

## STRATEGI PENGEMBANGAN JASA CUCI MOBIL (STUDI KASUS: KONGKOW CARWASH) DI KOTA BATAM

Dony Gou Viko

Universitas Internasional Batam

### *Abstract:*

*The survey conducted by the Batam Pos newspaper as of 2015, was received as many as 54,298 vehicles received in the city of Batam and the numbers continued to rise in subsequent years. Based on these data, a car wash service that can be a sustainable business, based on that reason, Kongkow Carwash is opened. The method used to obtain information is to conduct interviews and observations. From the results of interviews and observations obtained the results of the development method carried out by Kongkow Carwash is by conducting a brochure to introduce businesses and provide information about car wash services for Kongkow Carwash, in addition to that the distribution of vouchers is also done. Kongkow Carwash improved the improvement after the promotion by collecting brochures and vouchers per day before there were only 15 vehicles coming and now it increased to 18 to 20 vehicles per day.*

**Keywords:** *Carwash service, business development, Marketing*

### **Abstrak:**

Survey yang dilakukan oleh media cetak Batam Pos per tahun 2015, tercatat sebanyak 54.298 kendaraan yang tercatat di kota Batam dan angka itu terus naik di tahun- tahun berikutnya. Berdasarkan data tersebut dilihat membuka sebuah jasa pencucian mobil dapat berkelanjutan, maka Kongkow *Carwash* pun dibuka. Metode yang digunakan untuk mendapatkan informasi adalah dengan melakukan wawancara dan observasi. Dari hasil wawancara dan observasi didapatkan hasil cara pengembangan yang di lakukan oleh Kongkow *Carwash* adalah dengan melakukan penyebaran brosur untuk memperkenalkan usaha dan memberi informasi Jasa pencucian mobil Kongkow *Carwash*, selain itu dilakukan juga pembagian voucher. Kongkow *Carwash* mengalami peningkatan setelah melakukan promosi dengan membagikan brosur dan voucher dimana sebelumnya per hari hanya ada 15 kendaraan yang datang dan saat ini mengalami peningkatan menjadi 18 hingga 20 kendaraan per hari.

**Kata kunci:** *Jasa Pencucian Mobil, Pengembangan Usaha, Pemasaran*

## PENDAHULUAN

Masyarakat di Kota Batam lebih banyak menggunakan transportasi pribadi dibandingkan dengan transportasi angkutan umum, sehingga kendaraan di Batam semakin hari semakin bertambah. Hasil survei yang di terbitkan oleh Batam Pos pada tahun 2016 (Batam Pos, 2016), tercatat sebanyak 54.298 kendaraan dan di tahun 2016 ada penambahan sebanyak 19.321 unit kendaraan dengan rician 15.079 unit kendaraan roda dua sedangkan roda empat 4.242. Pemilik

Kongkow *Carwash* memilih membuka usaha *Carwash* karena pertumbuhan ekonomi Batam saat ini sudah mencapai 4,47 persen hingga Mei 2018 (Batam Pos, 2018 5%, 2019 Pertumbuhan Ekonomi Batam Ditargetkan 7%, 2018) sehingga Kongkow *Carwash* melihat kesempatan ini sebagai peluang bisnis jasa yang bagus. Usaha jasa Kongkow *Carwash* merupakan suatu usaha yang bergerak di bidang jasa pencucian mobil yang berada berdekatan dengan Agung Toyota Simpang Kabil, Batam. Alasan penulis

mengangkat usaha Kongkow *Carwash* dikarenakan bahwa jasa pencucian mobil merupakan salah satu usaha yang memiliki permintaan jasa yang besar di Kota Batam. Menurut pengamatan bahwa kendaraan di Kota Batam selalu mengalami peningkatan sehingga membuat peluang jasa pencucian kendaraan dikarenakan banyak warga Batam yang memiliki kendaraan lebih memilih menggunakan jasa pencucian kendaraan dibandingkan dengan mencuci sendiri (Dwi Mukti Wibowo, 2019). Kendaraan di Kota Batam selalu mengalami peningkatan sehingga membuat peluang jasa pencucian kendaraan dikarenakan banyak warga Batam yang memiliki kendaraan lebih memilih menggunakan jasa pencucian kendaraan dibandingkan dengan mencuci sendiri. Permasalahan yang dialami oleh Kongkow *Carwash* ini adalah tidak mengalami peningkatan omset hingga saat ini. Perusahaan lain sudah melakukan pemasaran promosi dengan membuat berbagai promosi – promosi yang dapat meningkatkan pelanggan pada jasa pencucian mobil seperti jasa pencucian mobil secara *online*. Berdasarkan data yang didapatkan oleh penulis pada saat kunjungan, manajer Kongkow *Carwash*

memperkirakan omset setiap bulannya adalah Rp.11.300.000. Pada bulan Juni Kongkow *Carwash* Kongkow *Carwash* mendapatkan omset sebesar Rp.11.500.000, di bulan Juli sebesar Rp.11.100.000, dan di bulan Agustus sebesar 11.050.000, sehingga menurut sudut pandang penulis bahwa keadaan perusahaan Kongkow *Carwash* tidak mengalami peningkatan omset melainkan kurang lebih sama untuk tiap bulannya.

Jasa pencucian yang di tawarkan oleh Kongkow *Carwash* adalah jasa pencucian mobil dan jasa pencucian mobil beserta kolong mobil. Peralatan yang digunakan untuk mencuci mobil adalah mesin semprot, selang gulung, kompresor, sabun mobil, kanebo. Biaya operasional untuk karyawan menggunakan sistem bagi hasil, sistem bagi hasil dibayarkan jika mereka mampu menyelesaikan tugasnya lebih cepat dan tepat. Pembagian yang diberikan oleh perusahaan untuk karyawan adalah perusahaan mendapatkan 60% dan karyawan mendapatkan 40%.

Kongkow *Carwash* memiliki 4 orang karyawan untuk bekerja, 3 orang melakukan pencucian mobil beserta pengeringan mobil dan 1 orang di bagian kasir yang melakukan pencatatan

keuangan usaha Kongkow *Carwash*. Promosi yang digunakan oleh Kongkow *Carwash* adalah membuat *voucher* diskon bagi konsumen yang melakukan jasa pencucian mobil. Lokasi Kongkow *Carwash* yang bersebelahan dengan tempat *driving range*, dimana para pelanggan yang sedang ingin bermain golf dapat mencuci kendaraan mereka. promosi yang lainnya adalah melakukan pemotongan harga untuk para masyarakat yang tergabung dalam member di Kongkow *Carwash*, selain itu dilakukan juga pembagian brosur kepada warga yang tinggal berdekatan dengan Kongkow *Carwash*.

## **METODE**

Metode yang akan digunakan penulis dalam pengembangan *carwash* ini adalah menggunakan metode kualitatif. Metode ini memiliki arti suatu penelitian yang memiliki tujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, sikap, aktivitas *social*, peristiwa dan pola pikir individu maupun sekelompok (Sukmadinata, 2010).

Penulis merencanakan promosi untuk mengembangkan omset usaha Kongkow *Carwash* melalui cara,

menyebarkan brosur untuk memperkenalkan usaha ini dan memberi informasi Jasa pencucian mobil Kongkow *Carwash*. Dilakukan juga promosi kepada pelanggan seperti memberikan *voucher* pada saat melakukan 5 kali pencucian mobil maka pelanggan dapat melakukan 1 kali pencucian secara gratis.

Agar jasa pencucian mobil di Kongkow *Carwash* berjalan secara efektif perusahaan membagikan deskripsi pekerjaan kepada setiap karyawan, 3 karyawan bertugas melakukan pencucian mobil, kemudian 1 orang melakukan pencatatan pendapatan. Perusahaan juga melakukan pelatihan cara membersihkan kendaraan dengan baik kepada karyawan agar dapat bekerja lebih terampil sehingga dapat memuaskan konsumen. Pelatihan yang diberikan oleh perusahaan adalah memberikan latihan cara mencuci kendaraan dengan baik supaya konsumen puas dengan jasa yang diberikan dan melakukan pencucian kembali di Kongkow *Carwash*.

Perencanaan perusahaan untuk memasarkan jasa adalah dengan membagikan brosur kepada masyarakat yang ada di sekitar Kongkow *Carwash*, setelah membagikan brosur di sekitar Kongkow *Carwash*, perusahaan

membagikan brosur di lampu merah yang berada di sekitar *Kongkow Carwash* dengan tujuan untuk memperkenalkan perusahaan. Harga tarif jasa yang ditawarkan perusahaan adalah Rp.25.000, dan memberikan *voucher* kepada pelanggan dengan tujuan ketika mereka sudah menggunakan jasa perusahaan sebanyak 5 kali maka pelanggan akan mendapatkan 1 kali pencucian secara gratis.

Biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah membayar gaji karyawan, melakukan pembelian sabun pencucian kendaraan, biaya listrik dan air, serta membayar sewa ruko. Pencatatan laporan keuangan dilakukan oleh admin yang berada di kasir melalui *microsoft excel* dan buku. Omset perusahaan yang diperoleh kemudian di simpan ke dalam akun bank yang kemudian dilakukan proses deposito dengan harapan untuk mendapatkan bunga, namun dana yang di deposito dipastikan bukan merupakan dana operasional. Sistem yang digunakan oleh *Kongkow Carwash* menggunakan *microsoft excel* dan melalui arsipan buku laporan keuangan yang dicatat secara manual.

Perusahaan saat ini yang akan

melakukan promosi yang lebih lagi untuk memperkenalkan jasa *Kongkow Carwash*, kalau seandainya omset perusahaan meningkat kemungkinan perusahaan akan membuat jasa baru kepada konsumen agar kendaraan mereka lebih bagus dan terlihat baru seperti menawarkan jasa *waxing* dan *coating* kendaraan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

*Kongkow Carwash* mengalami peningkatan setelah melakukan promosi dengan membagikan brosur dan *voucher* dimana sebelumnya hanya ada 15 kendaraan per hari, dan saat ini mengalami peningkatan menjadi 18 hingga 20 kendaraan per hari. Belum ada penambahan alat dalam usaha *car wash* ini, di karenakan alat yang sudah ada sekarang masih memadai untuk skala jumlah konsumen yang berkunjung. Untuk penambahan produk jasa juga belum direalisasikan, dikarenakan karyawan *Kongkow Carwash* masih belum menguasai cara melakukan *waxing* dan *coating* kendaraan dengan baik.

Perusahaan *Kongkow Carwash* tidak melakukan proses rekrutmen karyawan secara spesifik, berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola bahwa perusahaan lebih mementingkan

karyawan yang mau bekerja keras. Setelah melakukan proses rekrutmen karyawan, manajer Kongkow Carwash memberikan pelatihan kepada karyawan baru agar dapat terampil dalam memberikan jasa kepada pelanggan. Berdasarkan jumlah karyawan perusahaan Kongkow Carwash membentuk struktur organisasi agar dapat berjalan efektif sebagai berikut:

1. Manajer

Tugas seorang manajer pada perusahaan adalah seorang yang bertanggung jawab untuk dapat mengendalikan, mengambil keputusan serta membantu perusahaan untuk mencapai tujuan dan meningkatkan kemajuan pada sebuah perusahaan.

2. Staff Purchasing

Tugas seorang staf *purchasing* adalah seseorang yang bertanggung jawab membantu perusahaan untuk mencatat semua transaksi pembelian pada saat membeli suatu barang.

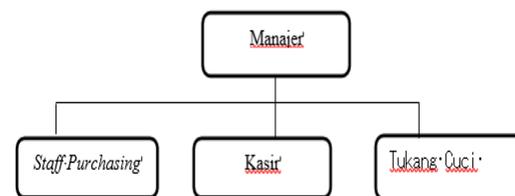
3. Kasir

Tugas seorang kasir adalah mencatat semua aktivitas pengeluaran atau pemasukan dana ke perusahaan dan membuka nota sebagai bukti transaksi pembayaran yang dilakukan oleh konsumen dengan perusahaan serta

memberikan laporan bulanan untuk perusahaan.

4. Staf yang melakukan pencucian mobil

Staf yang bertugas melakukan pencucian mobil adalah seorang yang bertanggung jawab untuk membersihkan mobil konsumen dengan bersih dan membantu meningkatkan pelayanan terhadap kepuasan konsumen.



**Gambar 1** Struktur Organisasi Perusahaan pada Kongkow Carwash, sumber: Penulis 2020

Pengelolaan keuangan di Kongkow Carwash adalah dengan cara melakukan investasi saham di sektor perbankan dengan harapan kedepan dapat meningkat sesuai dengan harapan perusahaan. Ketika perusahaan telah membayar semua beban-beban perusahaan, mereka membeli saham secara bertahap setiap bulannya. Kongkow Carwash masih belum memiliki system untuk mencatat pendapatannya, oleh karena itu setiap laba yang masuk, akan dicatat melalui

*Microsoft Excel* dan buku laporan keuangan yang ditulis secara manual.

Penerapan kebijakan promosi *Kongkow Carwash* saat ini sudah berdampak positif pada omset dengan melakukan pembagian brosur dan memberikan *voucher* kepada pelanggan *Kongkow Carwash*. Perusahaan saat ini masih berfokus kepada promosi. Manajer *Kongkow Carwash* masih memikirkan promosi yang akan dilakukan untuk meningkatkan omset perusahaan.

## **KESIMPULAN**

*Kongkow Carwash* yang bergerak pada jasa pencucian mobil terus melakukan promosi penjualan untuk dapat membantu perusahaan meningkatkan omset perusahaan dan dapat menarik pelanggan untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Menyebarkan brosur dan memberikan *voucher* berdampak positif terhadap peningkatan omset sebuah perusahaan dan berperan penting dalam menyampaikan informasi produk maupun jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen. Hal ini terlihat dari sebelum *Kongkow Carwash* melakukan promosi hanya sekitar 15 pelanggan saja yang datang. Setelah dilakukan promosi berupa penyebaran brosur di sekitar

simpang kabil sebanyak 100 lembar, pelanggan menjadi meningkat menjadi sekitar 18-20 pelanggan per hari

Peningkatan omset di perusahaan *Kongkow Carwash* dilakukan dengan sangat berhati-hati dalam pengambilan keputusan. Manajer perusahaan selalu memikirkan dampak untuk kedepannya ketika perusahaan melakukan promosi, ekspansi, dan cara untuk selalu memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Batam Pos. (24 June, 2016). Tiga Tahun Pertumbuhan Kendaraan di Kota Batam Hanya 7 Persen.
- Batam Pos. (04 07, 2018). 2018 5%, 2019 Pertumbuhan Ekonomi Batam Ditargetkan 7%.
- Dwi Mukti Wibowo. (10 Juni, 2019). Peningkatan Peluang dan Potensi Usaha.
- Sukmadinata, N. S. (2010). Penelitian Kualitatif.