

Analisa Pengaruh Teknologi dan Lingkungan Terhadap Pemasaran Dalam Usaha Jasa Laundry AnanAbyan

Isni Yanuarti P¹, Ardhany Kusumawati², Nova Kusumaningtyas³

Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa
Surakarta

Jl. Ki Mangun Sarkoro N0.20 Nusukan Banjarsari Surakarta, Kode Pos 57135

HP. 08895538055

E-mail: tasyaisni204@gmail.com

Abstrak

Usaha Laundry AnanAbyan merupakan usaha yang bergerak di bidang jasa. Usaha ini didirikan karena mempunyai peluang yang besar. Peluang tersebut merupakan dimana usaha ini didirikan karena zaman yang semakin canggih, modern, dan serba praktis. Usaha jasa Laundry AnanAbyan ini mempunyai lingkungan yang cukup strategis, karena berada di kawasan yang berada di pusat kota.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh manajemen pemasaran terhadap usaha jasa Laundry AnanAbyan, untuk mengetahui pengaruh teknologi terhadap pemasaran usaha jasa Laundry AnanAbyan, dan untuk mengetahui pengaruh lingkungan terhadap pemasaran usaha jasa Laundry AnanAbyan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi dan wawancara kepada pemilik Laundry AnanAbyan.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa dalam menjalani persaingan yang ada, pemasaran dalam usaha jasa Laundry AnanAbyan ini sangat dipengaruhi oleh adanya lingkungan dan teknologi yang dimiliki dan ditepati. Strategi pemasaran yang dipengaruhi oleh lingkungan ini dikarenakan dalam pemasaran perlu adanya lingkungan yang strategis, sehingga pemasaran yang dilakukan akan berhasil. Strategi pemasaran dipengaruhi teknologi ini dikarenakan dalam pemasaran perlu adanya teknologi yang sesuai perkembangan zaman sehingga pemasaran yang dilakukan dapat memperluas aktivitas pemasaran.

Kata Kunci: Laundry, Pemasaran, Lingkungan, Teknologi

Abstract

AnanAbyan Laundry Business is a business engaged in the field of services. This business was founded because it has a great opportunity. This opportunity is where this business was founded due to the increasingly sophisticated, modern, and practical age. This AnanaByan Laundry service business has a fairly strategic environment, as it is located in an area located in the center of the city.

The purpose of this study is to determine the influence of marketing efforts on AnanaByan Laundry service business, to determine the influence of technology on the marketing of AnanaByan Laundry service business, and to determine the environmental influence on the marketing of AnanaByan Laundry service

business. The study used a qualitative method, with the technique of collecting data through observation and interviews to the owners of the AnanaByan Laundry. Based on the research results, it can be concluded that in facing existing competition, marketing in the AnanAbyan Laundry service business is greatly influenced by the environment and technology that is owned and adhered to. This marketing strategy is influenced by the environment because in marketing there needs to be a strategic environment, so that the marketing carried out will be successful. This marketing strategy is influenced by technology because in marketing there needs to be technology that is appropriate to current developments so that the marketing carried out can expand marketing activities.

Keywords: Laundry, Marketing, Environment, Technology

1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini, semakin banyak upaya untuk mendorong orang menghasilkan lebih banyak uang. Bahkan anak-anak perempuan dan ibu-ibu yang sudah memiliki anak maupun cucu mampu mendirikan bisnisnya sendiri. Adapun para pekerja yang bekerja hingga malam hari. Situasi inilah yang akan sangat berguna bagi pemilik Ananabyan Laundry saat ini. Tentu saja bisnis ini tidak hanya menyasar para pekerja, melainkan pelajar atau mahasiswa, dan para perantau dari luar kota.

Konsumen biasanya mencuci barang-barang seperti pakaian, bantal sofa, sarung bantal sofa, taplak meja, dll. Usaha Laundry AnanAbyan merupakan usaha laundry yang mengikuti seiring perkembangan zaman, sehingga kami menggunakan peralatan yang sangat fungsional seperti mesin cuci dan pengering. Tidak hanya alat yang sesuai dengan perkembangan zaman, tetapi sistem pemasaran yang pemilik gunakan sesuai dengan trend yang beredar. Usaha ini juga mempunyai keunggulan dibandingkan usaha laundry lainnya yaitu parfum yang konsumen gunakan dibeli di luar kota dan mempunyai wangi yang sudah teruji sehingga wangi akan tahan lama. Perbedaan kondisi cuaca juga menjadi kendala bagi mereka yang ingin mencuci dan menjemur pakaian, terutama saat musim hujan. Oleh karena itu, memanfaatkan peluang besar ini, bisnis laundry AnanAbyan didirikan dan diharapkan dapat berkembang.

Laundry AnanAbyan ini memiliki lingkungan yang cukup terbilang strategis, dikarenakan usaha ini berada di tengah-tengah warga pendatang dari luar kota dan hingga luar negeri, mahasiswa yang merantau dari luar kota dan sibuk dengan kegiatan kuliah, ibu-ibu karir yang sibuk dengan pekerjaan yang mereka lakukan hingga tidak sempat dan lelah untuk mencuci maupun menyetrika pakaian mereka.

Usaha jasa Laundry AnanAbyan ini mempunyai prinsip untuk selalu memberikan layanan laundry yang berkualitas baik dari segi kerapian dan perawatan pakaian, ketepatan efisiensi waktu dalam menyelesaikan laundry milik pelanggan, mengedepankan prinsip ramah tamah dan amanah kepada pelanggan, sehingga pelanggan akan terus kembali di dalam bisnis usaha jasa Laundry AnanAbyan ini

1.2 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh manajemen pemasaran usaha jasa yang dijalankan pada bisnis AnanAbyan Laundry.
2. Untuk mengetahui pengaruh teknologi terhadap pemasaran usaha jasa yang dijalankan pada bisnis AnanAbyan Laundry
3. Untuk mengetahui pengaruh lingkungan terhadap pemasaran usaha jasa yang dijalankan pada bisnis AnanAbyan Laundry

1.3 Perumusan Masalah Penelitian

1. Bagaimana pengaruh manajemen pemasaran terhadap usaha jasa AnanAbyan Laundry?
2. Bagaimana pengaruh teknologi terhadap pemasaran usaha jasa yang dijalankan pada bisnis AnanAbyan Laundry
3. Bagaimana pengaruh lingkungan terhadap pemasaran usaha jasa yang dijalankan pada bisnis AnanAbyan Laundry

2 METODOLOGI

Metode penelitian yang diterapkan adalah Kualitatif dengan melakukan observasi dan wawancara secara langsung pada pemilik usaha bisnis Laundry AnanAbyan. Metode kualitatif adalah metode yang digunakan untuk penelitian yang bersifat mengamati secara mendalam untuk memperoleh hasil data sesuai fakta. Dalam metode ini peneliti lebih berfokus melakukan observasi dan wawancara terhadap pemilik usaha jasa Laundry AnanAbyan. Wawancara pada penelitian ini berfokus pada analisa teknologi dan analisa lingkungan yang mempengaruhi aktivitas pemasaran Laundry AnanAbyan.

2.1 Data dan Sumber Data

Data primer pada penelitian ini didapatkan melalui proses wawancara (tanya jawab) secara langsung kepada pemilik Laundry AnanAbyan yaitu Keluarga AnanAbyan mengenai aspek analisa teknologi dan analisa lingkungan yang mempengaruhi aktivitas pemasaran pada Laundry AnanAbyan. Sedangkan data sekunder yang didapatkan pada penelitian ini adalah dari melalui laporan Usaha Laundry AnanAbyan mengenai aktivitas pemasaran.

2.2 Teknis Analisi Data

Dalam penelitian ini yang menggunakan metode kualitatif maka data yang didapatkan dari kegiatan observasi dan wawancara yang dilakukan di Laundry AnanAbyan kepada pemilik usaha yaitu Keluarga AnanAbyan mengenai teknologi yang dipakai dalam melakukan pemasaran dan lingkungan yang ditempati untuk usaha Laundry AnanAbyan.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Laundry AnanAbyan terdapat pada lokasi (lingkungan) yang strategis, sehingga lingkungan ini menjadi faktor dimana aktivitas pemasaran usaha Laundry AnanAbyan ini menjadi konsisten, karena terdapat pesaing (kompetitor) yang menjadikan usaha Laundry AnanAbyan semakin berkembang dan juga konsisten dalam aktivitas pemasaran. Dalam lingkungan yang strategis ini membuat ide dalam melakukan pemasaran semakin canggih, yaitu menggunakan teknologi yang mencangkup lingkungan yang luas juga.

Hasil penelitian yang didapatkan dari observasi dan wawancara pada usaha jasa Laundry AnanAbyan ini menunjukkan bahwa pemasaran sangat mempengaruhi dalam berkembangnya usaha Laundry AnanAbyan ini. Dengan adanya pemasaran ini, usaha Laundry AnanAbyan semakin dapat bisa dikendalikan dan juga dapat dikenal luas.

Hasil penelitian yang didapatkan dari observasi dan juga wawancara kepada pemilik Laundry AnanAbyan menunjukkan bahwa aktivitas pemasaran didalam lingkungan yang berada di Perumahan Tiara Ardi ini sangat strategis, hal itu dikarenakan warga yang menempati di Perumahan Tiara Ardi adalah warga yang berasal dari luar kota yang artinya adalah warga pendatang dari luar kota bahkan sampai luar negeri, hal itu menjadikan aktivitas pemasaran ini mencapai target pemasaran yang menjadi tujuan awal dari usaha jasa Laundry AnanAbyan.

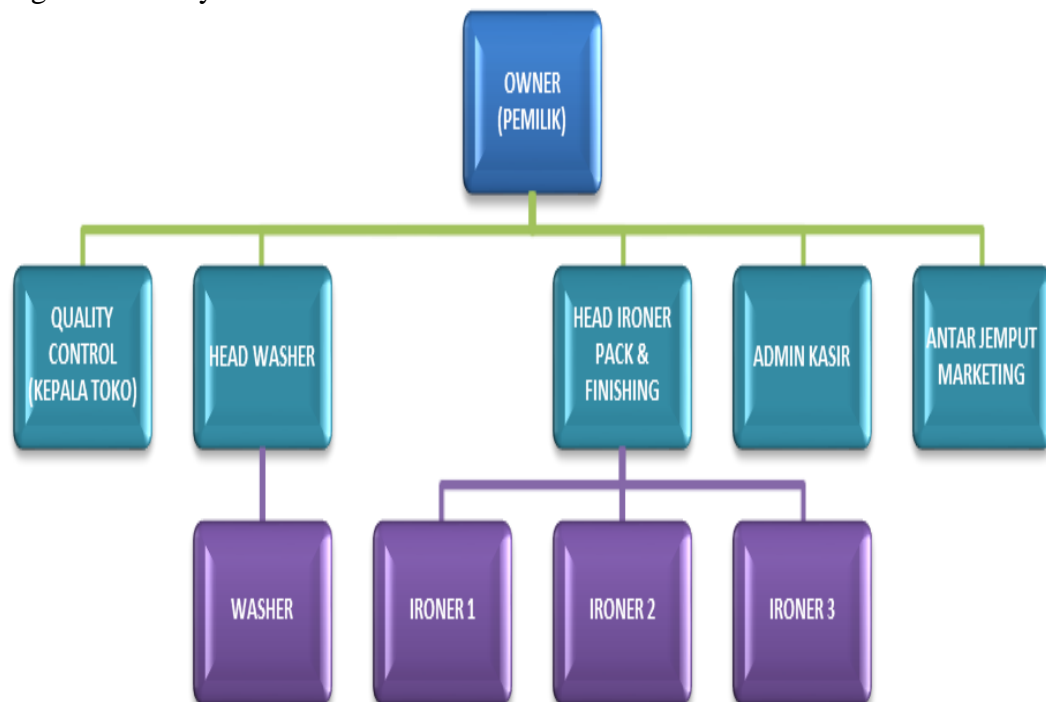
Pada zaman yang semakin maju dan terus berkembang, teknologi yang di hasilkan juga semakin canggih. Hal itu menjadikan peluang usaha jasa Laundry AnanAbyan dalam aktivitas pemasaran, teknologi handphone yang mempunyai fitur-fitur yang canggih, sosial media yang selalu update seiring berjalannya waktu membuat aktivitas pemasaran di usaha jasa Laundry AnanAbyan ini semakin lebih konsisten. Seperti Instragam yang mempunyai fitur iklan dan endorse, selain Instragam sosial media yang digunakan juga facebook, dimana facebook ini menjadikan aktivitas pemasaran lebih tercangkup luas karena usaha jasa Laundry AnanAbyan ini di iklankan melalui grup-grup facebook, lalu terdapat juga aplikasi WhatsApp, WhatsApp yang digunakan dalam usaha ini adalah WhatsApp yang digunakan untuk berbisnis khususnya dalam kegitan pemasaran dan juga chatting artinya WhatsApp Business ini multifungsi dibanding dengan WhatsApp biasa. Fitur-fitur pada WhatsApp Business yang mempunyai iklan di status Wa dimana status tersebut dapat dengan otomatis diposting melalui instragam dan juga facebook, terdapat juga etalase mengenai list harga di Laundry AnanAbyan ini mulai dari cuci kering, cuci + setrika, setrika, laundry express, setrika express, laundry selimut, laundry bantal dan lain sebagainya.

Dalam penelitian ini juga didapatkan hasil mengenai target pasar, target pasar usaha jasa Laundry AnanAbyan ini adalah mahasiswa, pendatang dari luar kota dan juga luar negeri, ibu-ibu karir, hotel, dan juga thrifting shop. Mengingat lokasi Laundry AnanAbyan ini strategis dan juga berada di pusat kota, besar kemungkinan target pasar akan memenuhi aktivitas dalam pemasaran. Mahasiswa yang menjadi target pasar ini adalah mahasiwa yang merantau dan mengekos, dimana mahasiswa ini besar kemungkinan akan sibuk dengan kegiatan kuliah sehingga tidak sempat mencuci dan menyetrika pakaian, spre, bantal dan lain sebagainya, sehingga mahasiswa dapat menggunakan jasa Laundry AnanAbyan ini, karena sistem antar

jemput yang gratis juga akan menjadikan konsumen tertarik. Pendetang dari luar kota bahkan luar negeri, konsumen ini berada di sekitar lokasi usaha jasa Laundry AnanAbyan, dimana warga tersebut kurang memiliki lahan yang luas untuk menjemur pakaian, spre, bantal, dan lain sebagainya, sehingga konsumen ini dapat menggunakan jasa Laundry AnanAbyan ini, terdapat juga sistem antar jemput yang gratis akan menjadikan konsumen ini tertarik.

Ibu-ibu karir pada target pasar usaha jasa Laundry AnanAbyan ini adalah ibu-ibu yang sibuk dengan pekerjaan yang mereka lakukan, bahkan sampai pakaian dan setrikaan menumpuk karena sibuknya konsumen ini bekerja sehingga mereka lelah dan tidak sempat, pada akhirnya konsumen ini dapat memilih dan menggunakan jasa Laundry AnanAbyan ini untuk membantu merapikan pakaian konsumen ini, mengingat harga yang murah dan sistem free ongkir yang tersedia. Hotel dan juga thrifting shop, konsumen yang satu ini disebut dengan konsumen yang besar karena dengan tercapainya target konsumen ini akan menjadikan aktivitas pemasaran berhasil, dan usaha jasa Laundry AnanAbyan ini mempunyai brand di mata masyarakat sekita khususnya tempat usaha.

Hasil selanjutnya yang didapatkan dari penelitian adalah struktur usaha laundry ananbyan dimana dalam struktur ini terdapat pembagian tugas dan melakukan kegiatan laundry ini.



gambar 1. Struktur usaha jasa Laundry AnanAbyan

Terdapat juga Logo Produk usaha jasa Laundry AnanAbyan, tujuan dibuat logo ini adalah agar dalam kegiatan pemasaran pihak yang tertuju mengenali logo yang tercantum bahwa logo tersebut merupakan logo dari Laundry AnanAbyan.



Gambar 2. Logo Laundry AnanAByan

Arti dari Logo Laundry AnanAbyan :

- Baground biru : menandakan air, bahwasanya laundry ini bahan utama nya adalah air
- Gambar mesin cuci : menggambarkan bahwa alat laundry yang utama digunakan adalah mesin cuci
- Gambar setrika : menggambarkan bahwa alat di usaha laundry yang utama digunakan adalah setrika
- Tulisan lettering : menggambarkan bahwa ada sebah kreatifitas dalam mendirikan usaha laundry ini

Dari hasil penelitian ini didapatkan juga hasil catatan dana yang merupakan modal awal, dana tersebut dialokasikan untuk kebutuhan pengeluaran awal produksi. Berikut rincian kebutuhan awal yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha pada awal produksi.

Tabel 1. Dana (Modal Awal Produksi)

Keterangan	Item	Harga satuan	Total
Unit mesin cuci	1	4.000.000	4.000.000
Unit mesin pengering	1	9.000.000	9.000.000
Gas	1	20.000	20.000
Setrika uap + boiler + kompor	1	2.500.000	2.500.000
Timbangan	1	300.000	300.000
Rak baju kayu	1	900.000	900.000
Keranjang	4	30.000	120.000
Ember	3	30.000	90.000
Plasti uk (35,40,45,50)		300.000	300.000
Isolasi + dispenser isolasi		40.000	40.000
Parfum laundry		50.000	50.000
Total Anggaran			17.320.000

4 KESIMPULAN

Fungsi manajemen pemasaran sangat berpengaruh terhadap usaha jasa Laundry AnanAbyan, karena dengan adanya manajemen pemasaran dapat memperluas jangkauan target pasar. Pemasaran yang dilakukan dipengaruhi oleh faktor lingkungan dan teknologi. Aktivitas pemasaran dikatakan berhasil apabila dipengaruhi oleh lingkungan yang mendukung. Teknologi yang digunakan sesuai dengan perkembangan zaman saat ini sangat berpengaruh terhadap aktivitas pemasaran, karena teknologi tersebut sudah tersedia beberapa aplikasi yang menunjang aktivitas pemasaran. Dimana aplikasi tersebut berupa Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business yang diminati oleh banyak kalangan, sehingga jangkauan aktivitas pemasaran sangat luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Andi Sawe Riesso, Nurlaila Syarfiah Asfo, Suharto. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Jasa Menghadapi Pesaing Terhadap Usaha Laundry (QNC Laundry Toddopuli). *Journal of Economic Education and Entrepreneurship Studies*, 438 - 446.
- Jenny Nancy Kaligis, Stanny Sicilia Rawung. (2022). Analisis Strategi Persaingan Kualitas Pelayanan Pada UKM Laundry. *SEIKO : Journal Of Management & Business*, 113 - 120.
- Shintia Kandita Tiara, Eka Yuliana Sari. (2019). ANALISIS TEKNIK PENILAIAN SIKAP SOSIAL SISWA DALAM PENERAPAN KURIKULUM 2013 DI SD N 1 WATULIMO. *Jurnal Pendidikan Dasar* / p-ISSN 2085-1243 / e-ISSN 2579-5457, 21 - 30.
- JANGAN SAMPAI SALAH, INI 7 PERBEDAAN PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF. (21 Agustus 2023). Gradyare.binus.ac.id. akses online 20 desember 2023.
URL : <https://graduate.binus.ac.id/2023/08/21/jangan-sampai-salah-ini-7-perbedaan-penelitian-kuantitatif-dan-kualitatif/#:~:text=Secara%20singkat%2C%20penelitian%20kuantitatif%20adalah,dapat%20diperoleh%20lewat%20prosedur%20statistik>