BAB I

PENDAHULUAN

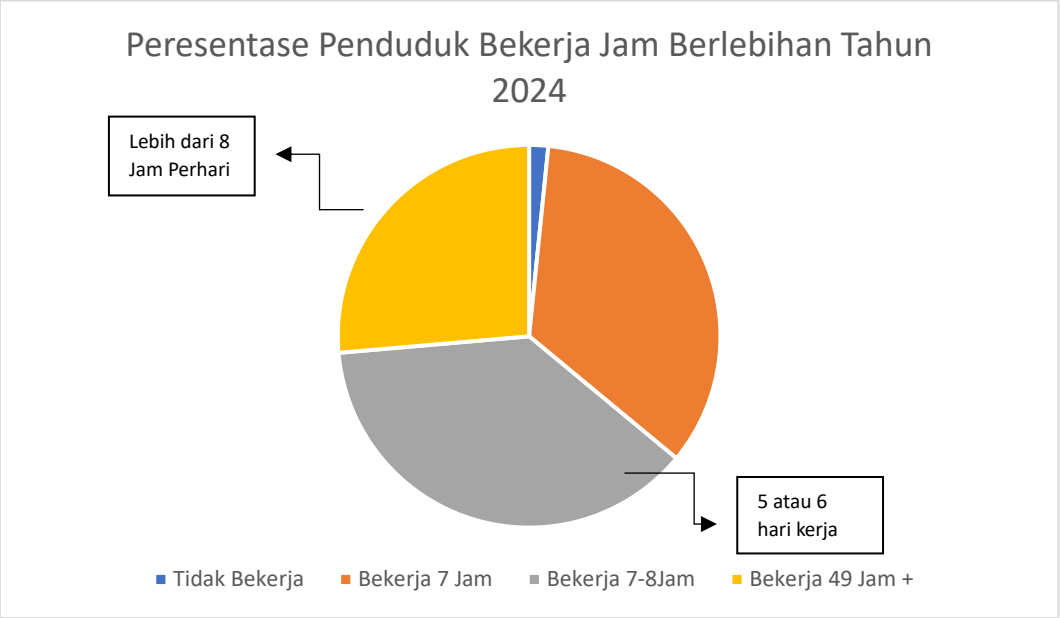
A. Latar Belakang

Perkembangan di era globalisasi sangat bergantung pada sektor ekonomi sebagai ukuran keberhasilan yang dilakukan oleh pemerintah. Peran masyarakat dalam pembangunan nasional, khususnya d alam pembangunan ekonomi, adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Posisi UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran penting dan strategis. Kondisi ini sangat dimungkinkan karena keberadaan UMKM cukup dominan dalam perekonomian Indonesia. UMKM setelah krisis ekonomi terus meningkat dari tahun ke tahun. Ini juga membuktikan bahwa UMKM mampu bertahan di tengah krisis ekonomi. UMKM juga terbukti menyerap tenaga kerja yang lebih besar dalam perekonomian nasional. Dengan banyaknya pekerja yang terserap, sektor UMKM mampu meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan demikian UMKM dianggap memiliki peran strategis dalam mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Untuk kontribusi dan peran UMKM, penting bagi pemerintah untuk terus mendukung UMKM melalui penguatan sehingga peran mereka sebagai pilar dalam membangun ekonomi bangsa dapat berjalan optimal (Sarfiah et al, 2019).

Perkembangan di bidang jasa tidak terlepas dari berbagai perubahan faktor lingkungan yang menjadi trigger factors, diantaranya adalah meningkatnya kebutuhan, keinginan bahkan harapan pelanggan menginginkan jasa yang dapat memberikan solusi (problem solving). Jika perusahaan dapat memenuhi apa yang diharapkan oleh konsumen maka pelanggan akan mau membayar dengan harga

premium yang tentunya berdampak pada peningkatan profit. Perubahan yang terjadi pada pelanggan tidak terlepas dari perubahan faktor ekonomi, sosial daudaya yang menyebabkan pola konsumsi pelanggan semakin beragam. (Lupiyoadi, 2020).

Gambar 1
Peresntase Penduduk Bekerja Jan Berlebihan Tahun 2024



Sumber: indonesiabaik.id, 2024

BPS merilis data mengenai persentase penduduk bekerja menurut jumlah jam kerja tahun 2024, dan didapati bahwa persentase penduduk dengan jam kerja 35 jam atau lebih per minggu sebesar 37,61%. 35-48 Jam per Minggu menjadi waktu dengan persentase paling tinggi dibanding yang lain. Jika diasumsikan 35-48 jam per minggu sebagai jumlah jam kerja, maka rata-rata per hari adalah sekitar 5-7 jam, dengan asumsi pekerja bekerja dalam 5 hari kerja per minggu. Penduduk dengan jam kerja 35 jam atau lebih per minggu mengalami penurunan jika dibanding Februari 2023 maupun Agustus 2023, masing-masing sebesar 0,67

persen poin dan 3,10 persen poin. Sementara penduduk yang bekerja di bawah 35 jam per minggu (1–34 jam) pada Februari 2024 mencapai 34,40 persen. Hal ini berarti, lebih dari seperempat dari penduduk bekerja yang mengerjakan pekerjaannya dengan jam kerja yang berlebih. Angka-angka tersebut menggambarkan betapa banyaknya masyarakat Indonesia yang memiliki beban kerja tinggi dan waktu luang yang terbatas. Kondisi ini berdampak pada keseimbangan kehidupan kerja dan aktivitas rumah tangga mereka, termasuk dalam hal mencuci pakaian. Bagi mereka yang sibuk bekerja dari pagi hingga malam, apalagi lima atau enam hari dalam seminggu, kegiatan mencuci seringkali menjadi beban tambahan yang melelahkan. Di sinilah pentingnya keberadaan jasa laundry. Jasa laundry menjadi solusi praktis bagi masyarakat yang memiliki mobilitas tinggi dan waktu yang terbatas. Di perkotaan, di mana tingkat kesibukan cenderung lebih tinggi dan ruang tinggal lebih terbatas, jasa laundry menjadi semakin relevan. Selain menghemat waktu dan tenaga, layanan ini juga membantu menciptakan efisiensi dalam mengatur aktivitas harian. Masyarakat bisa lebih fokus pada pekerjaan atau beristirahat tanpa harus khawatir mengurus pakaian kotor. Oleh karena itu Keberadaan jasa laundry kini bukan hanya sebagai pelengkap, tetapi sudah menjadi kebutuhan penting dalam kehidupan masyarakat modern. Gaya hidup serba cepat membuat banyak pekerja dan mahasiswa dengan jam kerja panjang tidak memiliki cukup waktu untuk mencuci pakaian sendiri. Jasa laundry hadir sebagai solusi praktis karena membantu menghemat waktu, memberikan kenyamanan, serta memastikan pakaian tetap bersih dan rapi. Bahkan, inovasi seperti layanan antar-jemput semakin memperkuat peran laundry

sebagai solusi efisiensi waktu dalam keseharian masyarakat urban (Tribun Jual Beli, 2023; Gian Laundry, 2023; Matahari Laundry, 2024).

Tabel 1
Jumlah Penduduk kota Makassar

Kecamatan	Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan dan Jenis Kelamin di Kota Makassar (Jiwa)					
	Laki laki		Perempuan		Jumlah	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Mariso	29007	29246	28788	29484	57795	58730
Mamajang	27542	28632	28552	29661	56094	58293
Tamalate	91174	94013	91174	94419	182348	188432
Rappocini	70865	73548	73868	77065	144733	150613
Makassar	40763	40771	41502	41466	82265	82237
Ujung Pandang	11903	12058	12638	12793	24541	24851
Wajo	15042	14512	15068	14991	30110	29503
Bontoala	27410	27409	27829	27792	55239	55201
Ujung Tanah	18087	18401	18040	18344	36127	36745
Kepulauan Sangkarrang	7087	7486	7171	7495	14258	14981
Tallo	73552	74581	72356	73474	145908	148055
Panakukkang	69762	71640	69997	72564	139759	144204
Manggala	74113	79753	74349	80713	148462	160466
Biringkanaya	105584	107463	105644	108357	211228	215820
Tamalanrea	51471	52878	51851	53384	103322	106262
Jumlah	713362	732391	718827	742002	1432189	1474393

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Selatan, 2023

Berdasarkan data dari BPS Provinsi Sulawesi Selatan Bisnis laundry di Makassar memiliki peluang yang sangat menjanjikan karena pertumbuhan jumlah penduduk yang terus meningkat setiap tahun dapat di lihat dari data di atas. Seiring dengan meningkatnya populasi, kebutuhan masyarakat terhadap layanan yang praktis dan efisien juga ikut naik. Gaya hidup masyarakat perkotaan yang serba cepat, terutama di kalangan mahasiswa, pekerja kantoran, dan keluarga muda, membuat mereka tidak memiliki cukup waktu untuk mencuci pakaian sendiri. Oleh karena itu, layanan laundry menjadi solusi yang dibutuhkan. Laundry yang menawarkan layanan express, antar-jemput, atau bahkan berbasis aplikasi sangat diminati karena memberikan kemudahan dan menghemat waktu. Gaya hidup

masyarakat yang semakin instan dan cepat turut mempercepat fenomena ini. Beban pekerjaan yang meningkat, tuntutan keluarga, serta tekanan sosial menjadikan keseimbangan antara kehidupan pribadi dan profesional semakin sulit diraih. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang tepat dalam mengatur waktu dan menjaga keseimbangan hidup agar kesejahteraan individu tetap terjaga di tengah tantangan era modern.Salah satu layanan yang membantu masyarakat dalam mengelola waktu mereka adalah jasa *laundry*. Dengan semakin meningkatnya kesibukan, banyak orang tidak memiliki cukup waktu untuk mencuci dan merawat pakaian mereka sendiri. Oleh karena itu, layanan *laundry* menjadi solusi praktis yang membantu mereka menghemat waktu dan tenaga. Fenomena gaya hidup yang semakin instan membuat masyarakat mencari cara untuk menyederhanakan rutinitas mereka, termasuk dalam hal perawatan pakaian. Jasa *laundry* menjadi solusi yang banyak diminati karena menawarkan kemudahan dan efisiensi bagi individu yang memiliki kesibukan tinggi. Dengan adanya layanan *laundry*, masyarakat dapat mengalokasikan waktu mereka untuk aktivitas yang lebih produktif atau beristirahat tanpa harus terbebani oleh pekerjaan rumah tangga. Selain itu, layanan ini juga membantu memastikan pakaian tetap bersih dan terawat dengan baik tanpa harus meluangkan waktu khusus untuk mencuci, menjemur, dan menyetrika. (TribunJualBeli, 2023; Gian Laundry, 2023; Matahari Laundry, 2024).

Menurut Muhammad Syawal Ainul Yaqin (2016) Layanan berarti membantu menyiapkan atau mengurus apa-apa yang diperlukan seseorang. Menurut Kotler pelayanan adalah pemberian jasa kepada pelanggan sesuai dengan kebutuhannya. Dikatakan pula bahwa jasa dapat didefinisikan sebagai kegiatan

atau manfaat yang dapat diberikan oleh satu pihak kepada pihak lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu dan produksinya dapat atau tidak dapat dikaitkan dengan suatu produk fisik. Usaha laundry merupakan salah satu jenis usaha informal yang saat ini telah berkembang pesat di masyarakat (Sari et al., 2017). Bisnis ini termasuk dalam kategori usaha dengan perputaran modal yang cepat, mengingat rentang waktu permintaan pelanggan yang relatif pendek. Selain itu, bisnis laundry juga tergolong dalam kategori usaha berkelanjutan karena selalu dibutuhkan oleh banyak orang. Kebutuhan akan jasa pencucian pakaian tidak hanya berasal dari individu, tetapi juga dari berbagai segmen pasar seperti rumah tangga, mahasiswa, pekerja kantoran, hingga sektor perhotelan dan restoran (Setiyawati et al., 2016).

Perkembangan bisnis laundry di Makassar menunjukkan tren yang positif dalam beberapa tahun terakhir. Kota ini, sebagai pusat ekonomi dan pendidikan di Kawasan Timur Indonesia, mengalami pertumbuhan jumlah penduduk, mahasiswa, dan pekerja profesional yang signifikan. Hal ini berdampak langsung pada meningkatnya kebutuhan akan jasa laundry sebagai solusi praktis dalam kehidupan sehari-hari masyarakat urban yang sibuk. Data dari berbagai sumber menunjukkan bahwa usaha laundry, baik konvensional maupun khusus seperti laundry sepatu, berkembang pesat. Sebuah studi mencatat ada lebih dari 40 usaha laundry sepatu di Makassar. Selain itu, bisnis laundry kiloan dan satuan tetap mendominasi pasar dengan menyasar segmen mahasiswa, keluarga muda, hingga profesional. Keputusan konsumen dalam menggunakan jasa laundry di Makassar dipengaruhi oleh beberapa faktor penting. Penelitian menunjukkan bahwa lokasi yang strategis dan promosi yang tepat berpengaruh positif terhadap

minat pelanggan, sementara harga dan aroma parfum laundry justru bisa menjadi faktor negatif jika tidak sesuai dengan preferensi konsumen. Hal ini menekankan pentingnya pemahaman terhadap selera dan kebutuhan pasar lokal. Pemerintah Kota Makassar melalui Dinas Koperasi dan UKM juga aktif mendukung perkembangan sektor ini dengan memberikan pelatihan, pendampingan usaha, dan akses permodalan. Pada tahun 2019, dinas tersebut merealisasikan anggaran belanja sebesar Rp18,05 miliar yang sebagian besar dialokasikan untuk pengembangan wirausaha dan peningkatan kualitas SDM UMKM. Inovasi digital juga mulai diterapkan oleh pelaku usaha laundry. Misalnya, QnC Laundry di Makassar mengintegrasikan layanan berbasis aplikasi dan sistem antar-jemput untuk menjangkau pelanggan lebih luas. Konsep self-service berbasis digital juga mulai diperkenalkan oleh beberapa penyedia jasa, memudahkan pelanggan untuk mencuci dan mengeringkan pakaian secara mandiri.

Berdasarkan hasil observasi langsung di lapangan dan wawancara dengan pemilik Azza Laundry, diketahui bahwa salah satu cabang dari Azza Laundry tidak menunjukkan performa sebaik cabang utamanya. Perbedaan keberhasilan ini disebabkan oleh beberapa faktor, namun yang paling menonjol adalah kurangnya pengarahan dan pembinaan terhadap karyawan, terutama dalam hal pelayanan kepada konsumen. Di cabang tersebut, karyawan tidak dibekali dengan pelatihan yang memadai mengenai cara berkomunikasi yang baik, penanganan keluhan pelanggan, serta standar operasional dalam menerima dan menyerahkan cucian. Hal ini menyebabkan konsumen merasa kurang puas dengan pelayanan yang diberikan, meskipun kualitas cucian tidak jauh berbeda dari cabang utama. Beberapa konsumen bahkan merasa tidak diperhatikan, karena karyawan

cenderung pasif dan tidak memberikan penjelasan dengan ramah atau jelas mengenai layanan yang tersedia. Kurangnya pengarahan ini akhirnya berdampak pada kepercayaan pelanggan dan membuat banyak dari mereka enggan untuk kembali. Hal ini menunjukkan bahwa dalam bisnis laundry, pelayanan yang ramah dan profesional memegang peranan penting selain dari kualitas hasil cucian. Tanpa adanya pelatihan dan pengarahan rutin dari manajemen kepada karyawan, sebuah cabang akan sulit berkembang meskipun berada di bawah nama merek yang sama. Maka dari itu, pengelolaan SDM yang baik menjadi kunci penting dalam menjaga reputasi dan kesuksesan sebuah bisnis laundry.

Pola pikir pelaku usaha mikro selalu pada keuntungan selama usaha masih dapat berjalan dan ‘hanya mengandalkan intuisi atau insting bisnis dalam menjalankan’ usaha. Banyak faktor yang dapat menentukan usaha tersebut sukses atau tidak, diantaranya peluang pasar, kondisi persaingan dan tren bisnis.Sehingga tidak cukup hanya dengan mengandalkan insting dalam mengambil keputusan dalam bisnis. Diperlukan suatu kalkulasi yang baik secara kualitatif dan kuantitatif dari segala aspek yang berkaitan usaha yang dibuat.Dalam mendirikan usaha bisa dilakukan oleh siapapun yang memiliki modal, namun untuk menjadikan usaha tersebut sukses bukan sesuatu yang mudah. Faktor-faktor yang dapat menentukan usaha sukses tidaknya yakni peluang pasar, kondisi persaingan dan lainnya. Dalam pengambilan keputusanpun tidak bisa dengan mengandalkan insting. Perlu perhitungan yang baik, agar usaha mikro dapat bersaing dan memiliki prospek yang bagus, untuk itu perlu dilakukan studi kelayakan bisnis lebih dahulu. Meskipun masih dalam skala kecil dan sederhana perlu dilakukan studi terhadap kelayakan bisnis untuk menghindari investasi atau

penanaman modal yang tidak memberikan keuntungan.Studi kelayakan bisnis diperlukan untuk menilai apakah sebuah usaha layak dijalankan atau tidak. Disamping itu juga untuk mengetahui layak tidaknya usaha tersebut dijalankan, perlu diketahui dulu landasan apa dan factor factor apa saja yang menyebabkan usaha tersebut layak untuk dijalankan. Studi kelayakan bisnis juga berguna untuk memperhitungkan kemungkinan apakah bisnis tersebut dapat bersaing dan bertahan diantara para kompetitornya sekaligus melihat kemungkinan pengembangan bisnis di masa depan dilihat dari berbagai aspek/sudut pandang.(Johan, 2011:3)

Studi kelayakan bisnis merupakan langkah awal yang sangat penting sebelum menjalankan suatu usaha atau proyek. Proses ini dilakukan untuk menilai sejauh mana ide atau rencana bisnis tersebut layak untuk direalisasikan, baik dari sisi keuntungan finansial, kelangsungan operasional, maupun dampaknya terhadap masyarakat dan lingkungan. Untuk memperoleh hasil penilaian yang objektif dan menyeluruh, studi kelayakan harus mencakup berbagai aspek, antara lain aspek hukum, pasar dan pemasaran, keuangan, teknis atau operasional, manajemen dan organisasi, ekonomi dan sosial, serta dampak lingkungan. Masing-masing aspek ini memerlukan keahlian khusus, sehingga pembentukan tim dengan latar belakang yang beragam menjadi suatu keharusan.

Pernyataan bahwa pentingnya melakukan studi kelayakan bisnis tercermin dari lima tujuan utamanya umumnya merujuk pada pendapat para ahli ekonomi dan bisnis, salah satunya adalah Kasmir. Dalam bukunya yang berjudul *"Studi Kelayakan Bisnis"* Tahun 2021 (versi Prenada Media), Kasmir menjelaskan bahwa studi kelayakan bisnis memiliki lima tujuan utama, yaitu. Pertama, studi kelayakan

membantu dalam menghindari risiko kerugian, karena melalui analisis yang mendalam, berbagai potensi hambatan dan tantangan bisa diidentifikasi sejak awal. Dengan demikian, pemilik usaha dapat mengambil Langkah tepat sebelum menginvestasikan modal secara penuh. Kedua, studi kelayakan memudahkan perencanaan, karena seluruh kebutuhan dan strategi bisnis dirancang berdasarkan data dan analisis yang jelas, sehingga lebih terarah dan realistis. Tujuan ketiga adalah memudahkan pelaksanaan pekerjaan. Dengan memiliki panduan yang tersusun dalam studi kelayakan, setiap tahapan operasional usaha dapat dilaksanakan secara sistematis dan efisien. Keempat, studi ini juga memudahkan pengawasan, sebab indikator keberhasilan dan potensi penyimpangan sudah dipetakan sejak awal, sehingga manajemen dapat lebih mudah memantau jalannya usaha. Terakhir, studi kelayakan berguna untuk memudahkan pengendalian, karena data dan informasi yang terkumpul dari berbagai aspek mempermudah dalam mengambil keputusan yang cepat dan tepat jika terjadi perubahan situasi. Dengan demikian, studi kelayakan bisnis bukan hanya berfungsi sebagai alat ukur awal, tetapi juga sebagai panduan menyeluruh dalam perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, hingga pengendalian sebuah usaha agar dapat berjalan dengan efektif, efisien, dan berkelanjutan.Seiring dengan perkembangan zaman, layanan *laundry* pun semakin berinovasi, seperti adanya layanan antar-jemput, pencucian ramah lingkungan, hingga teknologi otomatisasi dalam proses pencucian. Semua ini semakin memperkuat peran laundry sebagai solusi praktis dalam gaya hidup modern yang serba cepat.

Tabel 2
Pendapatan Amanda Laundry

Tahun 2023		
	Juli	Rp 7.881.771
	Agustus	Rp 8.925.780
	September	Rp 14.266.608
	Oktober	Rp 17.284.452
	November	Rp 15.944.615
	Desember	Rp 13.212.430
Total		Rp 77.515.662
Tahun 2024		
	Januari	Rp 12.729.080
	Februari	Rp 9.726.720
	Maret	Rp 12.478.790
	April	Rp 8.867.495
	Mei	Rp 9.809.973
	Juni	Rp 10.285.820
	Juli	Rp 8.221.665
	Agustus	Rp 11.457.780
	September	Rp 10.520.058
	Oktober	Rp 15.447.365
	November	Rp 12.050.363
	Desember	Rp 19.132.106
Total		Rp 133.645.472
Tahun 2025		

Januari	Rp 16.517.645
Februari	Rp 17.619.165
Maret	Rp 18.020.970
April	Rp 18.444.190
Total	RP 70.601.970

Total pemasukan dalam 3 Tahun terakhir Rp 281.763.104

Sumber: Amanda Laundry

Berdasarkan data pemasukan Amanda Laundry selama tiga tahun terakhir, terlihat adanya pertumbuhan yang cukup signifikan pada tahun 2024 dibandingkan tahun sebelumnya. Pendapatan meningkat tajam dari sekitar 77 juta pada tahun 2023 menjadi lebih dari 133 juta di tahun 2024. Ini menunjukkan bahwa bisnis Amanda Laundry mengalami perkembangan positif dan berhasil menarik lebih banyak pelanggan, kemungkinan berkat strategi pemasaran yang efektif, peningkatan kualitas layanan, atau pemilihan lokasi yang sangat tepat. Memasuki tahun 2025, tercatat pendapatan sebesar 70 juta, namun perlu diperhatikan bahwa angka ini tampaknya belum mewakili satu tahun penuh, sehingga belum bisa disimpulkan apakah terjadi penurunan atau justru akan meningkat jika dihitung secara tahunan. Namun secara keseluruhan, total pemasukan selama tiga tahun mencapai lebih dari 281 juta rupiah, yang mengindikasikan kestabilan dan potensi usaha yang menjanjikan. Laundry Amanda berencana membuka cabang di area yang strategis, dekat dengan pemukiman padat, kos-kosan, dan perkantoran, sehingga memiliki potensi pasar yang tinggi. Di sekitar lokasi sudah ada beberapa laundry, namun masih terbatas pelayanannya. Masyarakat sekitar membutuhkan layanan laundry cepat dan praktis, seperti antar-jemput. Infrastruktur seperti air,

listrik, dan akses jalan memadai. Tenaga kerja lokal tersedia dan antusias. Peluang promosi terbuka luas melalui media sosial dan kerja sama dengan pelaku usaha setempat. Dari segi sumber daya, cabang baru akan didukung oleh peralatan seperti mesin cuci dan pengering berkualitas, perlengkapan setrika uap, serta kendaraan operasional untuk mendukung layanan antar-jemput. Tenaga kerja akan direkrut dari warga sekitar yang siap dilatih agar sesuai dengan standar pelayanan Laundry Amanda. Kegiatan utama yang akan dijalankan meliputi proses pencucian, pengeringan, penyetrikaan, hingga pengantaran pakaian pelanggan, serta kegiatan promosi baik secara online maupun offline. Untuk pembiayaan, diperkirakan biaya awal akan mencakup sewa tempat, pembelian peralatan, pelatihan karyawan, operasional harian, dan promosi. Dengan target pasar yang jelas dan strategi pelayanan yang unggul, biaya investasi awal ini diharapkan dapat kembali dalam jangka waktu 3 hingga 6 bulan sejak operasional dimulai.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional karena mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, sekaligus mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Salah satu sektor UMKM yang terus berkembang adalah usaha jasa laundry, yang kini tidak lagi dianggap sebagai pelengkap, melainkan kebutuhan pokok masyarakat modern. Hal ini dipicu oleh meningkatnya mobilitas masyarakat perkotaan dengan jam kerja yang panjang sehingga tidak memiliki cukup waktu untuk melakukan pekerjaan rumah tangga, termasuk mencuci pakaian. Kondisi tersebut menjadikan jasa laundry sebagai solusi praktis yang membantu

masyarakat menghemat waktu dan tenaga, sehingga keberadaannya semakin relevan dan dibutuhkan.

Kota Makassar sebagai pusat ekonomi dan pendidikan di Kawasan Timur Indonesia memiliki pertumbuhan penduduk, mahasiswa, serta pekerja profesional yang signifikan. Fenomena ini mendorong meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan laundry, yang sekaligus membuka peluang bisnis yang sangat menjanjikan. Meskipun demikian, tingginya persaingan antar pelaku usaha laundry menuntut strategi pengelolaan yang tepat agar mampu bersaing dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Amanda Laundry sebagai salah satu pelaku usaha telah menunjukkan pertumbuhan positif dalam tiga tahun terakhir, namun rencana untuk membuka cabang baru memerlukan kajian yang matang agar dapat mengurangi risiko kerugian dan memastikan keberlangsungan usaha.

Dalam konteks ini, studi kelayakan bisnis menjadi hal yang mendesak untuk dilakukan. Melalui analisis dari berbagai aspek, seperti pasar, teknis, manajemen, keuangan, dan hukum, studi kelayakan dapat memberikan gambaran objektif mengenai layak atau tidaknya rencana pengembangan usaha tersebut direalisasikan. Hasil analisis tidak hanya bermanfaat untuk menghindari risiko kerugian, tetapi juga sebagai panduan bagi manajemen dalam merancang strategi bisnis yang lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan. Selain itu, momentum dukungan pemerintah terhadap pengembangan UMKM perlu dimanfaatkan Amanda Laundry agar langkah pengembangan usahanya sejalan dengan arah pembangunan ekonomi daerah. Dengan demikian, penelitian ini memiliki urgensi yang tinggi karena dapat memberikan kontribusi nyata, baik bagi pengembangan Amanda Laundry maupun bagi perekonomian masyarakat secara lebih luas.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk meneliti mengenai kelayakan bisnis usaha jasa laundry dengan judul **"Analisis Studi Kelayakan Bisnis dalam Upaya Pengembangan Usaha pada Amanda Laundry."** Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai aspek-aspek penting yang perlu dipertimbangkan sebelum membuka cabang baru, seperti aspek pasar, teknis, manajemen, hukum, dan keuangan. Melalui studi ini, diharapkan dapat diketahui apakah rencana pengembangan usaha Amanda Laundry layak untuk dijalankan dari berbagai sudut pandang, serta menjadi acuan dalam pengambilan keputusan bisnis ke depan.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana kelayakan pendirian usaha cabang Amanda Laundry ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek keuangan, dan aspek hukum.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu, untuk mengetahui kelayakan pengembangan usaha pembukaan cabang baru Amanda *Laundry* dari aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek keuangan, dan aspek hukum.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini menjelaskan dan menekankan secara jelas potensi dari hasil penelitian yang diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya:

1. Manfaat Teoritis

   a. Bagi Peneliti

      Diharapkan penelitian ini akan memperluas pemahaman dan meningkatkan kemahiran dalam studi kelayakan bisnis, serta menawarkan pengalaman langsung dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh dari kuliah.

   b. Bagi Perusahaan

      Penelitian diharapkan bisa mendapatkan hasil kelayakan usaha berupa layak dan tidak layak yang diuji dari aspek hukum, aspek pasar, dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, dan aspek finansial.