

STUDI KELAYAKAN USAHA BINATU DI KOTA AIRMADIDI KABUPATEN MINAHASA UTARA

Fanny Soewignyo

Staff Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Klabat

Laundry Business Prospect in Airmadidi, North Minahasa is very good. The survey found that there is only one such business exist currently, located in Kawiley village. Majority of customers may come from dormitory and non-dormitory students far from the campus to be able to get adequate earnings.

Keywords: laundry business, small business

Pendahuluan

Sejak berdirinya Kabupaten Minahasa Utara, pertambahan jumlah penduduk baik pendatang dari luar daerah maupun yang pulang kampung cukup signifikan. Perekrutan pegawai negeri sipil telah dilakukan, kantor pemerintah maupun swasta dibuka, dan berbagai jenis usaha telah dibuka meramaikan kabupaten yang baru. Universitas Klabat dengan jumlah penghuninya lebih dari 2000 jiwa juga turut memberikan kontribusi dalam jumlah penduduk.

Semakin tingginya tingkat kesibukan seseorang, baik sebagai pegawai swasta, pegawai negeri, dan mahasiswa, kebutuhan akan pakaian yang bersih, rapih, dan terawat baik menjadi perhatian khusus.

Latar Belakang masalah

Pakaian khusus yang bersih, rapi, dan terawat baik merupakan kebutuhan penting bagi mereka yang serba sibuk, ingin untuk mencapai titik kesuksesan, dan tidak ingin gagal hanya dikarenakan pekerjaan kecil terbelengkalai seperti mencuci. Keberadaan binatu memberikan kemudahan dan rasa nyaman khususnya kepada mereka yang bekerja di kantor pemerintahan, swasta serta mahasiswa/i yang sibuk tetapi tetap menginginkan agar pakaian mereka bias terawat, warnanya tidak luntur serta rapi, sekaligus memelihara peralatan rumah tangga lainnya seperti karpet, bed cover, gorden, selimut, seprei dan lainnya.

Teori dasar

Melihat kebutuhan akan jasa binatu dengan harga kompetitif, nyaman, dan berkualitas maka berlandaskan terhadap teori supply dan demand yang menyatakan *“The price of any good adjusts to bring the quantity supplied and quantity demanded for that good into balance”* (Mankiw : 77).

Selain harga yang dapat menentukan permintaan dan penawaran maka kepuasan konsumen perlu diperhatikan juga. Cara yang dapat dilakukan sebuah perusahaan untuk memberikan pelayanan dan kepuasan konsumen (Zimmerer, 204-5),: *“hire the right employees and use technology to provide improved service”*. Karyawan yang

kreatif, flexible yang mampu mengoperasikan alat dengan efektif untuk memberikan pelayanan.

Tujuan dan Kontribusi

Tujuan utama dari penyajian prospek bisnis ini yaitu; menyediakan referensi bagi perbankan tentang potensial bisnis yang layak mendapatkan kucuran dana. Memberikan peluang kepada pebisnis untuk melakukan diversifikasi usaha. membuka wawasan pengetahuan bisnis kepada mahasiswa sebagai calon pengusaha muda, agar mampu mempraktekkan ilmu yang didapat di bangku kuliah.

Tinjauan Pustaka

Untuk memulai sebuah bisnis diperlukan perencanaan yang matang, baik berasal dari hasil pengamatan sendiri terhadap masyarakat konsumen, ditambah kompetensi yang dimiliki pekerja yang komit terhadap kesempurnaan, didukung kemampuan keuangan akan menjadikan bisnis ini berjalan dengan baik. Seperti yang dikutip dalam sebuah journal (James, 2005), *“five key areas you should focus on before you get your start up running include: financing your business; creating an effective marketing plan; managing your cash flow; conducting market research; and being committed to excellence”*.

Komit untuk mencapai kesempurnaan tidak terlepas dari adanya kesanggupan yang dimiliki tenaga kerja selaras dengan kebutuhan organisasi. Mereka adalah orang-orang yang memiliki semangat untuk mewujudkan suatu impian yang jauh lebih baik dari pesaingnya. Hal-hal yang perlu diketahui sebelum merekrut operator pelaksana seperti yang dikutip dibawah ini:

“understanding exactly what position you’re recruiting and what skills and attributes are necessary to be successful in the role. Write the job description from the sky competencies required and recruit for those competencies. Look for “transferable skill in a candidate, rather than simply seeking someone that’s done the job before and may quickly become bored” (Moore, 2003).

Tenaga kerja yang produktif terus

dikembangkan kesanggupannya dan bila kesempatan memungkinkan untuk dipromosikan. Perekrutan didasarkan kepada kebutuhan organisasi dalam menangani bidang-bidang strategic yang mampu dilakukan oleh orang-orang yang kompeten. Susunan organisasi yang baik akan meningkatkan efektifitas kerja yang pada akhirnya menuntun usaha ini lebih baik. Resep kesuksesan usaha yang ditulis oleh Aquino (Aquino, 1990) yang mengatakan: “the foundation of success are planning, quality, service, and productivity. The key to long-term success is development and selective promotion of the human resources that make up an organization.”

Selain kompeten pada bidangnya, diperlukan pula tim yang komit untuk melaksanakan tugasnya. Hal ini terdapat dalam tulisan Rungasamy Selvan dan kawan-kawan yang dikutip sebagai berikut: “based on a survey of 33 manufacturing small and medium enterprises that the critical success factors in order of importance are: management commitment, process prioritization, control charting, team work.” (Selvan, 2002). Usaha berbentuk partnership dimana semua partner selain menerima pembagian hasil dan memiliki tanggung jawab yang sama pula terhadap hutang. Yang penting lainnya adalah penggabungan keahlian dari masing-masing partner.

Pakar pemasaran (Kotler, 1997) mendefinisikan pemasaran adalah fungsi bisnis yang mengenali keperluan dan kepentingan yang tidak terpenuhi, mengukur besarnya, menetapkan pasar tujuan, menentukan produk, layanan, dan program yang pantas untuk melayani pasar tersebut. Teknik tidak hanya penjualan dan periklanan, ini termasuk penelitian pasar, pengembangan produk, penetapan harga.

Membaca adanya kebutuhan segmen pasar yang cukup besar, potensial seperti mahasiswa, rumah tangga, pejabat maupun eksekutif muda akan pakaian yang bersih, terawat baik, penulis mengemas produk ini agar terjangkau dengan tetap mempertahankan segi kualitasnya.

Teknik menetapkan harga dapat

dilakukan dengan berbagai cara sehingga akan terkesan murah. “some small business choose to create a discount image in the market by offering goods at below-market prices” (zimmerer, 2002). Harga yang terkesan murah dapat terjadi bila “having a clear and complete strategy is critical for capturing new sales and cost saving opportunities. (Lu, 2005)

Beragam-ragam konsumen yang ada di masyarakat bias dijangkau dengan iklan konvensional, namun iklan dari mulut ke mulut akan sangat ampuh untuk menarik konsumen datang. Untuk itu perusahaan perlu melakukan positioning. “specialty Advertising, as advertisers have shifted their focus to ‘narrow casting’ their messages to target audiences and away from ‘broadcasting, ‘specialty advertising has grown in popularity. (Zimmer: 242) “positioning is a technique that involves influencing customer’s perceptions to create the desired image for a business and its goods and services”. (Zimmerer: 75).

Pembahasan

Bertitik tolak untuk memenangkan persaingan pada segmen pasar yang sama dengan pesaing, maka perlu pemahaman yang jelas tentang visi, misi dan nilai yang diyakini dapat menuntun kesuksesan usaha ini. Visi: menjadi bisnis binatang yang terbaik di Minahasa Utara. Misi: kepuasan pelanggan adalah tujuan kami. Nilai memomorsatukan pelanggan dan melayani mereka dengan sebaik-baiknya agar pelanggan merasakan menjadi raja.

Keunggulan Bersaing. Bisnis binatang ini berbeda dengan yang lain yaitu memberikan pelayanan jemput-antar hanya kepada pelanggan yang menjadi anggota tetap (member), sehingga pelanggan hanya menunggu di rumah, atau diasrama tanpa harus datang ke tempat lokasi binatang. Bila ada kerusakan atau catat dari hasil pelayanan maka akan diberi penggantian dengan produk baru yang dimiliki perusahaan atau menggantinya dengan uang. Setiap hasil cucian diberi pembungkus plastic untuk melindungi pakaian dalam jangka waktu yang lama.

Kunci Kesuksesan. Lokasi Tempat usaha terletak di Airmadidi, Kabupaten Minahasa Utara yang baru saja berdiri. Di lokasi ini berdiri sebuah Universitas berasrama, berbagai pekantoran pemerintah, sekolah keperawatan Baramuli, perusahaan kelapa Poleko, sehingga sangat cocok untuk membuka usaha jasa binatu yang sangat menjanjikan untuk memperoleh keuntungan.

Reputasi. Reputasi jangka panjang dihasilkan dari sikap ramah terhadap pelanggan, dengan menawarkan pelayanan yang professional sehingga pelanggan puas ingin kembali menggunakan jasa ini. Dibantu dengan peralatan canggih konsumen tidak perlu menunggu terlalu lama hasil cucuan diantar tepat waktu. Lingkungan Menyediakan suasana lingkungan yang kondusif dengna memberikan rasa bersih, bersahabat dan professional.

Kepemilikan dan Menjalankan Usaha. Usaha yang bergerak dibidang jasa binatu didirikan secara bersama oleh beberapa orang dengan menyertakan modal masing-masing kedalam bentuk usaha Partnership. Dari segi keuangan dan secara operasional modal yang disetor oleh 6 orang parner masing-masing 4 orang menginvestasikan Rp. 150 juta dan 2 orang Rp.100 juta serta pinjaman yang diambil dari Bank sebesar Rp. 200 juta. Modal yang ada digunakan untuk memulai usaha pertama membeli tanah dan gedung serta mesin-mesin, bahan penunjang untuk mencuci pakaian seperti deterjen, pemutih, pewangi, pelican, seterika, pemeliharaan mesin cuci dan peralatan kantor yang dapat menunjang kegiatan usaha binatu ini.

SWOT Analisis

Kekuatan. Lokasi usaha yang strategic, bangunan yang luas dan interior yang modern sehingga membuat pelanggan yang ingin menunggu merasa betah dan nyaman. Usaha ini menggunakan peralatan pengering berteknologi modern berkapasitas minimal 7 kg pakaian kering, dengan tenaga kerja berpendidikan dan ahli dalam pencucian pakaian dengan kemampuan menjalankan mesin-mesin berteknologi tinggi. Servis “stop n go” yaitu 1 jam selesai, mempunyai

cafe yang menjual berbagai macam makan ringan, nonton TV, bacaan majalh, Koran, tabloid, buka 24 jam, pelayanan yang ramah dari pegawai, hasil produk yang rapih dan bersih.

Kelemahan. Mahalnya biaya awal membuka usaha terutama tanah, bangunan, dan peralatan. Target pasar sebagian besar sampai terkecil berasal dari mahasiswa dalam kampus yang berasrama dan bertempat tinggal kos (bila libur kuliah, pasar menjadi segi), wanita karir, pegawai, pejabat, pengusaha. Fasilitas listrik PLN yang seringkali mengalami pemadaman yang mengakibatkan seringnya terhenti pekerjaan yang membuat konsumen kecewa.

Peluang. Observasi yang dilakukan dari Manado, Bitung, dan khususnya untuk daerah Airmadidi, ternyata pelayanan binatu untuk daerah Airmadidi sama sekali belum ada. Dan ini merupakan peluang bagus untuk mendirikan usaha ni disekitar kampus Universitas Klabat dengan target pasar adalah mahasiswa dan dosen serta masyarakat disekitarnya. Sumber alam mata air yang tersedia cukup melimpah, ditambah lagi tersedianya tenaga kerja yang potensial pemberian izin usaha yang mudah dalam rangka pengembangan Kabupaten yang baru.

Ancaman. Air sisa cucian dari proses pencucian bias menajdi limbah yang merusak lingkungan hidup di sekitar usaha. Guna mengurangi ancaman disediakan tempat limbah. Ancaman dari masyarakat yang meminta berbagai macam tuntutan seperti kompensasi dan presentasi tenaga kerja sekitarnya. Untuk mengantisipasi ancaman, sumber daya khususnya bidang hubungan masyarakat dimaksimalkan kinerjanya. Birokrasi dan berbagai jenis pajak lainnya yang berakibat biaya, tinggi.

Strategi Bisnis. Strategi usaha yang akan dijalankan dibagi 2 bagian yaitu: (a). Strategi jangka pendek. Menyediakan pelayanan yang baik dengan menjalin hubungan antaa karyawan dan konsumen. Memberikan fasilitas yang bias menunjang jalannya operasi perusahaan, misalnya menyediakan layanan minuman dan makanan ringan serta hiburan televisive di ruang tunggu. Selain itu juga diberikan

bahan bacaan yang bias membuat pelanggan betah dan tetap loyal dengan membawa kembali pakaian mereka. Melakukan operasi pelayanan cepat dan tepat waktu agar konsumen tidak perlu lama menunggu. (b). Strategi jangka panjang. Meningkatkan teknologi mesin cuci setiap tahunnya. Memberikan pelatihan manajemen, pemasaran dan operasi bagi karyawan untuk meningkatkan usaha dan pendapatan . memperluas jaringan usaha ke daerah lainnya yang berpotensi.

Analisa Pasar. Target pasar kelas menengah kebawah adalah mahasiswa,

dosen, staf Universitas Klabat dan masyarakat di daerah Airmadidi yang mempunyai rata-rata Rp. 20.000.000.-/ tahun, sedangkan untuk para mahasiswa dalam hal ini masih belum memiliki pendapatan atau berasal dari orang tua mereka, maka harga akan disesuaikan dengan kemampuan dari mahasiswa (member).

Metode penetapan harga dihitung berdasarkan beratnya pakaian kering dengan satuan kilogram. Adapun harga yang ditawarkan sebagai berikut:

Tabel 1. Daftar Harga Berdasarkan Beratnya Pakaian Dengan Satuan Kilogram

Uraian	Unit	Non-Member (Rp)	Member (Rp)
Kaos, Kemeja & Jeans	1 Kg	15,000	12,500
Bedsheet & Bedcover	1 Unit	27,500	25,000
Jas & Gaun	1 Unit	35,000	30,000
Gaun Pengantin	1 Unit	50,000	45,000

Iklan dan Strategi Promosi. Promosi dapat dilakukan dengan menggunakan stiker yang ditempel di daerah sekitar dan di dalam kampus, misalnya di asrama-asrama, di bulletin board dan di daerah utama lainnya yang banyak dilewati oleh mahasiswa dan pegawai lainnya. Selain itu stiker juga dapat di temple di kendaraan-kendaraan umum yang melewati jalur Airmadidi-Kauditan. Promosi binatu ini lebih dikenal dan diketahui oleh banyak orang. Teknik promosi dengan mengirimkan pakaian yang sudah selesai dicuci langsung kepada pelanggan secara langsung menjadi promosi dari mulut ke mulut.

Analisa Pesaing. Dalam usaha pelayanan pencucian pakaian ini, yang bias menjadi pesaing adalah ibu-ibu yang

menyediakan jasa pencucian secara manual dengan promosi oleh mereka sendiri. Dalam hal ini mereka memungut biaya yang lebih murah dan terjangkau. Walaupun usaha ini masih belum ada di Airmadidi, namun bukan tidak mungkin ada pesaing yang akan datang, diusahakan tetap memberikan pelayanan jasa yang lebih baik serta promosi yang lebih meluas.

Organisasi dan Tim Manajemen. Untuk dapat menjalankan bisnis ini dengan efektif dan efisien maka struktur organisasi harus tertata dengan baik atau sesuai dengan kondisi perusahaan. Perekrutan 15 karyawan dapat dilakukan setelah perusahaan menyelesaikan urusan administrasi dan izin usaha.

Struktur Organisasi	Jumlah Orang	Tugas
General Manager	1	Menetapkan tujuan, menyusun strategi, motivasi, evaluasi, memimpin usaha, menciptakan suasana kerja,
Manager Operasi	1	Mengawasi proses produksi, bertanggung jawab atas kualitas barang yang dihasilkan, bangun team work, buat anggaran, bekerjasama dengan dept.lainnya, sediakan dan pemeliharaan
Manager Keuangan	1	Menyusun anggaran untuks seluruh kegiatan, atur pembukuan, buat laporan berkala, analisa keuangan.
Manager Pemasaran/ Customer Service	1	Membuat strategi pemasaran, menciptakan jaringan distribusi, membuat prediksi penjualan, menetapkan target market dan penjualan. Menerima masukan yang diberikan pelanggan, membuat perencanaan yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, memberikan pelayanan ekstra buat pelanggan
Manager Pembelian	1	Melakukan pembelian peralatan/mesin produksi, raw material dan membuat perincian untuk anggaran pembelian
Cashier	1	Menerima pembayaran dari pelanggan, buat laporan harian dan bulanan, mengeluarkan uang kas sesuai otorisasi dari manager keuangan.
Pekerja	6	Melakukan Kegiatan yang berhubungan dengan proses produksi
Cleaning Staf	1	Bertanggung jawab atas kebersihan kantor dan pabrik, menata dan membersihkan taman
Security	2	Mengawasi gudang tempat penyimpanan inventory, menjaga keamanan perusahaan termasuk fasilitas yang ada didalamnya, melakukan pemeriksaan terhadap tamu yang datang, memeriksa setiap karyawan yang masuk kedalam baik sebelum dan sesudah bekerja.

Paket Kompensasi. Setiap karyawan yang bekerja akan mendapatkan kompensasi yang setimpal dengan keahlian dan kontribusi yang telah diberikan. Kompensasi yang dapat diberikan berupa gaji, tunjangan maupun bonus, dengan sistem pembayaran gaji adalah bulanan. Jumlah dan besarnya pemberian gaji bagi setiap karyawan biasa adalah sesuai dengan UMR yang ditetapkan

pemerintah. Total biaya gaji ke 15 karyawan Rp. 18.650.000,-

Analisa keuangan. Sumber pendanaan yang disediakan untuk mendukung usaha ini berasal dari modal partner dan pinjaman bank. Kedua bentuk pendanaan ini merupakan yang paling tersedia dan mudah diperoleh.

Tabel 3. Analisa Keuangan

Uraian	Investasi
Modal Partners yang disetorkan	Rp. 800.000.000
Bank Loan	Rp. 200.000.000
Total Investasi	Rp. 1.000.000.000

Proyeksi Laporan Keuangan.

Proyeksi ini dibuat dengan asumsi selama 5 tahun pertama: Perusahaan tidak akan melakukan pembelian barang yang baru. Pertimbangan karean ada beberapa barang modal yang memiliki masa manfaat minimum 5 tahun; metode penyusutan dan amortisasi menggunakan metode garis lurus; Tidak ada penambahan modal dari partenrs: Laba yang dibagikan ke partners sebesar 60% dari net income, sisanya 40% ditahan perusahaan; Piutang dagang ditahun pertama 20% dari Net income dan pada tahun-tahun selanjutnya akan meningkat searah dengan peningkatan pertumbuhan penjualan; tidak ada penambahan pinjaman dari bank.

Proyeksi Laporan Rugi Laba.

Pendapatan berasal dari penjualan jasa binatu kepada 20 pelanggan untuk jenis pakaian tertentu dengan harga bervariasi; Biaya operasi dibagi menjadi dua bagian

Fixed dan Variable. Untuk biaya fixed diasumsikan akan tetap selama lima tahun pertama sedangkan untuk variable akan mengalami peningkatan sebesar 15% setiap tahun searah dengan kenaikan penjualan jasa perusahaan; untuk biaya promosi tahun pertama diasumsikan menyerap biaya yang tinggi, yang kemudian akan mengalami penurunan 15%; Pajak Penghasilan Perusahaan disesuaikan dengan ketentuan PPh untuk badan, yaitu 10% (s.d. Rp. 50.000.000), 15% (diatas Rp. 50.000.000 s/d 100.000.000) dan 30% (diatas Rp. 100.000.000).

Proyeksi Arus Kas. Asumsi kredit usaha sesuai dengan tingkat suku bunga sebesar 12.75% per tahun untuk jangka waktu pelunasan selama 5 tahun. Pembayaran bunga pinjaman akan dilakukan setiap tahun ditambah dengan angsuran pokok pinjaman. Amorisasi menggunakan metode garis lurus.

Table 4. PROJECTED INCOME STATEMENT For Year Ended Desember 31 (in Rupiah)

Description	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Fees Earned		67,399,203	775,090,800	891,354,423	1,025,057,583
Operating Expenses					
Salary	223,900,000	257,370,000	295,975,500	340,371,825	391,427,599
Electricity	72000,000	82,800,000	95,223,000	109,503,000	125,928,450
Water	36,600,000	41,400,000	47,610,000	54,751,500	62,954,225
Telephone	16,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000
Promotion	15,000,000	12,750,000	10,837,500	9,211,875	7,830,094
Supplies	10,200,000	11,730,000	13,489,500	15,512,925	17,839,864
Maintenance	12,500,000	12,500,000	12,500,000	12,500,000	12,500,000
Vehicles	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
Depreciation	48,715,000	48,715,000	48,715,000	48,715,000	48,715,000
Amortization	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000
Insurance	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Miscellaneous	4,200,000	4,830,000	5,554,500	6,387,675	7,345,826
Total Operating Expense	453,915,000	503,595,000	561,402,000	628,453,800	706,051,058
Earning Before Interest & Tax	132,165,000	170,397,000	213,698,800	262,900,620	319,006,526
Interest Expenses	25,500,000	19,456,314	12,646,314	4,965,783	4,965,783
Earning Before Tax	106,665,000	150,938,686	201,042,486	257,934,837	314,040,743
Income Taxes					
10%(1-50 jt)	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
15%(50-100 jt)	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000
30%(>100 jt)	1,999,500	15,281,606	30,312,746	47,380,451	64,212,223
Total Income Taxes	11,999,500	25,281,606	40,312,746	57,380,461	74,212,223
Net Income (Earning After Tax)	94,665,500	125,657,080	160,729,740	230,554,386	239,828,520

**Tabel 5. PROJECTED STATEMENT OF CASH FLOW For Year Ended December 31
(In Rupiah)**

Description	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
From Operating Activities						
Net Profit After Sales	-	94,665,500	126,657,080	160,729,740	200,554,385	239,828,520
Add:						
Depreciation Expense	-	48,715,000	48,715,000	44,715,000	48,715,000	48,715,000
Amortization Expense	-	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,030
Increase in Account Payable	-	9,080,000	612,000	703,800	809,370	930,775
Increase in Accrual	-	1,500,000				
Less:		(18,933,100)	(6,198,316)	(7,014,534)	(7,964,929)	(7,854,827)
Increase in Account Receivable	-					
increase in Supplies	(3,750,000)	(562,500)	(646,875)	(743,906)	(855,492)	(983,816)
Decrease in Other Accruals	-	-	(225,000)	(191,250)	(162,563)	(138,178)
Cash Used/Provided for Operating Activities	(3,750,000)	139,964,900	173,413,889	207,698,852	246,595,772	285,997,474
From Investing Activities						
Purchased of Fixed Asset	(861,700,000)	-	-	-	-	-
Intangible Asset	(55,000,000)	-	-	-	-	-
Cash for Used Investing Activities	(916,700,000)	-	-	-	-	-
From Financing Activities	200,000,000					
Loan From Bank						
Partnership Investment	800,000,000					
Repayment of Loan	-	(47,385,770)	(53,427,456)	(60,239,455)	(33,981,536)	(4,955,783)
Income (Profit Sharing) for Partner	-	(56,799,300)	(75,394,248)	(96,437,844)	(120,332,612)	(143,897,112)
Cash Used/Provided for Financing Activities	1,000,000,000	(104,185,070)	(128,821,703)	(156,677,300)	(154,314,168)	(148,862,895)
Increase In Cash	79,550,000	35,779,830	44,592,186	51,021,552	92,281,604	137,134,579
Cash Beginning	-	79,550,000	115,329,830	159,922,016	210,943,568	303,225,172
Cash Ending	79,550,000	115,329,830	159,922,016	210,943,568	303,225,172	440,359,751

Table 6. PROJECTED BALANCE SHEET Desember 31 (In Rupiah)

Description	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Assets						
Current Assets						
Cash	79,550,000	115,329,830	159,922,016	210,943,568	303,225,173	440,359,752
Account Receivable		18,933,100	25,131,416	32,145,948	40,110,877	47,966,704
Supplies	3,750,000	4,312,500	4,959,375	5,703,281	6,558,773	7,542,589
Total Current Assets	83,300,000	138,575,430	190,012,807	248,792,797	349,894,823	495,868,045
Fixed Assets						
Land (net)	250,000,000	250,000,000	250,000,000	25,000,000	250,000,000	250,000,000
Building (net)	230,000,000	224,250,000	218,500,000	212,750,000	207,000,000	201,250,000
Machinery & Tod (net)	272,000,000	244,600,000	217,200,000	189,800,000	162,400,000	135,000,000
Office Equipment (net)	14,700,000	11,760,000	8,820,000	5,880,000	2,940,000	
Furniture (net)	10,000,000	8,000,000	6,000,000	4,000,000	2,000,000	-
Vehicle (net)	85,000,000	74,375,000	63,750,000	53,125,000	42,500,000	31,875,000
Total Fixed Assets	861,700,000	812,985,000	764,270,000	715,555,000	666,840,000	618,125,000
Intangible Assets						
Total Asset	55,000,000	49,500,000	44,000,000	38,500,000	33,000,000	27,500,000
Organization Cost (net)	55,000,000	49,500,000	44,000,000	38,500,000	33,000,000	27,500,000
Total Intangible Assets	1,000,000,000	1,001,060,430	998,282,807	1,002,847,797	1,049,734,823	1,141,493,045
Total Asset						
Liabilities & Partnership Equity						
Liabilities						
Current Liabilities						
Current Liabilities		9,080,000	9,692,000	10,395,800	11,205,170	121,35,946
Other Accruals		1,500,000	12751000	1,083,750	921188	783,009
Total Current Liabilities		10,580,000	10,967,000	11,479,550	12,126,358	12,918,955
Long term Liabilities						
Long Term Bank Loan	200,000,000	152,614,230	99,186,775	38,947,319	4,966,783	-
Total Long Term Liabilities	200,000,000	152,614,230	99,186,775	38,947,319	4,966,783	
Total Liabilities	200,000,000	163,194,230	110,153,775	50,426,869	17,092,141	12,918,955
Partnership Equity						
Partnership Capita	800,000,000	800,000,000	800,000,000	800,000,000	800,000,000	800,000,000
Retained Earnings	-	37,866,200	88,129,032	152,420,928	232,642,682	328,574,090
Total Partnership Equity	800=000	837,866,200	888,129,032	152,420,928	1,032,642,682	1,128,574,090
Total Liabilities & Partner Equity	1,000,000,000	1,001,060,430	998,282,807	1,002,847,797	1,049,734,823	1,141,493,045

Tabel 7. **Retainedearnings Statement (In Rupiah)**

Description	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Retained Earnings Beginning	-	37,866,200	88,129,032	152,420,928	232,642,682
Add Net Income	94,666,500	125,657,080	160,729,740	200,554,386	239,828,520
Less Income for Partners	56,799,300	75,394,248	96,437,844	120,332,632	143,897,112
Retained Earnings Ending	37,886200	86,129,032	152,420,928	232,642,682	328,574,090

Tabel 8. **Financial Ratio Analysis**

Description	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Current Ratio	13.10	17.33	21.67	28.85	38.38
Quick Ratio	12.69	16.87	21.18	28.31	37.80
Debt & Ratio	0.16	0.11	0.05	0.02	0.01
Net Sales to Total Assets	0.59	0.68	0.78	0.85	0.9
Net Sales to Working Capital Ratio	4.58	3.77	3.27	2.64	2.13
Net Profit on Sales Ratio	0.17	0.19	0.21	0.22	0.24
Net Profit to Equity Ratio	0.12	0.15	0.17	0.20	0.22

Dari data yang disajikan diperoleh informasi bahwa bisnis ini akan mengalami kemajuan dalam penjualan, keuntungan diperoleh sejalan dengan penjualan terns meningkat. Sebaliknya persentase hutang semakin kecil dibandingkan aktiva yang artinya kemampuan membayar hutang semakin kuat.

Kesimpulan

Kemampuan membaca peluang tidak jarang mendatangkan keberhasilan bagi pengusaha, apalagi di daerah yang baru

terbuka seperti Minahasa Utara. Konsep stop and go dan pick up dan delivery, 24 jam pelayanan laundry menjawab kebutuhan akan pakaian khusus yang bersih, rapih, dan terawatt. Kecepatan dan ketepatan waktu dituntut sesuai dengan janji dalam visi menjadi binatu terbaik di Minahasa Utara dan misi memuaskan pelanggan.

Saran

Perusahaan dapat membuka cabangdi tempat lain seperti Bitung, Tondano.

Reference

- Aquino,Nicholas. Success Secrets. Business and Economics Review: 1990, Vol. 36, iss. 4, pg 20.
- Johnson, James. 5 Steps To Starting A Successful Business. Black Enterprise. New York: Aug 2005, Vol.36, iss. 1, pg 52
- Kotler, Philip. Manajemen Pemasaran, Prentice Hall, 1997
- Lu, Minghua. 2005. China Opportunity or Threat? European Chemical News. Sutton, Vol 83, Iss 2167, 24
- Mankiw, Gregory N. Principles of Macro Economics, New York: Thomson. 2002
- Moore, Patricia. 2003. Strategies to Hire the Best. NZ Business, **Auckland: Nov. Vol 17, Iss. 10, pg 27.**
- Zimmerer, Thomas. 2002. Essential of Entrepreneurship, New York: Thomson.