

Penerapan Manajemen Strategi dalam Menilai Kelayakan Usaha Laundry Kiloan Menggunakan Analisis SWOT di Kawasan Industri

Tri Ngudi Wiyatno^{a*}, Indra Setiawan^b, Sunita Dasman^c, Opie Oktavia^d

^{a,b,c} Program Studi Teknik Industri, Universitas Pelita Bangsa, Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, Cibatu, Cikarang Selatan, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat 17530

^b Program Studi Manajemen, Universitas Pelita Bangsa, Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, Cibatu, Cikarang Selatan, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat 17530

* Corresponding author: tringudi@pelitabangsa.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan kawasan industri di Indonesia, khususnya di Cikarang, membuka peluang bisnis di sektor jasa penunjang kebutuhan sehari-hari. Salah satunya adalah layanan laundry kiloan berbasis teknologi digital untuk menjawab kebutuhan masyarakat urban yang memiliki mobilitas tinggi. Transformasi digital menjadi solusi yang relevan, memungkinkan layanan pemesanan dan pengantaran laundry dapat dilakukan secara efisien melalui aplikasi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis SIKAT BERSIH, yaitu usaha laundry kiloan dengan layanan antar-jemput berbasis aplikasi digital di kawasan industri Cikarang. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan studi literatur. Data primer diperoleh dari observasi lapangan dan wawancara dengan 56 responden yang terdiri dari pekerja pabrik, penghuni kos, mahasiswa dan pelaku usaha laundry. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan pertimbangan bagi calon investor atau pelaku usaha sejenis di kawasan industri lainnya. Dengan demikian, SIKAT BERSIH memiliki prospek untuk menjadi solusi inovatif layanan laundry modern yang kompetitif dan berkelanjutan di kawasan industri Cikarang.

Kata Kunci: Aplikasi Digital, Analisis Perancangan Perusahaan, Laundry Kiloan, Studi Kelayakan

ABSTRACT

The development of industrial areas in Indonesia, particularly in Cikarang, has opened up business opportunities in the daily services sector. One such opportunity is a digital-based laundry service to meet the needs of highly mobile urban communities. Digital transformation has become a relevant solution, enabling efficient laundry ordering and delivery through an app. This study aims to analyze the business feasibility of SIKAT BERSIH, a laundry business with a digital app-based pick-up and delivery service in the Cikarang industrial area. The study used a qualitative descriptive approach with data collection techniques through observation, interviews, and literature studies. Primary data were obtained from field observations and interviews with 56 respondents consisting of factory workers, boarding house residents, students, and laundry business owners. The results of this study are expected to serve as a reference and consideration for potential investors or similar businesses in other industrial areas. Thus, SIKAT BERSIH has the potential to become an innovative solution for competitive and sustainable modern laundry services in the Cikarang industrial area.

Keywords: Digital Application, Company Design Analysis, Laundry, Feasibility Study

1. Pendahuluan

Perkembangan industri di Indonesia membawa dampak signifikan terhadap pola hidup masyarakat di sekitarnya. Salah satu kawasan industri terbesar dan paling berkembang adalah Cikarang, yang terletak di Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Tingginya aktivitas kerja dan gaya hidup serba cepat mendorong meningkatnya kebutuhan akan layanan praktis, salah satunya adalah jasa laundry kiloan. Pekerja di kawasan industri Cikarang, yang sebagian besar merupakan pendatang atau perantau, umumnya memiliki rutinitas kerja lebih dari delapan jam per hari dengan sistem shift yang padat, sehingga mengutamakan efisiensi waktu dalam mengurus pekerjaan rumah tangga. Di era digital transformasi layanan konvensional ke arah layanan berbasis aplikasi menjadi tren yang relevan dengan kebutuhan masyarakat urban. Digitalisasi memungkinkan proses pemesanan, pembayaran, hingga pengantaran jasa menjadi lebih mudah, cepat, dan transparan. Penelitian Az-Zahra [1] menemukan bahwa layanan berbasis aplikasi mampu meningkatkan minat konsumen di wilayah urban dengan mobilitas tinggi. Penelitian Purwanti [2] juga menegaskan bahwa pemanfaatan teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi dan jangkauan layanan bagi usaha mikro kecil menengah (UMKM). Menurut Munizu [3] serta Kasmir & Jakfar [4], studi kelayakan bisnis menjadi langkah penting untuk menilai apakah suatu ide usaha dapat dijalankan secara realistis dengan mempertimbangkan aspek pasar, teknis, finansial, hukum, sosial, dan lingkungan. Beberapa penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa permintaan jasa laundry kiloan dikawasan industri seperti Cikarang cenderung meningkat seiring pertumbuhan jumlah pekerja pendatang dengan gaya hidup praktis [5], [6], [7]. Melihat peluang tersebut, SIKAT BERSIH hadir sebagai solusi laundry kiloan modern berbasis aplikasi digital yang menawarkan layanan antar-jemput dan proses pemesanan yang dapat diakses kapan saja melalui perangkat smartphone. Layanan ini diharapkan mampu menjawab kebutuhan pekerja industri akan jasa laundry yang bersih, cepat, dan praktis, sekaligus mendukung transformasi digital bagi pelaku usaha laundry agar dapat bersaing di era modern [8].

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi dan permintaan pasar serta aspek ekonomi, sosial, dan politik terkait layanan laundry kiloan berbasis aplikasi di kawasan industri Cikarang. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan usaha SIKAT BERSIH sebagai penyedia layanan laundry kiloan berbasis aplikasi digital yang mampu memberikan solusi praktis dan efisien bagi masyarakat pekerja di kawasan industri.

2. Metode Penelitian

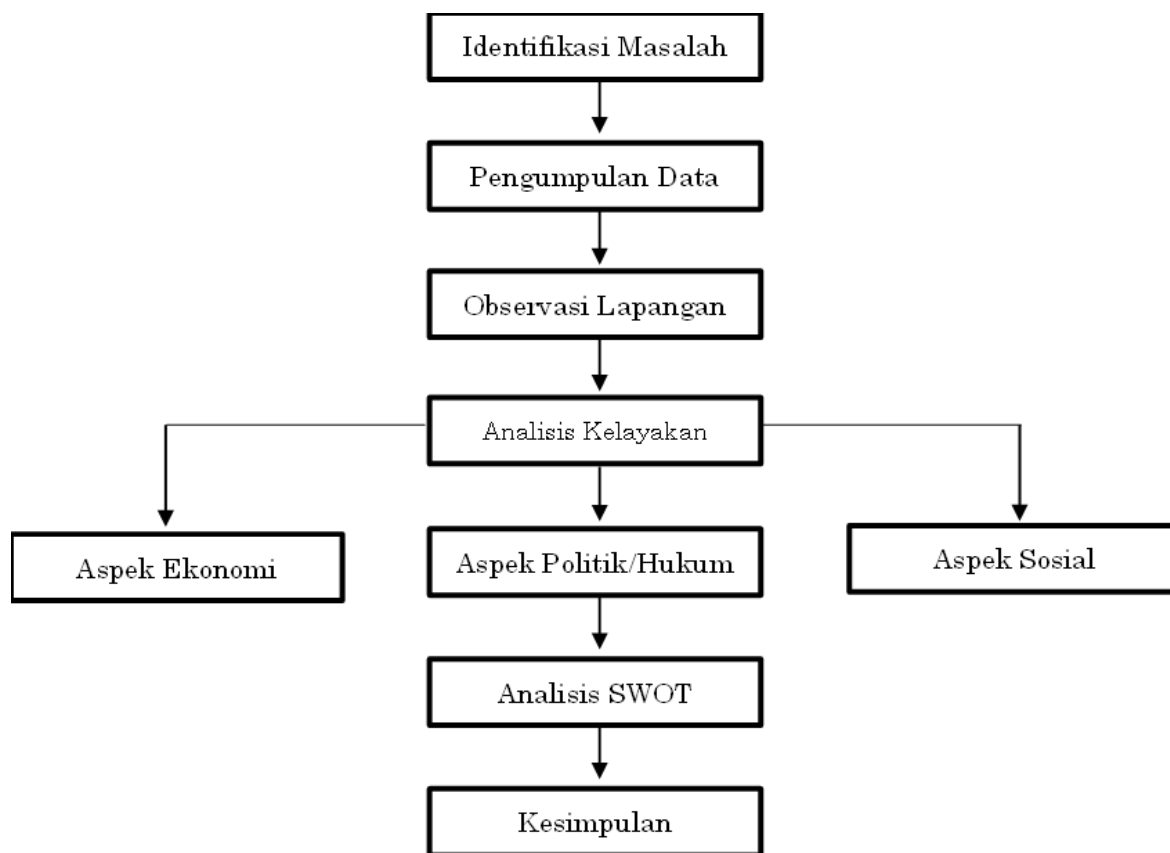
Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis laundry kiloan berbasis aplikasi di kawasan industri Cikarang. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi lapangan, wawancara dengan calon konsumen (pekerja pabrik, penghuni kos, mahasiswa dan pelaku UMKM di sekitar kawasan industri), serta penyebaran kuesioner untuk mengetahui kebutuhan dan preferensi pasar terhadap layanan laundry digital. Data observasi wawancara dengan konsumen dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Observasi wawancara calon konsumen

Konsumen	Laundry berbasis aplikasi (orang)	Laundry konvensional (orang)
Penghuni kos	15	2
Karyawan, karyawan	20	5
Mahasiswa	10	-
Pelaku UMKM	3	1

Data diperoleh melalui observasi langsung di lingkungan industri dan area kos pekerja. Dari wawancara dengan 56 responden yang terdiri dari pekerja pabrik, penghuni kos, mahasiswa dan pelaku usaha laundry di sekitar Cikarang.

Sedangkan data sekunder diperoleh dari studi literatur, artikel jurnal, serta data online terkait perkembangan kawasan industri Cikarang dan tren digitalisasi usaha mikro. Analisis dilakukan dengan menggunakan pendekatan studi kelayakan bisnis yang mencakup tiga aspek utama, yaitu: aspek Ekonomi, Aspek Sosial, dan Politik/Hukum [9]. Setiap aspek dianalisis secara sistematis untuk mengetahui potensi, hambatan, serta peluang dari rencana usaha SIKAT BERSIH. Analisis menggunakan SWOT analisis untuk memperkuat hasil studi kelayakan bisnis ini [10], [11]. Hasil dari metode ini akan memberikan gambaran menyeluruh mengenai tingkat kelayakan bisnis laundry kiloan berbasis aplikasi digital, serta memberikan dasar pertimbangan bagi investor atau pihak terkait untuk mengambil keputusan bisnis secara objektif [11], [12]. Tahapan kelayakan bisnis pada penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Kelayakan Bisnis

1. Identifikasi Masalah

Tahap awal untuk menentukan permasalahan utama atau peluang bisnis yang akan dikaji. Pada tahap ini peneliti mengidentifikasi potensi usaha (misalnya layanan laundry berbasis aplikasi) dan alasan mengapa studi kelayakan perlu dilakukan

2. Pengumpulan Data

Tahap ini dilakukan untuk menghimpun informasi yang relevan dengan permasalahan.

3. Observasi Lapangan

Tahap ini dilakukan pengamatan langsung ke lokasi untuk memahami kondisi nyata di lapangan, seperti lingkungan usaha, calon konsumen, pesaing, dan fasilitas yang tersedia.

4. Analisis Kelayakan Bisnis

Tahapan inti penelitian untuk menilai apakah usaha layak dijalankan berdasarkan berbagai aspek yang saling terkait [4], [13]

5. Analisis SWOT

Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi posisi strategis usaha [14], [15].

6. Kesimpulan

Tahap akhir yang merangkum hasil dari seluruh analisis untuk menjawab pertanyaan utama

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil observasi menunjukkan bahwa 94% responden setuju untuk menggunakan layanan laundry kiloan dengan sistem aplikasi, asalkan harganya tetap terjangkau dan layanan antar-jemput tersedia setiap hari. Responden juga mengharapkan proses laundry cepat, bersih, dan aman. Di tambah lagi masih banyak pelaku UMKM menggunakan cara konvensional tanpa memanfaatkan teknologi digital yang di nilai kurang praktis. Sistem pemesanan dilakukan secara manual melalui telepon atau datang langsung ke tempat laundry. Hal ini menjadi peluang bagi SIKAT BERSIH untuk menawarkan keunggulan berupa pemesanan online melalui aplikasi, layanan antar-jemput tepat waktu tanpa harus datang ke tempat laundry yang di nilai kurang praktis bagi konsumen, Selain itu, lokasi yang strategis dekat dengan area kos pekerja yang mayoritas jam kerja sangat tinggi menambah peluang untuk layak di terapkan.

3.1. Analisis Kelayakan

Aspek Ekonomi

Dari aspek ekonomi, SIKAT BERSIH memiliki potensi pasar yang sangat menjanjikan karena didukung oleh tingginya jumlah pekerja di kawasan industri Cikarang yang memiliki mobilitas tinggi dan waktu luang yang terbatas untuk mengurus pekerjaan rumah tangga seperti mencuci pakaian. Dengan konsep layanan laundry kiloan berbasis aplikasi digital dan sistem antar-jemput, SIKAT BERSIH mampu memberikan nilai tambah dibandingkan usaha laundry konvensional. Usaha ini memanfaatkan perkembangan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional, mulai dari proses pemesanan, penjadwalan layanan, hingga pelacakan status cucian secara real-time. Efisiensi ini berdampak pada penekanan biaya operasional, sehingga usaha dapat beroperasi secara lebih optimal dan menguntungkan. Selain itu, usaha ini juga memiliki peluang untuk terus berkembang dengan menjalin kerja sama dengan berbagai pihak,

seperti pemilik kos, pengelola apartemen, maupun perusahaan di sekitar kawasan industri. Dengan model bisnis yang fleksibel, SIKAT BERSIH berpotensi membuka cabang atau layanan di wilayah lain yang memiliki karakteristik serupa. Dari hasil observasi, dapat disimpulkan bahwa peluang permintaan terhadap jasa laundry kiloan dengan layanan digital cukup tinggi, sehingga usaha ini dinilai layak dijalankan dari segi potensi pasar, efisiensi biaya, dan peluang pertumbuhan usaha ke depannya.

Aspek Sosial

Dari aspek sosial, SIKAT BERSIH memberikan kontribusi positif bagi masyarakat di kawasan industri Cikarang. Layanan laundry kiloan dengan sistem aplikasi ini mendukung gaya hidup masyarakat urban yang mengutamakan kepraktisan dan efisiensi waktu, terutama bagi pekerja dengan jam kerja panjang dan sistem shift. Selain itu, usaha ini juga membuka peluang kerja bagi tenaga kerja lokal, mulai dari kurir layanan antar-jemput, operator laundry, hingga admin aplikasi. Pemberdayaan tenaga kerja lokal ini dapat membantu menekan angka pengangguran di lingkungan sekitar kawasan industri. SIKAT BERSIH juga dapat menjadi inspirasi bagi pelaku usaha laundry konvensional untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi digital. Dengan demikian, usaha ini tidak hanya memberikan dampak sosial bagi konsumen, tetapi juga mendorong pengembangan kapasitas pelaku usaha mikro agar mampu bersaing di era transformasi digital.

Aspek Politik/Hukum

Dari aspek politik dan hukum, SIKAT BERSIH sejalan dengan kebijakan pemerintah yang mendorong digitalisasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui berbagai program transformasi digital. Usaha ini mendukung visi pemerintah dalam meningkatkan adopsi teknologi informasi pada sektor jasa, yang tertuang dalam kebijakan Making Indonesia 4.0. Secara regulasi, SIKAT BERSIH termasuk dalam kategori usaha jasa mikro yang dapat dijalankan dengan perizinan usaha mikro kecil sesuai ketentuan pemerintah daerah. Proses perizinan relatif sederhana dan dapat diselesaikan melalui layanan perizinan terpadu satu pintu (PTSP) setempat. Dalam pelaksanaan operasionalnya, SIKAT BERSIH berkomitmen mematuhi ketentuan yang berlaku, seperti kepatuhan terhadap kewajiban perpajakan, perizinan lingkungan, dan pelaksanaan prosedur keselamatan dan kesehatan kerja (K3). Dengan demikian, usaha ini dinilai layak dijalankan dari aspek legal dan mendukung kebijakan pemerintah dalam pemberdayaan UMKM berbasis teknologi.

3.2. Analisis SWOT

Analisis SWOT untuk mendukung dan memperkuat kelayakan bisnis. Dengan demikian, analisis SWOT ini menunjukkan bahwa SIKAT BERSIH memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dioptimalkan, serta kelemahan dan ancaman yang masih dapat diantisipasi melalui strategi manajemen usaha yang tepat.

Gambar 2 menampilkan analisis SWOT yaitu sebuah alat strategis yang digunakan untuk menilai posisi internal dan eksternal suatu bisnis. Analisis ini membantu organisasi memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi keberhasilan usahanya.

Aspek	Deskripsi
Strengths (Kekuatan)	- Layanan laundry kiloan dengan aplikasi digital yang mempermudah proses pemesanan dan pelacakan status cucian. - Fasilitas antar-jemput meningkatkan kenyamanan konsumen. - Target pasar jelas di kawasan industri dengan jumlah pekerja yang besar.
Weaknesses (Kelemahan)	- Membutuhkan adaptasi teknologi bagi tenaga kerja. - Ketergantungan pada jaringan internet untuk operasional aplikasi. - Membutuhkan promosi yang konsisten agar konsumen familiar dengan layanan digita
Opportunities (Peluang)	- Tren digitalisasi UMKM semakin berkembang dan didukung pemerintah. - Potensi kerja sama dengan kos-kosan, apartemen, dan perusahaan. - Peluang pengembangan model franchise atau cabang di kawasan industri lain.
Threats (Ancaman)	- Persaingan dengan usaha laundry konvensional yang sudah memiliki pelanggan tetap. - Potensi munculnya kompetitor dengan konsep serupa. - Tantangan dalam menjaga kualitas layanan dan kepuasan pelanggan secara berkelanjutan.

Gambar 2. Analisis SWOT Laundry Kiloan

Strengths (Kekuatan)

Menunjukkan faktor internal positif yang menjadi keunggulan utama perusahaan. Contohnya pada bisnis laundry SIKAT BERSIH:

- Menggunakan aplikasi digital untuk pemesanan dan layanan antar-jemput.
- Efisiensi waktu dan operasional tinggi.
- Memberikan layanan cepat dan mudah diakses konsumen.

Makna: kekuatan ini dapat dimanfaatkan untuk membangun keunggulan kompetitif di pasar.

Weaknesses (Kelemahan)

Menunjukkan keterbatasan internal yang bisa menghambat kinerja usaha. Contoh:

- Ketergantungan pada koneksi internet dan sistem aplikasi.
- Keterbatasan modal awal atau tenaga kerja berpengalaman.
- Kurangnya promosi atau branding awal.

Makna: kelemahan perlu diatasi dengan perbaikan internal agar tidak menjadi hambatan pertumbuhan.

Opportunities (Peluang)

Merupakan faktor eksternal positif yang bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan bisnis.

Contoh:

- Tren digitalisasi UMKM dan meningkatnya penggunaan aplikasi oleh masyarakat.
- Pertumbuhan kawasan industri yang meningkatkan permintaan jasa laundry.
- Dukungan pemerintah terhadap inovasi bisnis berbasis teknologi.

Makna: peluang harus segera dimanfaatkan agar bisnis dapat berkembang lebih cepat.

Threats (Ancaman)

Faktor eksternal negatif yang berpotensi menghambat atau mengancam kelangsungan usaha.

Contoh:

- Persaingan ketat dari laundry konvensional dan aplikasi serupa.
- Fluktuasi harga bahan baku (detergen, listrik, air).
- Perubahan tren konsumen yang cepat.

Makna: ancaman perlu diantisipasi dengan strategi adaptif dan inovatif.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa bisnis SIKAT BERSIH laundry kiloan berbasis aplikasi layak dijalankan di kawasan industri Cikarang. Dari aspek ekonomi, usaha ini memiliki pasar yang potensial dengan peluang pertumbuhan yang baik karena tingginya kebutuhan layanan laundry praktis. Dari aspek sosial, SIKAT BERSIH mendukung gaya hidup praktis masyarakat urban serta membuka lapangan kerja bagi tenaga kerja lokal. Dari aspek politik dan hukum, usaha ini sesuai dengan kebijakan pemerintah dalam mendukung transformasi digital UMKM dan dapat dijalankan dengan perizinan yang sederhana. Analisis SWOT menunjukkan bahwa SIKAT BERSIH memiliki kekuatan pada inovasi digital dan layanan antar-jemput, serta peluang kerja sama dengan berbagai pihak. Potensi tantangan dapat diatasi dengan strategi pemasaran yang tepat dan peningkatan kualitas layanan. Sebagai saran SIKAT BERSIH diharapkan terus mengembangkan fitur aplikasi, menjaga kualitas layanan, dan memperluas jangkauan pasar agar dapat bersaing secara berkelanjutan.

Pustaka

- [1] P. Az-Zahra and A. Sukmalengkawati, "Pengaruh Digital Marketing Terhadap Minat Beli Konsumen," *J. Ilm. Manajemen, Ekon. Akunt.*, vol. 6, no. 3, pp. 2008–2018, 2022, doi: 10.31955/mea.v6i3.2573.
- [2] I. Purwanti and U. Y. Suyanto, "Pendekatan Manajemen Strategi Dalam Pengembangan Sektor Umkm Di Kabupaten Lamongan," *JIMEA J. Ilm. MEA (Manajemen, Ekon. dan Akunt.)*, vol. 5, no. 1, pp. 735–757, 2021.
- [3] Musran Munizu, "Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan," *J. Manaj. dan Kewirausahaan*, vol. 12, no. 1, p. pp.33-41, 2010, [Online]. Available: <http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/man/article/view/17987>
- [4] Kasmir and Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- [5] A. Rohman and L. Fitria, "Analisis Kelayakan Bisnis Pada Usaha Laundry 'Waz Wuz Madura' Ditinjau Dari Aspek Pasar, Teknis, Keuangan, Manajemen, dan SDM," *J. Media Akad.*, vol. 2, no. 6, pp. 1–16, 2024.
- [6] W. Santoso, N. Yunitasari, and E. Sulaeman, "Analisis Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Laundry," *J. Pendidik. Tambusai*, vol. 8, no. 2 SE-Articles of Research, pp. 29989–29996, 2024, [Online]. Available: <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/17751>
- [7] T. Yultavera, D. A. Negoro, U. Kustiawan, and F. Abadi, "Analisa Faktor Internal dan Perencanaan Operasional pada Bisnis Plan Swipewash Marketplace untuk Layanan Laundry," *INSOLOGI J. Sains dan Teknol.*, vol. 4, no. 4, pp. 1062–1072, 2025, doi: 10.55123/insologi.v4i4.5862.
- [8] Annisa Nurfadilla, Mita Rosita, Nanda Trisna Dewi, and Riki Gana Suyatna, "Analisis Manajemen Strategi Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis," *J. Nuansa Publ. Ilmu Manaj. dan Ekon. Syariah*, vol. 2, no. 1, pp. 01–05, 2023, doi: 10.61132/nuansa.v2i1.609.
- [9] D. Badrudin, M. Hasti, and D. Astuti, "Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Laksana Laundry Kiloan Di Desa Klapanunggal Kabupaten Bogor," *J. Ilmu Manaj. Dan Pendidik.*, vol. 1, no. 4, pp. 131–138, 2025.
- [10] A. Jamjami, Nugraha, and Hirawati, "Perancangan Strategi Pemasaran Produk Air Mineral dengan Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) Strategic Marketing Planning di Home Industry Kangen Water Using Quantitative," in *Prosiding Teknik Industri*, 2018, pp. 496–505. doi: 10.29313/ti.v0i0.13295.
- [11] M. Arqy Ahmadi, F. Ekonomi dan Bisnis, and U. Muhammadiyah Surakarta, "Manajemen Strategi

- Dalam Evaluasi Swot Untuk Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umk): Literature Review,” *Mt. Hope Manag. Int. J. 2.1*, vol. 2, pp. 1–11, 2024.
- [12] J. E. S. Sidauruk and D. Astuti, “Analisis Manajemen Strategi Pada UMKM Eka Jaya Mandiri Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis,” vol. 02, no. 01, pp. 171–174, 2025.
- [13] I. E. Sari, N. Lisdayanti, and D. Astuti, “Analisis Kelayakan Bisnis Pada Usaha Laundry Express Antar Jemput,” *J. Bus. Econ. Manag.*, vol. 01, no. 03, pp. 364–368, 2025.
- [14] F. Huda, “Manajemen Strategi dalam Mempertahankan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Strategic Management in Maintaining Micro, Small and Medium Enterprises Business,” *J. Kolaboratif Sains*, vol. 7, no. 3, pp. 1112–1115, 2024, doi: 10.56338/jks.v2i1.791.
- [15] B. S. Yulistiawan, B. Hananto, C. N. PD, and L. Handayani, “Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Upaya Meningkatkan Daya Jual Produk UMKM,” *J. Abmas Negeri*, vol. 5, no. 1, pp. 141–149, 2024, doi: 10.36590/jagri.v5i1.847.