

PERSAINGAN USAHA LAUNDRY DI KELURAHAN RAWASARI KECAMATAN ALAM BARAJO KOTA JAMBI

Asnawi¹, Anzu Elvia Zahara², Neneng Sudharyati³

asnawia736@gmail.com¹, anzuelviazahara@uinjambi.ac.id², nenengsudharyati@uinjambi.ac.id³

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

ABSTRAK

Kualitas pelayanan yang diberikan Usaha Laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan Alam Barajo kurang maksimal dengan ditemukannya masalah pakaian hilang atau tertukar dengan pelanggan lainnya. Tujuan skripsi ini untuk mengetahui persaingan usaha laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif, informan dalam penelitian ini adalah pemilik pemilik usaha laundry, karyawan dan konsumen, dengan menggunakan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan persaingan usaha laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi, pemilihan pasar, dimana kalangan pelajar mahasiswa dan pekerja yang menjadi tujuan pasar dari usaha laundry, perencanaan produk, dimana produk yang ditawarkan dari mulai express hingga biasa, penetapan harga dimana harga disesuaikan dengan permintaan consume dan sistem distribusi, dimana dengan menawarkan jasa antar jemput pakaian. Faktor yang menyebabkan tingkat persaingan usaha laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi, faktor lingkungan, dimana banyaknya konsumen yang menggunakan jasa laundry, faktor pasar, dimana meningkatnya pelajar dan mahasiswa menjadi maraknya usaha laundry, faktor analisis kemampuan internal, dimana kualitas kerja yang diutamakan oleh pemilik laundry, dan faktor perilaku konsumen yang ingin cepat dengan kualitas baik, sehingga usaha laundry bersaing untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Kata Kunci: Persaingan, Usaha, Laundry.

ABSTRACT

The quality of service provided by the Laundry Business in Rawasari Village, Alam Barajo District is less than optimal with the discovery of problems with clothes being lost or exchanged with other customers. The purpose of this thesis is to determine the competition of the laundry business in Rawasari Village, Alam Barajo District, Jambi City. The research method used is a qualitative method, the informants in this study were laundry business owners, employees and consumers, using data collection methods through observation, interviews, and documentation. The results of the study show competition in the laundry business in Rawasari Village, Alam Barajo District, Jambi City, market selection, where students and workers are the target market for the laundry business, product planning, where the products offered range from express to regular, pricing where prices are adjusted to consumer demand and distribution systems, where by offering a clothes pick-up and delivery service. Factors that cause the level of competition in laundry businesses in Rawasari Village, Alam Barajo District, Jambi City, are environmental factors, where many consumers use laundry services, market factors, where the increase in students has led to the rise of laundry businesses, internal capability analysis factors, where the quality of work is prioritized by laundry owners, and consumer behavior factors who want to be fast with good quality, so that laundry businesses compete to meet consumer needs.

Keywords: Competition, Business, Laundry.

PENDAHULUAN

Kelurahan Rawasari Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi memiliki 11 usaha laundry yang aktif dan terjadi persaingan harga antara pelaku usaha jasa laundry yang satu dengan pelaku usaha jasa laundry yang lainnya untuk menarik perhatian dan minat konsumen maka pelaku usaha jasa laundry membuat harga yang bervariasi mulai dari Rp 6.000/kg sampai

Rp 8.000/kg, serta pelaku usaha jasa laundry berusaha memberi berbagai macam pelayanan terbaik yang ditawarkan kepada konsumen mulai dari pelayanan cepat (waktu pekerja hanya dalam satu hari) sampai memberikan diskon kepada pelanggan yang telah melaundry pakaian sebanyak 8 kali berturut-turut. Pemilihan lokasi yang strategis juga mempengaruhi persaingan usaha laundry di Kelurahan Rawasari. Permasalahan kerap muncul ketika ada pakaian hilang atau tertukar dengan pelanggan lainnya. Selain itu juga kualitas pelayanan yang diberikan kurang baik membuat keterlambatan dalam menyelesaikan cucian pelanggan.²

Dalam usaha laundry yang bergerak di bidang jasa ini memiliki peluang yang sangat bagus yang mana masyarakat kota yang semakin hari semakin sibuk dengan berbagai pekerjaannya membuat usaha jasa laundry semakin dibutuhkan. Hal ini ditandai dengan minat masyarakat sangat banyak dan semakin banyak pula pengusaha membuka usaha jasa laundry. Karena jasa laundry bisa membantu untuk menyelesaikan pekerjaan mencuci pakaian seperti (celana, baju, selimut, karpet dan lain-lainnya). Para pelaku bisnis laundry dapat meningkatkan kualitas dan konsisten untuk menjaga kepercayaan pelanggan dalam hal kualitas pelayanannya, agar pelanggan tertarik untuk menggunakan jasa laundry tersebut.

Dalam kegiatan berbisnis atau menjalankan sebuah usaha, munculnya pesaing-pesaing bisnis di bidang jasa laundry yang menyebabkan perusahaan harus bersaing dengan perusahaan lainnya, maka setiap perusahaan harus memberikan pelayanan yang terbaik untuk setiap pelanggannya. Dengan tingginya tingkat persaingan pada bisnis laundry, para pelaku usaha harus memiliki strategi tersendiri dalam menghadapi persaingan. Usaha laundry harus mengetahui faktor strategi dan keunggulan bersaing yang bisa menunjang dalam menghadapi persaingan dengan para pesaingnya agar para konsumen atau pelanggannya bertambah dan sekaligus dapat meningkatkan pendapatan usaha.

Bisnis jasa mencuci pakaian sering dikenal dengan istilah jasa laundry. Kegiatan laundry ini awalnya hanya untuk pangsa pasar terbatas, seperti laundry untuk para tamu yang menginap di hotel. Demikian pula di daerah perkotaan, ada laundry yang mengkhususkan secara eksklusif untuk jenis pakaian mahal atau jas.³ Namun semakin banyaknya ketersediaan mesin cuci dengan harga yang relatif terjangkau, disertai munculnya teknologi baru seperti alat pengering yang membuat pakaian tidak perlu lagi dijemur (apalagi pada waktu musim hujan) maka bisnis laundry dapat dilakukan dengan investasi modal yang tidak terlalu besar akan mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan konsumen dalam mencapai kebersihan.

Kebersihan merupakan hal yang sangat penting dan harus diperhatikan karena berpengaruh pada kesehatan tubuh dan psikis seseorang. Kebersihan dipengaruhi antara lain kebudayaan, lingkungan sosial, keluarga, pendidikan dan persepsi individu terhadap kesehatan. Menjaga kebersihan diri dan pakaian merupakan salah satu anjuran dalam Islam yang terdapat dalam Al-Quran.

إِنْ تَأْتَمَّرْ فِيهِ الْبَادِئُ لَا أَمْسُجِدُ أَسْ' اس اعلاى التَّقْوَى مِنْ الْوَلِّ يَأُوْءِ ,م اا احقُّ انْ تَأْفُوْءِ ام فِيْهِ فِيْهِ ر اجالٌ يُجْبُوْءِ انْ انْ يَبَا اَطَهْرُوْاْ اَوْ هَاللُّ يُحِبُّ الْمَطْرَ هَرِيْ انْ

Janganlah engkau melaksanakan salat di dalamnya (masjid itu) selama-lamanya. Sungguh, masjid yang didirikan atas dasar takwa sejak hari pertama lebih berhak engkau melaksanakan salat di dalamnya. Di dalamnya ada orang-orang yang gemar membersihkan diri. Allah menyukai orang-orang yang membersihkan diri. (QS.At Taubah: 108) 4 Selain itu hadis nabi Muhammad SAW,

Bersihkanlah segala sesuatu semampu kamu. Sesungguhnya Allah Ta'ala membangun Islam ini di atas dasar kebersihan dan tidak akan masuk surga kecuali setiap yang bersih." (HR. Ath-Thabrani).

Persaingan dalam dunia usaha tidak hanya terjadi di sektor formal akan tetapi juga di sektor informal. Pengetahuan dan kreativitas dalam teknologi saat ini merupakan salah satu faktor pendukung berkembangnya perusahaan di sektor informal. Selain itu, penggunaan modal di sektor informal relatif lebih rendah dibandingkan di sektor formal, sehingga secara signifikan lebih sedikit modal yang digunakan untuk mempekerjakan orang atau menyerap tenaga kerja.

Tabel 1. Penduduk Berumur 15 Tahun Keatas Menurut Kegiatan Utama Dan Jenis Kelamin Di Kota Jambi

Jenis Kegiatan Utama	Data Penduduk		
	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
	2021	2021	2021
1. Angkatan Kerja (Bekerja + Pengangguran)	182.548	111.801	294.349
1.1 Penduduk Bekerja	162.207	100.767	262.974
1.2 Pengangguran	20.341	11.034	31.375
2. Bukan Angkatan Kerja (Sekolah + Mengurus Rumah Tangga + Lainnya)	49.306	122.690	171.996
2.1 Sekolah	17.727	20.041	37768
2.2 Mengurus Rumah Tangga	7.525	93864	101.389
2.3 Lainnya	24.054	8.785	32.839
Jumlah	231.854	234.491	466.345

Sumber : Dinas perdagangan dan perindustrian Kota Jambi, 2024

Berdasarkan tabel 1. jumlah angkatan kerja pada tahun 2021 adalah sebanyak 294.349 jiwa dari jumlah tersebut sebanyak 262.974 adalah merupakan penduduk yang bekerja sedangkan sisanya adalah pengangguran atau tidak mempunyai pekerjaan. Masyarakat memilih jalan lain, seperti usaha alternatif di sektor informal, karena sulitnya bersaing untuk mendapatkan pekerjaan akibat besarnya angkatan kerja dan jumlah penduduk. Industri laundry merupakan salah satu usaha sektor informal yang berkembang pesat di perkotaan.

Laundry merupakan industri yang sangat digemari oleh masyarakat umum. Usaha laundry selalu hidup dan pangsa pasar cukup luas, hal ini dikarenakan mencuci adalah kegiatan semua orang. Akan tetapi karena Karena kebutuhan finansial masyarakat yang semakin meningkat, masyarakat mulai menjalani kehidupan yang sibuk tanpa sempat melakukan aktivitas rumah tangga tersebut. Sehingga, Mencuci dan menyetrika pakaian merupakan tugas yang membosankan dan memakan waktu yang seringkali membutuhkan bantuan orang lain. Karena adanya perubahan gaya hidup dan tuntutan kesibukan itulah menjadikan jasa laundry ini sebagai pilihan untuk meringankan dari kegiatan mencuci dan menyetrika pakaian.

Selain itu harga yang murah dan terjangkau juga menjadi alasan untuk menggunakan jasa laundry Bisnis laundry ini ternyata sangat mudah untuk dimulai dan tidak memerlukan keahlian khusus, sehingga banyak digunakan oleh sebagian besar para pelaku bisnis dan salah satu cara untuk meningkatkan gaji mereka. Pada umumnya usaha laundry dapat ditemukan di sekitar kampus, banyak kos-kosan, rumah kontrakan, losmen, atau hotel, serta pemukiman penduduk. Saat ini, usaha laundry tidak sulit ditemukan, terutama di perkotaan. Menemukan usaha laundry pada zaman sekarang ini tidaklah sulit. Begitu juga dengan usaha laundry yang ada di Kota Jambi. Di kota Jambi, usaha laundry jenis ini berkembang pesat dan dapat ditemukan diberbagai penjuru kota. Berikut adalah tabel jumlah usaha

laundry di Kota Jambi pada masing-masing sebelas Kecamatan:

Tabel 2. Jumlah Usaha Laundry di Kota Jambi tahun 2024

No.	Kecamatan	Jumlah laundry
1	Jambi Timur	8
2	Alam Barajo	52
3	Danau Sipin	18
4	Jelutung	43
5	Pasar	4
6	Jambi Selatan	52
7	Kota Baru	52
8	Telanaipura	67
9	Pelayangan	18
10	Paal Merah	34
11	Danau Teluk	33
	Total	381

Sumber : Dinas perdagangan dan perindustrian Kota Jambi, 2024

Menurut data yang dilampirkan pada tabel 1.2, diketahui bahwa Kecamatan Jambi Timur memiliki 8 usaha laundry, Kecamatan Alam Barajo memiliki 52 usaha laundry, Kecamatan Danau sipin memiliki 18 usaha laundry, Kecamatan Jelutung memiliki 43 usaha laundry, Kecamatan Pasar memiliki 8 usaha laundry, Kecamatan Jambi Selatan memiliki 52 Usaha laundry, Kecamatan Kota Baru memiliki 52 usaha laundry, Kecamatan Telanaipura memiliki 67 usaha laundry, Kecamatan pelayangan memiliki 18 usaha laundry, Kecamatan Paal merah memiliki 34 usaha laundry, Kecamatan Danau Teluk memiliki 33 usaha laundry. Total keseluruhan usaha laundry yang ada di Kota jambi adalah sebanyak 381 usaha laundry.

Tabel 3. Jumlah Usaha Laundry di Kelurahan Rawasari tahun 2024

No.	Kecamatan
1	Laundry Express 1 Hari Siap
2	Laundry Pakaian dan Karpet
3	Smart Laundry
4	Oma Laundry
5	Yellow Laundry
6	Nissa Laundry
7	Zona Laundry
8	Port Laundry
9	Raudha Laundry
10	3 Berkah Laundry
11	Sweety Laundry

Sumber : Kelurahan Rawasari, 2024

Berdasarkan data usaha laundry di Kota Jambi tahun 2024 yang penulis lampirkan di atas menunjukkan bahwa Kecamatan Alam Barajo memiliki usaha laundry paling banyak setelah Telanaipura di Kota Jambi, Agar usaha laundry dapat maju dan berjalan dengan lancar, tentunya para pelaku usaha laundry harus mengolah usaha mereka dengan baik, sehingga pendapatan yang diterima juga akan besar. Pemilihan lokasi ini juga didasari beberapa faktor seperti kuantitas, harga, dan biaya. Yang dikatakan dengan kuantitas adalah ukuran nilai atau jumlah hasil dari pengerjaan yang dicapai terus meingkat setiap harinya dengan harga yang terjangkau.

METODOLOGI

Jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (Field Research) dengan pendekatan kualitatif.³⁸ bahwa subjek penelitian sebagai pelaku yang merupakan sasaran pengamatan atau informan pada penelitian yang akan dilaksanakan oleh peneliti dalam mengamati perilaku pemilik usaha laundry kecamatan alam barajo kota jambi terhadap pelanggan atau konsumennya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pemilihan Pasar

Persaingan pasar merupakan yaitu memilih pasar yang akan dilayani. Pemilihan pasar dimulai dengan melakukan segmentasi pasar dan kemudian memilih pasar sasaran yang paling memungkinkan untuk dilayani oleh perusahaan. Bagian paling penting dalam menghadapi persaingan adalah mengetahui kondisi internal maupun eksternal usaha yang bertujuan untuk memberikan acuan dalam bertindak saat pengambilan keputusan oleh suatu usaha. Jika terbukti sebuah perusahaan memiliki reputasi yang baik meliputi dari harga, lokasi, promosi, orang, proses dan bukti fisik namun tidak diikuti dengan pengidentifikasian kondisi internal dan eksternal yang baik oleh pemilik usaha, maka usaha strategi bersaing yang dilakukan tidak dapat berjalan dengan baik dan lancar. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Renty selaku pemilik Usaha Laundry sebagai berikut

Kalau bicara Persaingan di sini itu positif-positif saja persaingannya hanya saja dalam bersaing itu kan kita punya kualitas tersendiri Jadi kalau kami pribadi untuk menentukan usaha kami itu yang pertama kami harus tahu sasaran kami itu apa Jadi yang pertama kita membuka peluang bagi mahasiswa karena di sini banyaknya mahasiswa yang Yang menggunakan jasa kami maka kami harus cepat dan sesuai dengan kualitas yang baik agar mahasiswa itu merasa di sini lebih baik daripada laundry yang lain.⁴²

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya persaingan terjadi dengan menjaga kualitas dan harga yang sesuai keinginan konsumen artinya usaha laundry yang dijalankan dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen dalam menggunakan jasa laundry dengan melihat pasarnya yaitu mahasiswa karena mahasiswa di kecamatan alam barajo cukup tinggi. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Abdullah selaku pemilik Laundry Pakaian dan Karpet Kecamatan alam barajo sebagai berikut

Kami membuka jasa antar jemput bagi orang-orang yang sudah lama menggunakan jasa kami jadi kami tahu langganan kami itu rumahnya di mana dan juga bisa kami berikan peluang untuk hal tersebut karena rata-rata yang antar jemput ini adalah kelas pekerja jadi dia sibuk bekerja tidak sempat mengantar pakaiannya dan juga tidak sempat menjemput pakaiannya jadi kita menawarkan jasa antar jemput pakai laundry agar ⁴³

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya penawaran inovasi dalam hal antar jemput menjadi penarik tersendiri bagi konsumen untuk menggunakan jasa laundry di kecamatan lambarajo pengusaha laundry yang menjalankan usahanya memberikan kesempatan bagi konsumen yang sibuk tidak sempat mengantar dan tidak sempat menjemput akan dibuka jasa antar jemput pakaian sehingga konsumen hanya menyiapkan pakaiannya di rumah dan akan dijemput oleh karyawan dari salah satu laundry yang ada di kecamatan alam barajo Menurut Nirwana jasa merupakan seluruh aktivitas ekonomi dengan output selain produk dalam pengertian fisik, dikonsumsi dan diproduksi pada saat bersamaan, memberikan nilai tambah dan secara prinsip tidak berwujud (intangibile) bagi pembeli pertamanya. ⁴⁴ Dalam intensitas persaingan yang semakin kompetitif, para pengusaha harus berusaha agar usahanya tetap bertahan, salah satunya dengan menentukan strategi bersaing yang digunakan. Analisis yang tepat merupakan salah satu tujuan untuk menciptakan strategi untuk menghadapi persaingan. Sesuai dengan pernyataan yang

dikemukakan oleh Ibu Danda selaku pemilik Smart Laundry:

Bagi saya analisis persaingan itu penting, apalagi bagi usaha jasa laundry. Jasa laundry bisa dengan mudah di buat karena tidak sulit dalam membangun usaha laundry. Tinggal bagaimana pelayanan dan kualitas jasa yang diberikan ke pelanggan” 45

Lingkungan internal adalah proses dimana strategi mengkaji faktor internal (kekuatan dan kelemahan) untuk menentukan dimana perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan yang berarti, sehingga dapat mengelola peluang secara efektif dan menghadapi ancaman yang terdapat dalam lingkungan. Jadi dapat dikatakan lingkungan internal dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki suatu perusahaan.

Sejak usaha Laundry Express 1 Hari Siap dimulai, seluruh transaksi operasional UMKM Laundry Express 1 Hari Siap ini selalu dicatat dan dihitung secara manual didalam buku catatan dan dicatat kedalam nota. Setiap bulan pemilik Laundry Express 1 Hari Siap hanya memperkirakan keuntungan dan kerugian dari jumlah yang sudah di catat di dalam buku. Pemilik Laundry Express 1 Hari Siap juga tidak menyediakan laporan keuangan dikarenakan kurangnya pengetahuan pemilik mengenai ilmu akuntansi. Pemilik pun hanya memperkirakan setiap pengeluaran untuk membeli bahan baku serta persediaan bahan bahan yang mendukung kegiatan operasional laundry seperti Detergen, pewangi pakaian, plastik, kimia laundry, alat tulis, biaya listrik dan air yang telah digunakan serta biaya gaji karyawan yang harus di keluarkan setiap bulannya. Setiap melakukan pembelian bahan baku atau persediaan perkiraan pemilik selalu tepat dan habis setiap bulannya, oleh karena itu menurut pemilik Laundry Express 1 Hari Siap merasa tidak perlu mencatat persediaannya

2. Perencanaan produk

Perencanaan produk, meliputi spesifik yang terjual, pembentukan lini produk dan desain penawaran individual pada masing-masing ini. Produk itu sendiri menawarkan manfaat total yang dapat diperoleh pelanggan dengan melakukan pembelian. Manfaat tersebut meliputi produk itu sendiri, nama merek produk, ketersediaan produk, jaminan atau garansi, jasa reparasi dan bantuan teknis yang disediakan penjual, serta hubungan personal yang mungkin terbentuk diantara pembeli dan penjual. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke suatu pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Dalam prakteknya di Laundry Pakaian dan Karpet terdapat berbagai produk layanan seperti layanan cuci setrika, layanan cuci kilat, layanan cuci korden, sepatu, karpet, boneka, dan lain-lain. Artinya usaha Laundry Pakaian dan Karpet ini memenuhi kebutuhan konsumen sebagai upaya mencapai tujuan usaha tersebut. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Abdullah selaku pemilik Laundry Pakaian dan Karpet sebagai berikut.

Produk yang kita tawarkan itu adalah sesuai dengan kebutuhan konsumen jadi operasional kita tujuh hari kita full ya Jadi kita memang pastikan bahwasanya konsumen bisa Kapan saja datang untuk mengambil di pakaian mereka di sini Jadi selain pakaian juga kita membuka jasa untuk pencucian karpet boneka dan macam- macam lain Jadi dalam proses pencucian itu harus sesuai dengan standarnya Proses pengeringan dan proses penyetricaan dan juga proses pengepakan itu harus sesuai dengan kualitas yang betul-betul kita jaga jadi produknya nanti yang kita hasilkan itu sesuai dengan kebutuhan konsumen⁴⁶

Diketahui bahwa Laundry Pakaian dan Karpet dalam proses sehari- hari beroperasi selama 13 jam/hari dalam 7 hari. Proses pada jasa Laundry Pakaian dan Karpet tidak memiliki perbedaan dengan proses pada laundry lainnya. Yang paling diutamakan oleh Laundry Pakaian dan Karpet yaitu kebersihan, kerapian dan wangi pakaian serta dikembalikan dengan tepat waktu. Sedang dalam produksi Laundry Pakaian dan Karpet melakukan kegiatan dimulai dari penerimaan baju yang ingin dilaundry dari pelanggan, melakukan proses pencucian, proses pengeringan, proses penyetricaan, dan proses

pengepakan. Dalam kegiatan produksi Laundry Pakaian dan Karpét memiliki 3 buah mesin cuci, 2 buah setrika, timbangan baju 1 buah, keranjang kain 5 buah dan penggantung pakaian. Semua peralatan berfungsi dengan baik. Dengan adanya peralatan yang masih memadai maka Laundry Pakaian dan Karpét akan mampu menghasilkan kualitas jasa pakaian dengan baik seperti menjaga kebersihan, kerapian dan wangi pakaian serta pakaian dapat diberikan dengan tepat waktu. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Renty selaku pemilik Usaha Laundry sebagai berikut

Untuk jam operasional kita itu dari mulai hari senin sampai sabtu ya Jadi kita kurang lebih 13 jam dan toko kita mulai buka itu jam 09.00 sampai jam 08.00 malam pada pelaksanaan pencucian kita mengutamakan kualitas ya Di mana kita harus mengecek dulu jumlah baju yang masuk jadi kita checklist baju apa saja jenisnya jadi kita bisa pastikan orang yang masuk itu pakaiannya 20 maka 20 pulalah yang harus kita kerjakan seperti Jangan sampai kita tertukar baju dengan konsumen yang lain itu fungsinya dengan melakukan pengecekan Kembali⁴⁷

Sedangkan dalam proses pelayanan Smart Laundry beroperasi dari hari Senin hingga Sabtu dan memiliki jadwal bekerja selama 13 jam/hari terhitung dari pukul 09.00 – 20.00. Untuk Proses pada jasa Smart Laundry tidak memiliki perbedaan dengan proses pada laundry lainnya, diantaranya penerimaan baju yang ingin dilaundry dari pelanggan, melakukan check-ing terhadap jumlah baju, melakukan proses pencucian, proses pengeringan, proses penyetricaan sekaligus proses re-check-ing, dan proses pengepakan. Yang paling diutamakan oleh Smart Laundry yaitu kebersihan, kerapian dan wangi pakaian serta dikembalikan dengan tepat waktu. Produksi yang dilakukan Smart Laundry meliputi penerimaan sekaligus menimbang jumlah pakaian, melakukan check-ing jumlah pakaian, melakukan proses pencucian, melakukan pengeringan, melakukan penyetricaan sekaligus re-check-ing, melakukan pengepakan untuk siap diberikan kepada pelanggan.

Dalam pengoperasian sehari-hari Smart Laundry didukung dengan peralatan-peralatan yang lengkap dan berfungsi dengan baik. Terdapat 1 buah timbangan, 20 keranjang pakaian, 3 buah mesin cuci berkapasitas 5 kg dengan merek Samsung dan LG, 1 mesin cuci besar berkapasitas 11 kg dengan merek LG, 1 mesin pengering ukuran besar dengan merek Speed Queen, 1 mesin alat dry cleaning dengan merek Tobi, 2 buah setrika dengan merek philips beserta alas, dan 50 hanger kecil maupun besar.

Analisis hasil yang peneliti dapat bahwa produksi/proses yang dilakukan oleh Laundry Pakaian dan Karpét dan Smart Laundry sama. Karena pada umumnya kegiatan produksi yang dilakukan dalam proses jasa laundry sama, menimbang pakaian, mencuci, mengeringkan, menyetrica, dan mengepaknya untuk siap dikembalikan kepada pelanggan. Namun disini Smart Laundry melakukan keunggulan dalam melakukan check-ing dan re-check-ing untu meminimalisir adanya kekeliruan dalam setiap pakaian pelanggan.

Sedangkan dalam pengembangan Smart Laundry memiliki beberapa inovasi pengembangan yaitu layanan gratis antar jemput dengan ketentuan gratis antar dengan minimal laundry 2.5 kg dan jarak 3 km, kemudian gratis layanan antar jemput dengan minimal laundry 5 kg dan jarak antar jemput 5 km dari outlet. Selain itu SuperWash memiliki program kartu member dengan membayar Rp 40.000/tahun kita bisa mendapatkan diskon 10% tanpa syarat dan untuk semua jenis program yang ditawarkan. Analisis yang peneliti dapat bahwa pengembangan yang dilakukan Smart Laundry dan Laundry Pakaian dan Karpét berbeda. SuperWash memiliki pengembangan antar jemput delivery dan program member. Walaupun mungkin program seperti itu sudah diterapkan dibeberapa laundry. Meski demikian cara Smart Laundry untuk membuat pengembangan usaha seperti itu memiliki tujuan untuk menarik pasar.

3. Penetapan harga

Penetapan harga merupakan menentukan harga yang dapat mencerminkan nilai kuantitatif dari produk kepada pelanggan. Menurut harga adalah satuan mata uang atau ukuran lain yang terdiri dari barang dan jasa lain yang ditukar dengan hak milik atau pengguna barang dan jasa. Dalam prakteknya di Laundry Pakaian dan Karpet harga yang diterapkan cukup terjangkau di kalangan masyarakat, langkah untuk menurunkan harga guna menarik pelanggan agar tetap menggunakan jasa laundry.

Suatu usaha bisa berlangsung atau bertahan lama dipengaruhi dari strategi pendiri usaha dalam menerapkan beberapa cara yang tepat dan sesuai dengan jenis usaha yang dijalankan. Pembahasan kali ini ialah usaha Laundry Express 1 Hari Siap, Laundry Express 1 Hari Siap mengutamakan dan mempertahankan bahkan menyesuaikan pelayanan yang baik kepada pelanggan atau konsumennya. Pelanggan Laundry Express 1 Hari Siap rata-rata adalah mahasiswa/mahasiswi dan pelajar yang bertempat tinggal tidak jauh dari lokasi Laundry Express 1 Hari Siap.

Selain dari pelajar, sebagian pelanggan Laundry Express 1 Hari Siap adalah orang yang sudah berkeluarga yang suami dan istrinya memiliki pekerjaan sehingga memilih untuk menggunakan jasa laundry untuk meringankan pekerjaan di rumah. Seperti mendengarkan dan menanggapi kritik dan saran dari konsumen untuk dijadikan sebagai motivasi dan perubahan yang positif. Contoh yang telah di praktikkan adalah melakukan promosi melalui sosial media seperti, whatsApp, instagram, serta facebook, memberikan potongan harga Rp 5.000/kg dan memberikan jasa delivery yang di realisasikan oleh Laundry Express 1 Hari Siap sebagai satu permintaan konsumen.

Sistem pemasaran syariah bagus untuk diterapkan dalam usaha laundry karena mengangkat norma-norma dan aturan-aturan sesuai pada pedoman al-Qur'an dan hadist. Laundry Express 1 Hari Siap menerapkan pemasaran yang membuat masyarakat tertarik atas jasa laundry

"Dengan memberitahu kepada masyarakat bahwa Laundry Express 1 Hari Siap menggratiskan untuk alat ibadah, mukenah dan sajadah masjid. Menshodaqohkan Rp. 500 Rupiah/kg dari konsumen yang mencuci di Laundry Express 1 Hari Siap". 48

Harga laundry juga terjangkau oleh masyarakat sekitar. Perusahaan pasti mengadakan promosi agar menarik minat konsumen untuk menjadi klien dan mendapatkan pelayanan dari perusahaan, begitu juga dengan Karyawan, dalam wawancara mengenai model pemasaran syariah pada menjelaskan bahwa:

"Dengan memberikan promo kepada konsumen Laundry Express 1 Hari Siap dan menggratiskan cuci mukenah, sajadah masjid dan untuk karpet masjid mendapatkan potongan harga 50%. Pihak laundry mensodaqohkan Rp. 500 Rupiah/Kg dan disumbangkan untuk fakir maskin. 49

Setiap perusahaan pasti menerapkan strategi untuk bersaing dengan perusahaan yang lainnya. Tetapi usaha menerapkan konsep yang kuat agar usaha mampu bertahan lama dan berkesinambungan, seperti halnya yang diungkapkan oleh Ibu Neneng Pemilik Laundry Express 1 Hari Siap menjelaskan

"Pihak Laundry Express 1 Hari Siap meminta nomer telepon pada konsumen untuk memantau dan komunikasi agar mempermudah jasa laundry, Laundry Express 1 Hari Siap juga mengkonfirmasi konsumen pada setiap bulan dan minggu". 50

Hal ini agar promosi laundry tetap dilakukan secara rutin. Dan diperkuat dengan penjelasan dari Karyawan, menjelaskan bahwa

"Menjaga hubungan yang baik dengan konsumen laundry, karyawan selalu menyapa ketika bertemu konsumen, salah satunya dengan memberikan garansi pada setiap konsumen untuk pakaian laundry yang masih kotor ataupun tidak sesuai dengan keinginan pelanggan.51

Menurut konsumen Laundry, Anisa mengatakan:

Sudah langganan dengan laundry ini karena cuciannya bersih dan wangi serta karyawannya ramah. Kami tahu laundry ini karena ada spanduk di depannya dan juga diberitahu oleh warga sekitar. 52

Selain itu juga, konsumen Nagita mengatakan:

“harganya murah untuk masyarakat disini yang membutuhkan laundry apalagi kami yang pedagang ini tidak sempat mencuci sendiri” 53

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka strategi marketing pada usaha Laundry Express 1 Hari Siap menerapkan strategi yang meliputi: a. memberikan informasi yang jelas dan lengkap tentang produk-produk di Laundry Express 1 Hari Siap b. selalu mengupload atau membroadcast jasa Laundry Express 1 Hari Siap c. menyediakan banyak layanan untuk order yang dapat melalui facebook, WA, Telepon, SMS. d. penukaran barang apabila barang yang d laundry cacat, pelayanan jasa pengiriman yang cepat dan gratis, e. kualitas hasil laundry yang terjamin dan terjaga, f. diskon untuk member atau diskon saat event tertentu g. menampung keluhan dan saran konsumen dan berusaha mencari solusinya.

Pentingnya nilai-nilai etika dan moralitas pada pemasaran, sehingga diharapkan perusahaan tidak akan serta merta menjalankan bisnisnya demi keuntungan pribadi saja ia juga harus berusaha untuk menciptakan dan menawarkan bahkan dapat merubah suatu values kepada para stakeholders sehingga perusahaan tersebut dapat menjaga keseimbangan laju bisnisnya sehingga menjadi bisnis yang sustainable.

Laundry Pakaian dan Karpét menawarkan 5 pilihan paket, diantaranya Paket Express (6-8jam) dengan harga Rp 10.000/kg, Paket 1 hari dengan harga Rp 7.000/kg, Paket 2 hari dengan harga Rp 5.500/kg, Paket 3 hari dengan harga Rp 4.000/kg dan Paket Cuci/Setrika dengan harga Rp 3.000/kg. Dalam perihal harga yang ditawarkan Laundry Pakaian dan Karpét kepada para pelanggan dibedakan berdasarkan rentang waktu dan beban biaya operasional yang digunakan. Sedangkan Smart Laundry menawarkan jenis program dalam 4 pilihan harga, diantaranya paket express dengan harga Rp 10.000/kg, 97 paket kilat dengan harga Rp 7.500/kg, paket reguler dengan harga Rp 5.000/kg, dan paket delivery dengan harga Rp 5.000/kg.

Analisis hasil yang peneliti dapatkan harga yang diberikan Laundry Pakaian dan Karpét dan Smart Laundry berbeda. Harga pada Smart Laundry lebih mahal dibandingkan Laundry Pakaian dan Karpét, perbedaan tersebut dipengaruhi beberapa hal yang diketahui peneliti beberapa diantaranya adalah Smart Laundry bersifat usaha frenchise, dimana pada setiap bulannya Smart Laundry diharuskan membayar royalti. Hal utama yang menjadi bahan pertimbangan pemilik dalam menetapkan harga adalah biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku seperti deterjen, dan pewangi pakaian, biaya packing dimana Smart

Laundry menggunakan plastik transparan untuk mempacking pakaian siap ambil, biaya pekerja yang dibayarkan setiap bulannya, biaya royalti yang dibayarkan setiap bulannya, dan mempertimbangkan harga pesaing agar harga yang ditetapkan untuk jasanya mampu bersaing di pasar. Selain harga, tempat/lokasi juga sebagai indikator penilaian internal suatu usaha. Place dalam service merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian jasa kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis.

4. Sistem distribusi

Sistem distribusimerupakan saluran perdagangan grosir dan eceran yang dilalui produk hingga mencapai konsumen akhir yang membeli dan menggunakannya. Tempat adalah seperangkat organisasi yang saling bergantung satu sama lain, yang dilibatkan dalam proses penyediaan suatu produk atau jasa, untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Penentuan lokasi dirasa sangat penting untuk dilakukan karena

keberhasilan suatu bisnis akan sangat dipengaruhi oleh faktor lokasi perusahaan. Konsumen cenderung akan lebih memilih untuk melakukan pembelian suatu produk di perusahaan yang memiliki lokasi yang dianggap strategis. Hal tersebut karena konsumen merasa dipermudah jika ingin melakukan suatu pembelian produk perusahaan. Dalam prakteknya lokasi yang digunakan oleh Laundry Pakaian dan Karpel sudah cukup strategis karena berlokasi di daerah padat penduduk, dekat dengan kos mahasiswa dan akses yang digunakan cukup mudah.

Dalam mendistribusikan pakaian yang telah dikerjakan kami memeriksa kembali bahwasanya pakaian yang sudah dikerjakan itu benar-benar sesuai dengan yang diantar saat pertama kali konsumen mengatakan pakaiannya ke sini artinya dalam pengecekan pengepakan dan pendistribusian juga harus dijaga kualitasnya dengan baik jadi beberapa konsumen telah menjadi langganan dan kita sudah mengetahui keberadaannya jadi dalam distribusinya sendiri Kita bisa secara langsung Untuk mengantarkan pakaiannya kepada konsumen⁵⁴

Manajemen yang diterapkan dalam usahanya sudah mempunyai planning yang tersusun dalam jangka waktu 2 tahun mendatang seperti pemberian diskon saat memperingati berdirinya Laundry Pakaian dan Karpel. Karena usaha ini didirikan dari titik nol, pemilik menginginkan usahanya terus berkembang. Berbeda dengan Smart Laundry, pemilik belum membuat planning secara tersusun. Pemilik hanya mengandalkan keadaan saat ini tanpa memperhitungkan matang-matang apa saja yang menjadi kendala seperti apa yang sebaiknya dilakukan karena banyaknya pesaing dengan harga yang lebih murah.

Padahal dengan perencanaan pemilik dapat menentukan titik tolak dan tujuan usaha, memberikan pedoman, pegangan dan arah, mencegah pemborosan waktu, tenaga dan material, serta memudahkan pengawasan. Analisis hasil yang peneliti dapatkan bentuk perencanaan yang dilakukan antara Smart Laundry dengan Laundry Pakaian dan Karpel cukup berbeda. Dimana Smart Laundry belum membuat perencanaan seperti yang dilakukan oleh Laundry Pakaian dan Karpel. Dalam manajemen, pengorganisasian merupakan fungsi kedua dalam manajemen dan pengorganisasian didefinisikan sebagai proses kegiatan penyusunan struktur organisasi sesuai dengan tujuan-tujuan, sumber-sumber, dan lingkungannya. Pengorganisasian adalah salah satu cara untuk mengumpulkan orang-orang dan menempatkan mereka menurut kemampuan dan keahliannya dalam pekerjaan yang sudah direncanakan. Pemahaman tentang Yang saya jalankan ini domainnya adalah Saya mengerjakan pribadi bersama suami saya jadi semua aktivitas itu memang kami yang Ngerjakan walaupun keteteran karena banyaknya pelanggan maka kami akan memanggil beberapa keluarga kami untuk membantu melakukan pekerjaan yang ada di usaha kami dengan begitu pekerjaan akan lebih mudah dan akan lebih cepat dirasakan bagi konsumen⁵⁵

Dalam penelitian yang dilakukan dapat diketahui dalam bidang pengorganisasian, Laundry Pakaian dan Karpel masih memiliki struktur pengorganisasian yang sederhana karena pemilik Laundry Pakaian dan Karpel belum menyewa karyawan menetap melainkan memanfaatkan bantuan anak-anaknya untuk membantu melakukan kegiatan produksi sehari-harinya. Sedangkan dalam pengorganisasian khususnya pengelolaan sumber daya manusia dalam Smart Laundry pemilik dibantu 2 karyawan tetap yang membantu dalam kesehariannya. Analisis hasil yang peneliti dapatkan pengorganisasian yang dimiliki antara Smart Laundry dan Laundry Pakaian dan Karpel berbeda, karena Laundry Pakaian dan Karpel belum memiliki karyawan tetap dan masih memanfaatkan keluarga dalam membantu kegiatan sehari-hari.

Laundry Pakaian dan Karpel, Kecamatan Alam Barajo, diketahui belum memiliki penempatan staff khususnya job description khusus yang diterapkan dalam usahanya. Sama

halnya dengan Smart Laundry, pemilik tidak menetapkan secara khusus job description untuk setiap karyawannya, meski status karyawan yang dimiliki adalah karyawan tetap. Karena menurut pemilik, pada prinsipnya karyawan harus bisa saling mengisi dan membantu dalam melakukan kegiatan sehari-hari. Analisis hasil yang peneliti dapatkan penempatan staff yang dilakukan antara Smart Laundry dan Laundry Pakaian dan Karpet sama. Dari keduanya tidak memiliki penempatan staff khususnya job description untuk setiap karyawannya.

Pada Laundry Pakaian dan Karpet, Kecamatan Alam Barajo, diketahui jika pemberian motivasi tidak dilakukan karena menurut pemilik, karyawan Laundry Pakaian dan Karpet yang bernotabene sebagai keluarga sudah memiliki motivasi yang kuat untuk melaksanakan pekerjaannya. Berbeda halnya dengan yang diterapkan pada Smart Laundry, pemberian motivasi yang dilakukan pemilik Smart Laundry kepada karyawannya dilakukan dengan cara menjaga komunikasi, saling terbuka, menyalurkan semangat dari diri sendiri, dan memberikan reward di beberapa momen seperti pemberian insentif lebih saat Idul Fitri. Analisis hasil yang peneliti dapatkan bahwa penerapan pemberian motivasi yang dilakukan antara Smart Laundry dan Laundry Pakaian dan Karpet berbeda. Smart Laundry mengutamakan betul pemberian motivasi, karena pemberian motivasi akan berdampak pada peningkatan kinerja karyawan untuk meningkatkan kualitas pelayanan terbaik untuk pelanggan seperti penyelesaian tepat waktu, kebersihan, kerapian, kewangian, dan kelengkapan pakaian pelanggan. Sebagaimana yang disampaikan oleh Abdullah selaku salah satu pemilik usaha laundry di kecamatan dalam Barat

Kita harus terus melakukan pengontrolan terhadap karyawan yang melakukan pekerjaan di sini artinya karyawan dalam melakukan pekerjaan itu harus sesuai dengan standarnya baik dari pencucian penggosokan dan kelipatan dan pengepakan itu harus sesuai dengan standar yang sudah kita tetap jadi apabila tidak sesuai dengan standar itu maka akan Diulangi dalam pengerjaannya artinya saya selalu pemilik harus memantau segala aktivitas yang ada di toko saya dan karyawan saya dalam mengerjakan itu harus sesuai dengan aturan yang sudah disepakati bersama⁵⁶

Laundry Pakaian dan Karpet, Kecamatan Alam Barajo, diketahui jika pemilik Laundry Pakaian dan Karpet melakukan pengontrolan seperti penerimaan jumlah kg dalam tiap harinya, apakah ada masalah dalam pelayanan seperti tidak tepat waktu dalam pengembalian hasil laundry, kelunturan pada pakaian, atau pakaian yang tertukar dilakukan sendiri oleh pemilik Laundry Pakaian dan Karpet. Sama halnya dengan Smart Laundry, pemilik melakukan pengontrolan sendiri setiap harinya meliputi jumlah laundry yang masuk setiap harinya, proses yang sudah dilakukan di hari tersebut meliputi proses pencucian pakaian, pengeringan, penyetricaan, dan memastikan bahwa tidak ada masalah yang terjadi pada setiap prosesnya. Analisis hasil yang peneliti dapatkan bahwa proses pengontrolan/pengawasan yang diterapkan antara Smart Laundry dan Laundry Pakaian dan Karpet sama. Dikeduanya pemilik sama-sama melakukan pengontrolan sendiri dan dilakukan setiap harinya. Secara keseluruhan dalam manajemen Smart Laundry dan Laundry Pakaian dan Karpet masih tetap terus dibutuhkan perbaikan. Karena kelima fungsi manajemen tersebut dilaksanakan untuk mencapai kepuasan para pelanggan. Sebisanya mungkin pemilik Smart Laundry ataupun Laundry Pakaian dan Karpet berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan dengan kekurangan yang ada di dalam manajemen yang diterapkan.

Faktor yang Menyebabkan Tingkat Persaingan Usaha Laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di lapangan dapat diketahui bahwa faktor yang menyebabkan tingkat persaingan usaha laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan

Alam Barajo Kota Jambi, diantaranya....57

1. Faktor Lingkungan

Analisis terhadap faktor lingkungan seperti pertumbuhan populasi dan peraturan pemerintah sangat penting untuk mengetahui pengaruh yang ditimbulkannya pada bisnis perusahaan. Selain itu faktor-faktor seperti perkembangan teknologi, tingkat inflasi dan gaya hidup juga tidak boleh diabaikan. Hal-hal tersebut merupakan faktor lingkungan yang harus dipertimbangkan sesuai dengan produk dan pasar perusahaan;

Di lingkungan kita saat ini memang ada beberapa laundry yang kaya jadi memang kalau faktor lingkungan itu sangat mempengaruhi persaingan yang ada di situ karena di sini mayoritas banyak yang dilakukan usaha laundry jadi memang ketika lingkungan di sini banyak usaha laundry tentunya ya faktor lingkungan mempengaruhi Persaingan di sini tetapi kita bersaing dengan cara yang baik kita mendahulukan kualitas ya daripada memperlakukan usaha-usaha orang lain yang penting kita kualitas dengan harga yang terjangkau kualitas bagus orang masih suka datang ke sini58

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa faktor lingkungan sangat mempengaruhi tentang persaingan yang ada di kecamatan alam barajo karena saat ini banyak sekali usaha-usaha baru yang menjalankan usaha laundry lingkungan yang padat dan mayoritas sibuk bekerja tentu masyarakat tidak memiliki waktu untuk mencuci dan juga menyetrika pakaian mereka sehingga mereka lebih memilih memberikan baju mereka di jasa laundry. Sebagaimana yang disampaikan oleh ibu

Haryati selaku pemilik usaha laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan kalambarado sebagai berikut

Faktor lingkungan mempengaruhi ya karena masyarakat di sini itu sibuk bekerja Jadi mereka tidak memiliki waktu untuk mencuci dan menggosok dan menjemur kain mereka Jadi mereka lebih memilih untuk memberikan kain mereka di sini terkait dari lingkungan di sini banyak juga yang melakukan usaha sejenis kami tidak memperlakukan lagi usaha kami tidak diganggu59

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa kepadatan masyarakat sekitar Kecamatan alam barajo menyebabkan masyarakat tidak memiliki waktu yang cukup untuk mencuci dan menggosok kain mereka sehingga alternatif yang dapat mereka lakukan itu salah satunya dengan memberikan kain dan gosokan mereka itu ke Jasa lebih dengan begitu mereka hanya mengeluarkan uang saja dan pakaian mereka akan menjadi lebih rapi dan baik harum

Lingkungan sosial merupakan salah satu faktor terpenting dalam berwirausaha. Ini termasuk keluarga, teman, dan komunitas tempat pengusaha tinggal dan bekerja. Lingkungan sosial dapat mempunyai efek positif atau negatif pada pengusaha bisnis. Lingkungan sosial yang positif dapat memberikan dukungan dan sumber daya yang penting untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Keluarga dan teman dapat menawarkan bantuan keuangan, nasihat, dan dukungan moral. Komunitas dapat memberikan akses ke pelanggan, pemasok, dan bisnis lainnya.

Lingkungan sosial yang negatif dapat menjadi penghalang bagi berwirausaha. Keluarga dan teman-teman mungkin tidak memahami atau mendukung keputusan pengusaha untuk memulai usaha. Masyarakat mungkin tidak memiliki sumber daya atau infrastruktur yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan bisnis.

2. Faktor Pasar

Setiap perusahaan perlu selalu memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor seperti ukuran pasar, tingkat pertumbuhan, tahap perkembangan, trend dalam sistem distribusi, pola perilaku pembeli, permintaan musiman, segmen pasar yang ada saat ini atau yang dapat dikembangkan lagi, dan peluang-peluang yang belum terpenuhi. Sebagaimana

yang disampaikan oleh Bapak Khairudin sebagai pemilik usaha laundry di Kelurahan Rawasari kecamatan alam barajo sebagai berikut:

Kalau menurut saya faktor yang menyebabkan persaingan itu ya perkembangan saat ini Ya baik dari jumlah masyarakat yang tinggal di kecamatan alam barajo terus juga banyaknya perumahan yang di sekitaran sini juga banyak juga orang yang mengambil perumahan di sini dari mana-mana kan Mahasiswa juga makin banyak datang ke Jambi Jadi mereka tidak memiliki kebiasaan untuk mencuci barangkali dan sibuk Nah jadi mereka lebih memilih untuk di laundry kan⁶⁰

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa perkembangan saat ini dari kepadatan jumlah penduduk yang datang di kecamatan alam barajo menjadi salah satu faktor penyebab terjadinya persaingan yang ada di laundry tersebut persaingan ini terjadi di mana Kalau usaha laundry itu sendiri menjadi peluang bagi masyarakat setempat untuk menjalankan usaha tersebut agar dapat Merauke keuntungan dengan jumlah perkembangan masyarakat yang ada di kecamatan Alam Barajo. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Abdullah selaku pegawai Kecamatan Karang Barat itu sebagai berikut

Saya melihatnya seperti ini usaha laundry itu kan usaha pribadi Jadi mereka itu hanya kita data saja tentang Berapa jumlah yang ada di kecamatan alam barajo yang terdata hari ini ada 19 usaha laundry yang kita data sebetulnya banyak yang belum sempat terdaftar kan cuman yang sudah terdata itu 19 Jadi mereka itu sudah mengantongi izin IMB dari usaha yang mereka jalankan jadi untuk masalah persaingan itu kan terjadi biasanya karena banyaknya masyarakat yang sudah mulai berdatangan ke Kecamatan alam barajo dan juga masyarakat sudah mulai tidak mau ribet dan mereka lebih memilih memberikan pakaian⁶¹

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya perkembangan kepadatan penduduk masyarakat dan mahasiswa yang datang ke Kecamatan alam barajo menjadi pemicu utama Dalam persaingan yang ada di kecamatan lambarajo khususnya pada usaha laundry usaha laundry yang di jalankan semuanya tergantung dari berapa banyak masyarakatnya ingin mencucikan pakaiannya jadi usaha laundry tersebut semakin banyak usaha laundry itu mendapat pesanan tentu akan mendapatkan semakin banyak pula keuntungan bagi si pelaku usaha artinya kebiasaan yang ada saat ini dalam menjaga persahabatan itu disebabkan karena kepadatan penduduk yang ada di kecamatan alam barajo

3. Faktor Analisis Kemampuan Internal

Setiap perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahan dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi, sumber daya finansial, kemampuan pemanufakturan, kekuatan persaingan bisnis dan basis pelanggan yang dimiliki. sebagaimana yang disampaikan oleh Hazia selaku karyawan di perusahaan laundry Kelurahan Rawasari Kecamatan alam barajo sebagai berikut

Jadi kalau ditanya faktor yang menyebabkan terjadinya persaingan itu kalau menurut saya ya tergantung dari orang yang menjalankan usahanya kalau usaha yang dijalankan itu sesuai dengan keinginan masyarakat tentu ya akan bersaing dengan usaha yang lain tapi kalau usaha yang dijalankan atau digarap itu tidak sesuai dengan keinginan masyarakat gimana mau bersaing dengan usaha yang lain kan jadi usaha yang baik itu ya harus sesuai dengan keinginan masyarakat⁶²

Pastilah wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya dalam menjalankan usaha itu adalah bagaimana kemampuan dari pemilik usaha dalam menjalankannya tentunya usaha yang dijalankan dengan baik perencanaan yang baik kinerja yang baik kualitas yang baik sesuai harga dan kualitas yang diberikan tentu akan menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat dalam menggunakan jasa laundry yang ada di kecamatan Alam Barajo. Sebagaimana yang disampaikan Ibu Asias selaku pemilik usaha laundry di kecamatan alam barajo sebagai berikut.

Kami mengutamakan kualitas daripada kecepatannya jadi kualitas itu memang harus ditentukan secara baik baru kita maksimalkan dalam waktu pengerjaannya Jadi kalau kualitasnya itu sudah kita pastikan saya dengan baik tentu waktu dalam pengerjaannya itu ya disesuaikan saja jadi artinya dalam mengerjakan jangan sampai membuat kecewa masyarakat yang menggunakan jasa kita⁶³

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya dalam menyelesaikan dan dalam menjalankan usaha laundry itu sendiri yang harus diprioritaskan itu adalah bagaimana kualitas dan harga yang diberikan itu sesuai dengan harapan masyarakat dengan begitu masyarakat tidak lagi mencari tempat yang lain karena sudah merasa nyaman dengan kualitas tenaga yang diberikan dari pihak laundry itu sendiri

4. Faktor Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen perlu dipantau dan dianalisis karena hal ini sangat bermanfaat bagi pengembangan produk, desain produk, penetapan harga, pemilihan saluran distribusi dan penentuan strategi promosi. Analisis perilaku konsumen dapat dilakukan dengan penelitian (riset pasar), baik melalui observasi maupun metode survai. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Asiah selaku pemilik usaha laundry di kecamatan alam Barat itu sebagai berikut

Persaingan terjadi karena perilaku konsumen yang memang banyak menginginkan penggunaan jasa laundry di kecamatan alam barajo jadi kalau konsumen itu sudah memilih tempat yang dirasa dia nyaman sesuai dengan keperluan dia tentu pasti akan menggunakan jasa tersebut Tapi kalau dia belum pernah merasakan manfaatnya tentu konsumen ya tidak tahu juga tentang kualitas yang diberikan dari pelaku usaha sendiri jadi perilaku konsumen itu menjadi faktor penyebab terjadinya Persaingan di antara pengusaha laundry karena perilaku konsumen yang tinggi tentu pelaku usaha juga mencari cara yang terbaik dalam menjaga kualitas sehingga masyarakat akan menggunakan jasa mereka⁶⁴

Hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwasanya perilaku konsumen adalah salah satu penyebab terjadinya Persaingan di kecamatan alam barajo khususnya dalam usaha laundry karena semakin tinggi Konsumen dalam menggunakan jasa laundry tentu akan menjadi peluang bisnis bagi pelaku usaha laundry dan tentunya mereka akan bersaing dari sisi kualitas harga dan juga waktu dalam penyelesaiannya bisa dirasakan baik bagi masyarakat yang menggunakan jasa laundry tersebut.

KESIMPULAN

1. Persaingan usaha laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi, pemilihan pasar, dimana kalangan pelajar mahasiswa dan pekerja yang menjadi tujuan pasar dari usaha laundry, perencanaan produk, dimana produk yang ditawarkan dari mulai express hingga biasa, penetapan harga dimana harga disesuaikan dengan permintaan consume dan sistem distribusi, dimana dengan menawarkan jasa antar jemput pakaian.
2. Faktor yang menyebabkan tingkat persaingan usaha laundry di Kelurahan Rawasari Kecamatan Alam Barajo Kota Jambi, faktor lingkungan, dimana banyaknya konsumen yang menggunakan jasa laundry, faktor pasar, dimana meningkatnya pelajar dan mahasiswa menjadi maraknya usaha laundry, faktor analisis kemampuan internal, dimana kualitas kerja yang diutamakan oleh pemilik laundry, dan faktor perilaku konsumen yang ingin cepat dengan kualitas baik, sehingga usaha laundry bersaing untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran

Departemen Agama RI, Al- Qur'an Tafwid dan Tejemahan, Jakarta: Magfirah Pustaka, 2021.

Buku

- Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV. Harfa Creative 2023.
- Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Ali Hasan, *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*, cetakan 1, Yogyakarta: CAPS, 2020.
- Arie Susanto, *Hukum Persaingan Usaha*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2017.
- Boyd, et. al, *Manajemen Persaingan bisnis; Suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global*, Jakarta: Erlangga, 2017.
- Dimas Hendika, Tinjauan terhadap buku *Administrasi Bisnis*, Vol . 29, No.1, Desember 2018.
- Hermansyah, *Pokok-Pokok Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta: Kecana, 2018.
- Hermawan Kartajaya, "Perjalanan Pemikiran Konsep Pemasaran" Cet II;[t.t.]: Erlangga, 2018.
- Hurriyati Bauran pemasaran dan loyalitas konsumen. Bandung: Alfabeta, 2019. Kotler dan Keller, *Manajemen Persaingan bisnis*, Edisi 12, Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2018.
- Kotler dan Amstrong, *Prinsip-prinsip Persaingan bisnis*. Jilid 1 dan 2. Edisi 12, (Jakarta: Erlangga, 2018.
- Kotler dan Keller, *Manajemen Persaingan bisnis*, Edisi 12, Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2019.
- Nirwana. *Prinip-Prinsip Pemasaran Jasa*. Malang: Penerbit Dioma, 2019.
- Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Persaingan bisnis Konsumen Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2019.
- Rokhamah, *Metode Penelitian Kualitatif Teori, Metode Dan Praktik*, Jakarta: Widina Media Utama, 2024.
- Rudianto, *Akuntansi Manajemen*, Jakarta: Erlangga, 2013.
- Senjaya et al, *Manajemen Persaingan bisnis dan Persaingan bisnis Jasa*. Bandung: CV Alfabeta, 2019.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV Alfabet 2021.
- Sukanda Husein, *Penegakan Hukum Lingkungan Indonesia*, Sinar Grafika, Pekanbaru, 2018.
- Sukirman, *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Pengantar*, Sulawesi: Aksara Timur, 2021.
- Tjiptono, Fandy dkk. *Persaingan bisnis Strategik*. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta, 2018.
- Zuchri Abdussamad, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: CV. syakir Media Press, 2021.

Jurnal

- Andi Sawe Riesso, Nurlaila Syarfiah Asfo, and Suharto. "Analisis Stategi Pemasaran Jasa Menghadapi Pesaing Terhadap Usaha Laundry (QNC Laundry Toddopuli)." *Journal of Economic Education and Entrepreneurship Studies* 3, no. 2 (2022): 437–46. <https://doi.org/10.26858/je3s.v3i2.117>.
- Bahri, Rahayu, and Hj. Naharia Hj. Naharia. "Pengembangan Usaha Jasa Laundry Dalam Meningkatkan Pendapatan Marginal Rumah Tangga Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Watampone (Studi Pada Octa Laundry)." *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah* 1, no. 2 (2019): 180–201. <https://doi.org/10.30863/al-tsarwah.v1i2.263>.
- Ekasari Lieharyani Lokmansyah, Rika Harini. "Kajian Usaha Laundry Di Dusun Pogung Kidul Desa Sinduadi Kecamatan Mlati." *Jurnal Bumi Indonesia* 15, no. 1 (2016): 165–75.
- Kusumawardhani, Devi. "USAHA LAUNDRY DI KELURAHAN PONDOK GEDE KECAMATAN JATIWARINGIN KOTA JAKARTA TIMUR" 4, no. 1 (2024): 23–44.
- Sudiartini, Ni Wayan Ari, Anak Agung Elik Astari, Ni Putu Andini Desiyanti Laksmi, and Ni Luh Putu Damayanti. "Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Sari Merta Laundry DI Desa Guwang Kecamatan Sukawati." *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Akuntansi* 6, no. 2 (2021): 116–42. <https://doi.org/10.30736/jpensi.v6i2.653>.
- Sunarmi, Sunarmi, Yenny Marthalena, Tika Putri Utami, Milan Juliyana, Prodi Akuntansi, Fakultas Sosial, Dan Bisnis, and Universitas Aisyah Pringsewu. "Pendampingan Manajemen Usaha Laundry Berbasis Teknologi (Technology-Based Laundry Business Management

Assistance)” 1, no. 1 (2023): 73–80. <https://doi.org/10.35912/jamu.v1i2.1760>.
Zulkarnain, Rizal, and Achmad Rifai. “Memperkuat Kinerja Pemasaran Usaha Laundry Dengan Keunggulan Bersaing Sebagai Intervening.” *Jurnal Manajemen Dan Retail* 1, no. 02 (2021): 85–102. <https://doi.org/10.47080/jumerita.v1i02.1575>.