh alumni penerima PMW tahun 2010 lalu mulai dari laba bulanan dan tahunan. Data ini diperoleh berdasarkan hasil pendapatan minimal yang di catat oleh peneliti di hitung mulai awal tahun perkembangan usaha ini. Adapun grafik laba di awal bulan dan tahun sebagai berikut;

**Diagram 1**



**Diagram 2****Diagram 3**

Dari semua data yang dikumpulkan dan telah dibuktikan melalui tabel serta diagram, maka dapat disimpulkan usaha Campus Laundry mengalami peningkatan setiap bulan dan setiap tahun nya dari tahun 2010 sampai tahun 2014.

Dari hasil Penelitian, laba yang di dapat dari hasil perhitungan secara umum. Data yang didapat merupakan data dari hasil wawancara dengan pemilik usaha Campus Laundry. Dengan demikian dapat di perkirakan laba yang didapat Campus Laundry perbulannya bisa melebihi data yang sudah dilampirkan.

### 3. Daya Saing

Persaingan dalam usaha ini memang sudah sangat ramai, baik oleh laundry-laundry kecil hingga laundry-laundry yang bisa dikatakan sudah cukup besar dan memiliki nama. Dengan berbekalkan pelayanan yang baik serta harga layanan yang terjangkau, usaha ini diyakini dapat memiliki perkembangan pasar yang tinggi. Terlebih potensi pasar untuk jasa laundry ini sangat besar sehingga dengan memberikan layanan yang baik,

konsumen potensial akan didapatkan dan meningkatkan tingkat pertumbuhan pasar dari *laundry* ini.

Campus Laundry, sudah memiliki nama di kalangan mahasiswa, terutama mahasiswa yang kuliah di universitas Tanjungpura. Sehingga untuk menjalankan usahanya, Campus Laundry tidak perlu bersusah payah untuk mencari pelanggan lagi. Dibandingkan usaha laundry lain, campus laundry sudah berkembang hingga saat ini. jadi dapat disimpulkan bahwa Campus Laundry bisa bersaing dalam pasar antara usaha-usaha laundry lainnya.

#### **4. Etika Usaha**

Etika tidak saja meliputi kegiatan dalam berbisnis tetapi juga bagaimana menjalin hubungan dengan klien, saudara maupun orang lain. Bahkan dalam membuka cabang atau membuka bisnis baru pun kita sebaiknya beretika dengan baik. Sebagai contoh, pembukaan cabang baru, sangatlah elok apabila ada pemberitahuan pada tetangga kanan - kiri. Tidak hanya hal pembukaan saja, tingkah pola sang pemilikpun jangan terlepas dari etika. Bisnis dengan etika, ibarat manusia berjalan dengan terang moral. Banyak hal yang bisa dipelajari bila kita berbisnis dengan etika. Baik masalah penetapan harga, tidak perang harga misalnya. Bahkan sampai beriklanpun ada etikanya.

Dari penelitian ini, Campus Laundry, memiliki etika yang baik mulai dari penetapan harga sampai dengan pelayanan kepada pelanggan. Dalam menetapkan harga Campus Laundry mengikuti harga pasar berdasarkan tingkatan tahun. Untuk pelayanan kepada pelanggan, pemilik usaha memepunyai aturan 3S yaitu Sapa, Senyum, Sopan. Hal ini di lakukan guna mempererat hubungan antara pelayan jasa dengan pengguna jasa.

#### **5. Membangun Citra baik Usaha**

Dari Penelitian ini kualitas pelayanan yang baik dari suatu usaha pencucian pakaian atau laundry merupakan hal paling utama dalam memberikan kepuasan kepada konsumen. Kualitas pelayanan yang baik juga dapat memberikan citra yang baik pada usaha laundry.

Kualitas pelayanan dapat dilihat dari dimensi kehandalan, koresponsifan, jaminan, empati dan berwujud. Dalam bidang pemasaran, pengembangan suatu produk jasa sangatlah penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Jasa pada dasarnya bersifat tidak berwujud, maka setiap orang yang mengkonsumsinya memiliki pengalaman yang berbeda-beda terhadap produk yang sama. Untuk itulah, kualitas jasa pelayanan harus menjadi hal yang terpenting karena kualitas sangatlah mempengaruhi terhadap kepuasan pelayanan konsumen.



## Hasil Wawancara

### 1. Produktifitas

Pada Tanggal 4 Juni 2015 hari Kamis pukul 10.00 peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha Laundry di tempat Usaha Campus Laundry mengenai pembahasan tentang keberhasilan usaha yang memfokuskan tentang produktifitas. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik usaha, dapat disimpulkan bahwa:

1. Jumlah tenaga kerja karyawan yang ada di Campus Laundry mengalami peningkatan pada tahun 2012 dari 3 karyawan menjadi 4 karyawan, karena jumlah permintaan jasa yang meningkat maka Campus Laundry menambah karyawan guna membuat pekerjaan cepat selesai tepat waktu.
2. Campus Laundry mementingkan kualitas jasa yang digunakan terutama melayani pelanggan dengan pencucian yang bersih serta wangi dan tanpa melakukan kesalahan terkecil yang disebabkan ketidakdisiplinan karyawan. Maka dari itu pemilik usaha Campus Laundry menanamkan prinsip kedisiplinan dalam menjalankan pekerjaan untuk meningkatkan pendapatan serta menumbuhkan kepercayaan pelanggan.
3. Ketepatan waktu pengerjaan pencucian sudah di atur di campus laundry sehingga tidak pernah mengalami keterlambatan dalam pelayanan jasa tersebut, campus laundry melayani pencucian yang regular pengerjaannya selama 3 hari, jadi pelanggan akan datang kembali setelah 3 hari pengantaran barang nya.

### 2. Laba

Pada Tanggal 10 Juni 2015 hari Rabu pukul 19.30 peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha Laundry di tempat Usaha Campus Laundry mengenai pembahasan tentang keberhasilan usaha yang memfokuskan tentang Laba Campus Laundry. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik usaha, dapat disimpulkan bahwa:

1. Biaya yang di keluarkan Campus Laundry yaitu berupa Biaya tetap dan biaya variabel berupa biaya bahan baku yang di keluarkan tiap bulannya. Dapat di lihat setiap tahun di awal bulan biaya pengeluaran Campus Laundry mengalami peningkatan. Hal ini dikarenakan kebutuhan yang semakin banyak tiap tahunnya.
2. Harga Pencucian di Campus Laundry merupakan harga pasaran yang di gunakan semua tempat laundry di lingkungan nya sehingga tidak merusak harga pasar adapun harga umum yang di pergunakan pada tahun 2010-2011 untuk regular yaitu 3 hari pencucian seharga Rp. 5000 Kg, sedangkan pada tahun 2012-2014 mengalami kenaikan yaitu Rp. 6000/Kg.
3. Volume penjualan dan produksi  
Campus Laundry ini mengalami peningkatan yang meningkat secara signifikan meskipun pada awal penjualannya tidak terlalu mengalami

laba yang memuaskan, tetapi pemilik usaha ini tidak mengalami putus asa, pemilik usaha terus melakukan inovasi dan meningkatkan kreatifitas demi keberhasilan usahanya sehingga dapat di lihat Campus Laundry telah mengalami peningkata laba tiap bulan nya. Adapun rincian peningkatan laba yang dialami oleh Campus Laundry sebagai berikut:

**Tabel 2**  
**Rekapan Laba Bersih Per Awal Tahun Campus Laundry**  
**Tahun 2010-2014**

Tahun	Laba Bersih Per Tahun	Laba Bersih Per Bulan
2010	Rp. 13.684.800	Rp. 1.140.400
2011	Rp. 21.582.000	Rp. 1.798.500
2012	Rp. 30.636.000	Rp. 2.553.000
2013	Rp. 34.465.200	Rp. 2.872.100
2014	Rp. 46.248.000	Rp. 3.854.000

### 3. Daya Saing

Pada Tanggal 13 Juni 2015 hari Sabtu pukul 14.30 peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha Laundry di tempat Usaha Campus Laundry mengenai pembahasan tentang keberhasilan usaha yang memfokuskan tentang Daya Saing Campus Laundry. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik usaha, dapat disimpulkan bahwa:

1. Lokasi Campus Laundry sudah tepat sasaran karena lokasi tempat usaha berdekatan dengan Kampus Universitas Tanjungpura tepatnya banyak tempat kos-kos mahasiswa dengan sarana utama adalah mahasiswa. Sehingga dengan mudah Campus Laundry masuk dalam pasaran karena mahasiswa dengan banyak aktifitas sehingga untuk menghemat tenaga pada umumnya para mahasiswa memanfaatkan tempat laundry terdekat untuk memakai jasa laundry tersebut. di banding tempat laundry yang berlokasi di perumahan-perumahan harus lebih ekstra mempromosikan tempat usahanya.
2. Campus Laundry mementingkan pelayanan yang baik demi kelancaran usaha. Salah satu pelayanan yang selalu dipakai oleh Campus Laundry adalah para karyawan diharuskan ramah dan bersikap jujur kepada semua pelanggan.
3. Campus Laundry juga mempunyai anggaran biaya promosi tiap bulan sehingga dalam melakukan promosi lebih merasa leluasa untuk melakukan kreatifitas seperti melakukan promosi diskon 10 % tiap pencucian, atau melakukan gratis pencucian setiap pencucian ke 11x . dan juga melakukan promosi melalui social media sehingga semua

orang selain di lingkungan Campus Laundry mengetahui Campus Laundry tersebut.

Adapun analisa Kelebihan dan Kelemahan dari daya saing usaha laundry bertbentuk tabel yaitu:

**Tabel 3**  
**Analisis Kelebihan dan Kekurangan Usaha Pesaing**

Nama Usaha	Kelebihan	Kekurangan
Frasco Laundry	Banyak pengusaha Menggunakan nama Frasco	Kualitas dari usaha masing-masing tempat berbeda
King Laundry	Tampilan Fisik menarik	Hasil Pencuciannya Kurang bersih
Mama Laundry	menyediakan sistem delivery	Pakaian pelanggan Sering tertukar dan Perawatannya kurang baik.

Sumber data: Dokumen Campus Laundry

#### 4. Etika Usaha

Pada Tanggal 25 Juni 2015 hari Senin pukul 16.00 peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha Laundry di tempat Usaha Campus Laundry mengenai pembahasan tentang keberhasilan usaha yang memfokuskan tentang Etika Campus Laundry. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik usaha, dapat disimpulkan bahwa:

1. Suatu usaha harus memiliki etika usaha yang baik supaya mendapatkan manfaat yang baik pula oleh masyarakat sekitar.
2. Dalam penetapan harga seharusnya menetapkan harga yang sesuai dengan kemampuan masyarakat di lingkungan tempat usahanya.
3. Melakukan pelayanan yang tidak membuat pelanggan kecewa sehingga tercipta kepercayaan pelanggan terhadap usaha yang dijalani
4. Melakukan promosi yang tidak menjatuhkan pesaing lain nya. Lakukan promosi dengan wajar dan ber etika.

#### 5. Membangun Citra

Pada Tanggal 2 Juli 2015 hari Kamis pukul 10.00 peneliti melakukan wawancara dengan pemilik usaha Laundry di tempat Usaha Campus Laundry mengenai pembahasan tentang keberhasilan usaha yang memfokuskan tentang Etika Campus Laundry. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap pemilik usaha, dapat disimpulkan bahwa:

1. Menjaga loyalitas pelanggan dapat dilakukan dengan meningkatkan citra positif bisnis di mata pelanggan dengan membangun citra positif tersebut.
2. Selalu bersikap ramah dan menyenangkan sehingga pelanggan merasa nyaman dengan pelayanan yang ada di tempat usaha tersebut.
3. Jasa yang dihasilkan harus bersih dan wangi dan harus teliti supaya pakaian tidak tertukar dengan orang lain.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya maka dapat ditarik beberapa kesimpulan khusus berdasarkan indikator keberhasilan dengan uraian sebagai berikut: (1) Usaha laundry merupakan usaha menguntungkan dari sisi ekonomi, karena bisa dijadikan sebagai usaha rumahan dengan modal yang tidak terlalu besar, dan juga meringankan bagi penggunanya terutama bagi mahasiswa ataupun keluarga yang tidak mau ribet dengan kegiatan cuci mencuci dan seterika baju, jadi lebih menghemat waktu dan tenaga. (2) Berdasarkan hasil wawancara tentang keberhasilan usaha kepada pemilik usaha mengenai produktivitas usaha mulai dari tahun 2010-2014 mengalami kenaikan biaya dari tahun ke tahun. (3) Berdasarkan hasil wawancara mengenai keberhasilan usaha kepada pemilik usaha mengenai Laba atau keuntungan mulai dari tahun 2010-2014 mengalami peningkatan lama yang signifikan. (4). Berdasarkan hasil wawancara tentang keberhasilan usaha kepada pemilik usaha mengenai daya saing, bahwa Campus Laundry lebih memiliki syarat yang ideal untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. (5). Berdasarkan hasil wawancara tentang keberhasilan usaha kepada pemilik usaha mengenai Etika usaha bahwa Campus Laundry memiliki etika dalam berwirausaha sehingga dapat memuaskan pelanggannya. (6). Berdasarkan hasil wawancara tentang keberhasilan usaha kepada pemilik usaha mengenai membangun citra baik usaha, bahwa campus laundry telah membangun citra baik kepada pelanggannya dan membangun kepercayaan kepada pelanggannya sehingga menjadikan campus laundry sebagai usaha yang bisa dipercaya dibidang jasa.

### **Saran**

Untuk meningkatkan keberhasilan usaha dalam bidang pelayanan jasa laundry perlu ditingkatkan lagi dalam produktivitasnya seperti penambahan peralatan dan perlengkapan agar target waktu penyelesaian pencucian pakaian kotor hingga siap pakai mencapai target. Agar para konsumen merasa puas terhadap pelayanannya dan juga sekaligus bisa menambah pendapatan. Sebaiknya Campus Laundry melakukan promosi dengan rutin, karena promosi merupakan faktor penting bagi perusahaan. Dengan adanya sebuah promosi keberadaan sebuah perusahaan dan produk yang ditawarkan dapat diketahui

oleh konsumen. Campus laundry harus melakukan promosi secara rutin, tidak hanya memasang banner atau spanduk dan juga menyebarkan brosur tidak ada salahnya jika Campus laundry berpromosi menggunakan media iklan tempel, koran, radio, internet seperti media sosial, blog dan juga bauran promosi yang lainnya. Mengingat pangsa pasar industri ini cukup tinggi. Dengan banyaknya pakaian kotor yang diterima, Campus laundry memerlukan jumlah pegawai yang mencukupi untuk memproses pakaian kotor tersebut. Campus laundry memiliki 4 orang pegawai, jumlah tersebut dirasa kurang mencukupi. Karena pegawai merasa sangat berat dalam pengerjaannya, sehingga target waktu penyelesaiannya sering tidak mencapai target. Tidak ada salahnya jika Campus laundry menambah jumlah pegawainya baik secara freelance agar operasional usahanya tidak terganggu.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Kasmir. (2011). *Kewirausahaan*. (Edisi Revisi). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Miller, M.B & Huberman, A.M. (1984). *Qualitative Data Analysis : A Sourcebook of New Methods, Beverly Hill: Sage Publications*
- Moleong, Lexi J. (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Edisi revisi*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta