

ANALISIS PENDAPATAN USAHA LAUNDRY DI KECAMATAN TAMPAN PEKANBARU

Tri Sari, Yesi, 2012, Analisis Pendapatan Usaha Laundry Di Kecamatan Tampan Pekanbaru, Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan PIPS FKIP Universitas Riau, Pembimbing I: Dr. Caska, M.Si, Pembimbing II: Drs. Gani Haryana, M.Pd, M.Si.

ABSTRACT

Laundry business that is now as binatu has been so populer this recent days and has a wide market segment and a fantastic profit. The purpose of the research is that to know how much the average income, BEP and also waht group of people that act as the customer of the laundry business in Kecamatan Tampan Pekanbaru. This research has been done started on june 2012 until august 2012 in Kecamatan Tampan Pekanbaru. The population in this research is that all of the laundry enterpreneurs in Kecamatan Tampan Pekanbaru which lonsists of 25 units laundry business. The technique used to collect the data in this reseacrh is that by distributing the questionnaire paper and doing interview to the owners of laundry business. Based on the research result we can take conducion : (1). the avarge income of laundry business is about Rp. 3.763.800,00 every month. (2). the profit of laundry business is about Rp. 1.640.640,00 every month. (3). BEP that is determined by laundry business in order does not get loss is that about 166 Kg clothes everyday with marketing is about Rp. 1.619,00/Kg. (4).The highest group of people who act as customer is the group of university students which live in rooming hause rental in the area of Kecamatan Tampan Pekanbaru and same of the customers are the local people in Kecamatan Tampan Pekanbaru.

Keywords: Income , Profit, BEP, Highest Customer

ABSTRAK

Bisnis laundry yang dahulu dikenal dengan sebutan binatu saat ini semakin populer dan mempunyai pangsa pasar yang luas serta keuntungan yang cukup menggiurkan. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk megetahui berapa besar rata-rata pendapatan, laba, BEP serta dari kalangan mana sajakah pelanggan usaha Laundry Di Kecamatan Tampan. Penelitan ini mulai dilakukan pada bulan Juni 2012 sampai dengan bulan Agustus pada tahun yang sama di Kecamatan Tampan Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah para pengusaha laundry di Kecamatan Tampan Pekanbaru. Adapun sampel dalam penelitian ini adalah seluruh usaha laundry di Kecamatan Tampan Pekanbaru yang berjumlah berjumlah 25 unit usaha laundry. Teknik pengambilan data dilakukan dengan cara penyebaran angket dan wawancara langsung kepada pemilik usaha laundry. Dari hasil penelitian ini maka dapat disimpulkan : (1). Rata-rata pendaptan usaha laundry mencapai Rp. 3.763.800,00 per bulan. (2). Laba yang diterima usaha laundry mencapai Rp. 1.640.640,00 per bulan. (3). BEP yang ditetapkan usaha laundry agar tidak mengalami kerugian adalah sebesar 166 kg pakaian setiap hari nya dengan tarif penjualan Rp 1.619,00/kg. (4). Pelanggan terbesar usaha laundry berasal dari kalangan mahasiswa atau anak kost yang tinggal di Kecamatan Tampan dan sebagian kecilnya pelanggan laundry berasal dari penduduk setempat atau masyarakat di Kecamatan Tampan.

Kata kunci : Pendapatan, Laba, BEP, Pelanggan Terbesar

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi di Indonesia adalah prioritas utama yang harus ditingkatkan. Sebab dengan adanya ekonomi yang maju akan mempercepat pembangunan di segala bidang. Sasaran pembangunan pada hakekatnya adalah peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakat. Salah satu wujud peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran dapat diamati dari tingkat pendapatan masyarakat yang pada akhirnya dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Untuk memenuhi kebutuhan hidup tentunya diperlukan pendapatan yang bisa dibelanjakan. Pendapatan ini bisa berupa uang atau barang. Pada dasarnya pendapatan dapat dilihat dari ruang lingkup yang luas dan sempit. Dalam ruang lingkup yang luas dikenal dengan pendapatan nasional sedangkan dalam ruang lingkup yang sempit dikenal dengan pendapatan pribadi.

Di samping bekerja pada orang lain atau perusahaan dengan menerima gaji atau upah, banyak pula orang bekerja secara mandiri yang tidak tergantung pada perusahaan dan orang lain. Orang yang bekerja secara mandiri menerima semua unsur pendapatan untuk dirinya sendiri, termasuk gaji, sewa, bunga dan bahkan laba. Sebagaimana dengan manusia yang selalu berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya dengan melakukan berbagai pengorbanan, demikian juga halnya dengan pendapatan yang diperoleh terlebih dahulu harus memberikan pengorbanan yang sesuai dengan hasil yang diterapkan. Dengan berbagai macam usaha yang dilakukan oleh masyarakat tentu tujuannya adalah untuk mendapatkan hasil atau pendapatan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Bisnis *laundry* adalah bisnis jasa kepercayaan, untuk memperoleh kepercayaan konsumen dibutuhkan kualitas hasil kerja yang handal, teruji dan terukur. Perubahan gaya hidup dan pola berfikir masyarakat ikut menyokong tumbuhnya bisnis *laundry* ini. Yang pasti peluang pasarnya masih sangat besar untuk diperebutkan (Spriyadi, 2009:17).

Haryo Bagus Handoko (2009:1) mengemukakan bahwa aktivitas dan kesibukan kerja yang banyak dijumpai di wilayah perkotaan sering kali menyebabkan para warga kota yang umumnya berprofesi sebagai karyawan atau pegawai maupun pelajar yang tinggal ditempat *kost* sering tidak punya cukup waktu untuk melakukan aktivitas harian seperti memasak atau mencuci. Saat pulang kerja atau pulang kuliah, sering kali tubuh sudah terlalu lelah untuk mencuci pakaian kotor.

Masa liburan akhir pekan pun dinilai lebih layak digunakan untuk bersantai bersama keluarga dari pada untuk mencuci pakaian kotor. Dengan alasan kepraktisan serta biaya yang dipandang cukup murah, keberadaan jasa *laundry* semakin banyak dijumpai. Masing-masing menawarkan keunggulan demi menarik lebih pelanggan, seperti layanan ambil antar. Dari waktu ke waktu semakin banyak alternatif pilihan yang ditawarkan demi menarik pangsa pasar yang lebih luas. Para warga kota sering kali lebih memilih jalan yang lebih praktis yaitu mengandalkan jasa *laundry* untuk menggantikan kegiatan mencuci pakaian. Mereka inilah pasar yang sangat potensial untuk dibidik dalam bisnis *laundry*.

METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan di Kecamatan Tampan kota Pekanbaru. Peneliti mulai melakukan penelitian di lokasi tersebut pada bulan Juni 2012 sampai dengan bulan Agustus pada tahun yang sama.

Data primer data yang diperoleh langsung dari responden yang merupakan objek penelitian atau langsung dari responden usaha *laundry* baik pemilik atau karyawan. Data ini berupa umur, tingkat pendidikan, pendapatan dan pengeluaran keluarga responden. Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan pengambilan data atau informasi yang diperoleh penulis dari objek penelitian yaitu berupa data-data pendukung berupa data nama, alamat dan gambaran umum daerah penelitian.

Teknik pengambilan data dilakukan dengan dua cara yaitu yang pertama angket atau questioner, yaitu berupa pertanyaan yang di sajikan kepada responden untuk memperoleh data usaha *laundry*. Kedua adalah teknik wawancara, yaitu berupa pertanyaan langsung peneliti kepada pengusaha *laundry* untuk mendapatkan informasi tentang usaha *laundry*.

Data yang diperoleh dari responden dikumpulkan dan selanjut nya ditabulasikan secara sistematis dan kemudian di sajikan dalam bentuk tabel. Teknik analisis yang digunakan untuk memperoleh pendapatan usaha dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Teknik analisis statistik
 1. Menghitung rata-rata pendapatan usaha *laundry*. Menurut Sudjana (2005:67) menghitung rata-rata dapat menggunakan rumus:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}$$

dimana :

\bar{x} = Rata-rata pendapatan perusahaan *laundry*

$\sum x_i$ = Total rata-rata pendapatan usaha *laundry*

n = Jumlah usaha *laundry*

- b. Teknik analisis non statistik
 1. Menghitung besar laba dari pendapatan usaha *laundry*. Menurut Bagus Haryo Handoko (2009:112) menghitung laba dapat digunakan rumus :
Keuntungan = Total penerimaan – Total biaya operasional
 2. Menghitung besar analisis titik impas atau *break event point* (BEP). Menurut Murti Sumarni dan John Soeprihanto (2005 : 285) menghitung besar BEP dapat digunakan rumus:

$$BEP = FC : (P-VC)$$

keterangan :

FC = Fixed Cost (Biaya tetap)

P = Price (Harga Jual)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Usaha *Laundry*

Pengelolaan usaha *laundry* diolah langsung oleh pemiliknya sebagai mana dengan usaha perorangan lainnya. Dari hasil pengamatan di lapangan semua pemilik usaha *laundry* langsung terlibat dalam pengelolaan usaha *laundry* dan dibantu dengan beberapa karyawan untuk menjalankan usahanya.

Dalam pengelolaan usaha *laundry* para pemilik usaha *laundry* bersaing dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, harga dan fasilitas lain untuk menarik konsumen. Dalam menjalankan usahanya para pemilik usaha *laundry* menawarkan berbagai macam keunggulan untuk menarik konsumen misalnya dengan menyediakan jasa jemput antar gratis, *melaundry* sehari bisa selesai serta mencuci bersih dan wangi, hal ini dilakukan pemilik usaha untuk menarik lebih banyak perhatian para konsumen.

Dari data yang diperoleh sebagian besar pelanggan usaha *laundry* ini adalah mahasiswa dan sebagian kecilnya dari kalangan PNS atau penduduk setempat, hal ini dikarenakan di Kecamatan Tampan lebih banyak terdapat mahasiswa selain itu juga dikarenakan kesibukan mahasiswa yang menghabiskan banyak waktu untuk di kampus.

Keunggulan-keunggulan yang ditawarkan usaha *laundry* Di Kecamatan Tampan Pekanbaru di antaranya mencuci bersih dan wangi sebanyak 12 usaha atau 48% dari seluruh usaha *laundry*. Kemudian keunggulan mencuci bersih, cepat dan wangi sebanyak 10 usaha atau 40% dan keunggulan dalam antar penjemputan pakaian kealamat sebanyak 2 usaha atau 8% serta keunggulan mengganti pakaian pelanggan yang hilang karena kelalaian pengusaha *laundry* sebanyak 1 usaha atau 4%. Dari uraian di atas keunggulan yang banyak ditawarkan usaha *laundry* adalah keunggulan mencuci bersih dan wangi. Umur adalah salah satu faktor yang mendorong suatu kegiatan usaha, karena tingkat umur dapat mempengaruhi produktifitas serta pengambilan satu keputusan dalam mengembangkan usaha. Kriteria umur pengusaha *laundry* yang berkisar antara 19-28 tahun sebanyak 13 orang atau 52%, kemudian yang berumur 29-38 tahun sebanyak 11 orang atau 44%, dan yang berumur 39-45 tahun sebanyak 1 orang atau 4%. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pengusaha *laundry* terbanyak adalah mereka yang berumur 19-28 tahun, sedangkan yang paling sedikit adalah berumur 39-45 tahun sebanyak 1 orang atau 4%. Sebagian besar tingkat pendidikan pengusaha *laundry* yang sebagian besar berpendidikan SMA/Sederajat sebanyak 23 orang atau 92% dari semua seluruh pengusaha *laundry* di Kecamatan Tampan, kemudian perguruan tinggi hanya 2 orang atau sebesar 8%.

Pada umumnya dalam rumah tangga bagian mencuci pakaian kebanyakan dilakukan oleh istri atau oleh wanita. Tetapi lain halnya dengan usaha *laundry*, usaha *laundry* bisa dijalankan oleh wanita ataupun pria. Namun pada usaha *laundry* lebih banyak dijalankan oleh Laki-laki yaitu sebanyak 17 orang atau 68% dan usaha *laundry* yang dijalankan oleh perempuan sebanyak 8 orang atau 32%. Hal ini berarti usaha *laundry* di Kecamatan Tampan Pekanbaru lebih banyak dijalankan oleh Laki-laki dibandingkan dengan Perempuan.

Biaya

Di antara biaya-biaya yang dikeluarkan setiap bulannya oleh usaha *laundry* tersebut dapat digolongkan ke dalam dua golongan yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap setiap periodenya. Dalam hal ini meliputi sewa tempat usaha dan biaya karyawan.

Selain biaya tetap ada juga biaya variabel. Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional sejalan dengan perubahan volume usahanya. Biaya ini meliputi biaya bahan baku deterjen, biaya bahan baku pewangi dan biaya listrik. Biaya perbulan usaha *laundry* berkisar dari Rp. 1.000.000,00 - Rp.1.500.000,00 sebanyak 4 orang atau sebesar 16%, usaha *laundry* dengan biaya perbulan sebesar Rp.1.550.000,00 – Rp. 2.100.000,00 sebanyak 6 orang atau sebesar 24%, dan usaha *laundry* dengan biaya perbulan Rp.2.150.000,00 – Rp. 3.500.000,00 sebanyak 15 orang atau sebesar 60%.

Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha *laundry* lebih banyak mengeluarkan biaya di atas Rp.2.000.000,00 perbulannya, sebagian kecil pengusaha yang mengeluarkan biaya diatas Rp.1000.000,00 ini mereka jarang yang menggunakan tenaga kerja melainkan hanya bekerja di bantu istri atau suami mereka sendiri, dan sebagian besar dari mereka memilih untuk menggunakan tenaga kerja atau mempekerjakan orang lain.

Pendapatan

pendapatan adalah balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga, sektor perusahaan yang dapat berupa gaji dan upah, sewa, bunga, serta keuntungan (profit).

Pendapatan merupakan salah satu tujuan didirikannya suatu usaha. Dengan adanya pendapatan itu berarti sebuah usaha masih berjalan dan layak untuk dipertahankan walaupun sebenarnya masih ada beberapa hal yang masih harus dipertimbangkan untuk melanjutkan sebuah usaha. Dengan mengetahui pendapatan maka dapat diketahui apakah usaha tersebut mengalami keuntungan atau kerugian. Begitu juga halnya dengan usaha *laundry*, tujuan utama usaha *laundry* itu sendiri adalah untuk mendapatkan hasil dari berusaha *laundry* tersebut.

Pendapatan usaha *laundry* dapat dihitung dengan cara mencari selisih antara pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan usaha *laundry* disetiap bulannya. Pendapatan usaha *laundry* dapat dilihat dari tabel 1.

Jumlah rata-rata biaya adalah jumlah rata-rata biaya tetap dan biaya variabel setiap bulannya. Selanjutnya untuk menentukan besar pendapatan usaha *laundry* diperoleh dari penjualan dikurangi dengan rata-rata jumlah biaya perbulan.

Tabel 1. Rata-rata pendapatan usaha laundry perbulan

No.	Nama laundry	Jumlah Rata-Rata		Laba pendapatan (Rp)
		Pendapatan (Rp)	Biaya (Rp)	
1	Kuantan laundry	4.500.000	3.049.900	1.450.100
2	Mr.kals	3.250.000	2.507.900	742.100
3	Lala laundry	4.100.000	2.557.350	1.542.650
4	Super dry luandry	4.000.000	2.261.900	1.738.100
5	Orange laundry	4.000.000	1.919.800	2.080.200
6	Rafi laundry	3.000.000	1.609.950	1.390.050
7	Family fress laundry	3.500.000	2.164.900	1.335.100
8	Dr.laundry	4.500.000	2.019.900	2.480.100
9	Arika laundry	3.150.000	2.577.350	1.572.650
10	Star laundry	4.000.000	2.257.900	1.742.100
11	Efji laundry	3.500.000	2.179.750	1.320.250
12	Laundry mr.kall's	3.500.000	3.214.900	285.100
13	Latina laundry	4.000.000	2.712.350	1.287.650
14	Bahagia laundry	3.500.000	1.227.350	2.272.650
15	Fantastik laundry	4.500.000	1.969.900	2.530.100
16	Buble laundry	3.000.000	2.319.900	680.100
17	I.M.R laundry	3.500.000	2.149.800	1.350.200
18	Seqeh laundry	4.500.000	1.149.800	3.350.200
19	Adeng laundry	3.000.000	1.819.900	1.180.100
20	Jasmin laundry	3.150.000	1.764.800	1.385.200
21	Kg laundry	3.250.000	1.789.850	1.460.150
22	Wing's laundry	3.645.000	2.907.800	737.200
23	SHS laundry	5.000.000	1.564.900	3.435.100
24	Makde laundry	3.900.000	2.123.900	1.776.100
25	Riski laundry	4.150.000	1.257.350	2.892.650
JUMLAH		Rp. 94.095.000	53.129.000	Rp. 40.966.000

Untuk menghitung rata-rata pendapatan dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$X = \frac{\sum x_i}{n}$$

$$X = \frac{\text{Rp. 94.095.000,-}}{25}$$

$$25$$

$$X = \text{Rp. 3.763.800,-}$$

dimana :

x = Rata-rata pendapatan perusahaan laundry

$\sum x_i$ = Total pendapatan usaha laundry

n = Jumlah usaha laundry

Pada perhitungan di atas, total pendapatan seluruh usaha *laundry* di Kecamatan Tampan perbulan adalah sebesar Rp. 94.095.000,00 atau dengan rata-rata sebesar Rp. Rp.3.763.800,00 perbulan per usaha *laundry* di Kecamatan Tampan. Pendapatan ini adalah pendapatan usaha *laundry* dalam kapasitas normal.

Laba Yang Diperoleh Usaha Laundry

Laba bersih dapat dihitung dengan mengurangi total penerimaan atau pendapatan usaha *laundry* dengan total biaya-biaya operasional.

Pendapatan adalah sejumlah hasil yang diterima usaha dari penjualan yang dilakukan oleh usaha *laundry* tersebut. Biaya operasional pada usaha laundry tersebut terdiri dari ; 1). Biaya tetap yaitu biaya yang jumlahnya tetap setiap periodenya, dalam hal ini biaya tetap meliputi biaya tempat usaha dan dan biaya karyawan. 2). Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proposional sejalan dengan perubahan volume usaha nya, biaya ini meliputi biaya bahan baku deterjen, biaya bahan baku pewangi, dan biaya listrik. Berikut perhitungan laba pada usaha *laundry*

Perhitungan laba bersih usaha *laundry* di Kecamatan Tampan

Pendapatan		94.095.000
Biaya tetap	27.980.000	
Biaya variabel	25.149.000	
Jumlah		53.129.000
Total		40.966.000
Rata-rata laba		1.638.640

Dari tabel di atas dapat dilihat laba yang diperoleh usaha *laundry* di setiap bulan nya adalah sebesar Rp. 40.966.000,00/bulan, dengan rata-rata 1.638.640,00/bulan. Rata-rata laba usaha laundry diketahui dengan cara membagikan jumlah keseluruhan laba dengan jumlah seluruh laundry di Kecamatan Tampan kota Pekanbaru.

Perhitungan BEP Pada Usaha Laundry Di Kecamatan Tampan

BEP atau *break even point* adalah suatu analisis data untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan.

Untuk menghitung BEP dapat dicari dengan cara:

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{27.980.000}{4.980 - 25.149.000} \\ &= 4.980 - 2.831 \\ &= 2.149\text{kg} \end{aligned}$$

keterangan :

FC = Fixed Cost (Biaya tetap)
P = Price (Harga Jual)
VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

Artinya tarif jasa minimal yang harus ditetapkan untuk tiap kilogram jasa cuci pakaian hendaknya tidak kurang dari Rp. 2.149/kg. Jika usaha laundry di Kecamatan Tampan menetapkan tarif cuci sebesar Rp. 2.149/kg maka usaha *laundry* tidak akan mengalami keuntungan atau kerugian, untuk mendapatkan keuntungan maka usaha *laundry* di Kecamatan Tampan harus menetapkan tarif di atas nilai BEP, yaitu Rp. 2.149/kg.

Jadi target pencucian pakaian per hari agar tercapai BEP dapat ditentukan dengan membagikan harga tarif jual dengan jumlah hari kerja usaha *laundry*.

Harga jual : Jumlah hari kerja
4.980kg/bulan : 30 hari = 166kg/hari

Artinya agar usaha *laundry* di Kecamatan Tampan tidak mengalami kerugian, dalam sehari usaha *laundry* di Kecamatan Tampan harus menyelesaikan 166 kg cucian milik konsumen dengan biaya tarif yang dikenakan tidak kurang dari Rp.2.149/kg atau diatas nilai BEP.

Sebuah usaha didirikan karena sebelumnya para pengusaha melihat pangsa pasar yang menjanjikan untuk berusaha. Begitu juga dengan usaha *laundry*, usaha *laundry* didirikan karena banyaknya para konsumen yang memerlukan usaha *laundry* untuk mempermudah masalah pekerjaan rumah tangga di sela-sela waktu kerja atau kuliah yang sangat padat.

Berikut tabel 3. penjelasan pelanggan terbesar usaha *laundry* di Kecamatan Tampan Pekanbaru.

Pelanggan terbesar usaha laundry

No.	Jenis pelanggan	Jumlah	persentase
1.	Kalangan masyarakat biasa/ bukan mahasiswa	5	20
2.	Mahasiswa	20	80
JUMLAH		25	100

Dari tabel 4 diatas dapat dilihat bahwa pelanggan terbesar usaha *laundry* adalah dari kalangan mahasiswa sebanyak 20 orang atau sebesar 80% *laundry* yang berarti pelanggannya adalah mahasiswa, kemudian 5 orang atau sebesar 20% pelanggan *laundry* berasal dari kalangan PNS atau masyarakat yang bukan dari kalangan mahasiswa.

Jadi pelanggan terbesar usaha *laundry* di Kecamatan Tampan Pekanbaru adalah mahasiswa. Sebagian besar *laundry* memang mengakui bahwa target pangsa pasar mereka adalah para mahasiswa yang bermukim di Kecamatan Tampan Pekanbaru.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Rata-rata pendapatan usaha *laundry* mencapai Rp. 3.763.800,00 per bulan.
2. Laba yang diterima usaha *laundry* mencapai Rp.1.638.640,00 per bulan.
3. BEP yang ditetapkan usaha *laundry* agar tidak mengalami kerugian adalah sebesar 166 kg pakaian setiap hari nya dengan tarif penjualan diatas Rp 2.149,00/kg.
4. Pelanggan terbesar usaha *laundry* berasal dari kalangan mahasiswa atau anak kost yang tinggal di Kecamatan Tampan dan sebagian kecilnya pelanggan *laundry* berasal dari penduduk setempat atau masyarakat di Kecamatan Tampan.

Saran

1. Perlunya perbaikan dalam administrasi dan keuangan usaha , sehingga lebih sistematis dalam penyelenggaraan administrasi dan keuangan usaha. Pendapatan usaha yang tidak merata sehingga perlu memperhatikan tempat atau lokasi usaha yang lebih strategis.
2. Untuk meningkatkan pendapatan, para pengusaha *laundry* bisa memperluas atau membuka cabang baru ditempat yang lebih sedikit saingan untuk memperluas usaha dan menarik konsumen dengan keunggulan yang ditawarkan.
3. Untuk memperoleh jumlah BEP agar tidak mengalami kerugian sebaiknya para pengusaha *laundry* harus rajin mempromosikan usahanya, bisa dengan cara menawarkan sistem jemput antar, menawarkan sistem promosi menggunakan diskon, bisa dengan menawarkan kepada konsumen gratis 1 kali cuci setelah beberapa kali menggunakan usaha *laundry* yang dimiliki, atau dengan alternatif lain memberikan bonus payung, topi, atau baju yang berlabelkan logo dan alamat usaha laundry yang dimiliki bagi para konsumen yang telah mengumpulkan nota pembayaran biaya *laundry* dengan nilai yang ditentukan pengusaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Handoko, Haryo Bagus, (2009), *Sukses Wirausaha Laundry di Rumah*, PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- Supriadyadi, Slamet, (2009), *Peluang Usaha dan Solusinya Pengusaha*, PT.Indo Dunia Usaha: Jakarta.
- Namara, Erick, (2007), *101 Peluang Bisnis Sampingan Bagi Karyawan*, Medpress: yog Jakarta.
- Murti Sumarni dan John Soeprihanto, (2005), *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)*, Liberty, Yogyakarta.
- Sudjana, (2005), *Metoda Statistika*, PT Tarsito: Bandung.

<http://jurnal-sdm.blogspot.com/2011/05/analisis-break-event-point-break-even.html>