

Analisis Kelayakan Bisnis dan Strategi Pengembangan Usaha Arasya Laundry di Kabupaten Pamekasan

Fadali Rahman¹, Fadlillah², Ach. Fauzan³, Aurora Lexa Frillia Caroline⁴, Alfi Hasaniyah⁵

fadali.rahman@unira.ac.id, fadlillahrd@gmail.com, achfauzan691@gmail.com,
lexaacrln@gmail.com, alfi@unira.ac.id

^{1,2,3,4,5} Universitas Madura Pamekasan

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis serta merumuskan strategi pengembangan usaha Arasya Laundry di Kabupaten Pamekasan. Usaha jasa laundry memiliki peluang yang cukup besar seiring meningkatnya aktivitas masyarakat dan kebutuhan akan layanan yang praktis. Namun, persaingan usaha yang semakin ketat menuntut pelaku usaha untuk memahami tingkat kelayakan bisnis serta menyusun strategi pengembangan yang tepat guna menjaga keberlanjutan usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis kelayakan bisnis dilakukan berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, aspek operasional, aspek sumber daya manusia, serta aspek keuangan. Sementara itu, strategi pengembangan usaha dianalisis menggunakan pendekatan SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Arasya Laundry memiliki prospek usaha yang layak untuk dikembangkan ditinjau dari adanya permintaan pasar yang stabil, lokasi usaha yang strategis, pelayanan yang memadai, serta pengelolaan operasional yang cukup efektif. Dari aspek keuangan, usaha mampu menghasilkan pendapatan yang mendukung keberlangsungan operasional. Analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pengembangan yang dapat diterapkan meliputi peningkatan promosi digital, penguatan kualitas layanan, pengembangan program loyalitas pelanggan, serta optimalisasi pemanfaatan teknologi dalam operasional usaha. Dengan demikian, Arasya Laundry memiliki peluang yang baik untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

Kata kunci: kelayakan bisnis, strategi pengembangan, jasa laundry, SWOT.

Abstract

This study aims to analyze the business feasibility and formulate a development strategy for Arasya Laundry in Pamekasan Regency. The laundry service business offers significant potential due to increasing community activity and the need for convenient services. However, increasingly fierce business competition requires business actors to understand the level of business feasibility and develop appropriate development strategies to maintain business sustainability. This study uses a qualitative descriptive approach with data collection techniques through observation, interviews, and documentation. The business feasibility analysis is conducted based on market and marketing aspects, operational aspects, human resources aspects, and financial aspects. Meanwhile, the business development strategy is analyzed using the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) approach.

The results show that Arasya Laundry has a viable business prospect for development in terms of stable market demand, strategic business location, adequate service, and fairly effective operational management. From a financial aspect, the business is able to generate income that supports operational sustainability. The SWOT analysis shows that development strategies that can be implemented include increasing digital promotions, strengthening service quality, developing customer loyalty programs, and optimizing the use of technology in business operations. Thus, Arasya Laundry has a good opportunity to increase its competitiveness and sustainable business growth.

Keywords: *Business Feasibility, Development Dstrategy, Laundry Services, SWOT Analysis.*

Pendahuluan

Perkembangan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan kontribusi yang sangat penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional (Rahman, 2023; Rahman et al., 2025). UMKM tidak hanya berperan sebagai penyerap tenaga kerja terbesar, tetapi juga menjadi penggerak utama aktivitas ekonomi masyarakat di berbagai daerah (Rahman et al., 2023; Rahman et al., 2025; Sun & Lee, 2025). Ketahanan UMKM dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi menjadikannya salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam menciptakan stabilitas ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di tengah perkembangan ekonomi yang semakin dinamis, berbagai jenis usaha jasa mulai tumbuh dan berkembang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang terus berubah (Aulia et al., 2025). Salah satu usaha jasa yang mengalami peningkatan permintaan adalah usaha laundry atau jasa pencucian pakaian.

Perubahan pola hidup masyarakat modern telah mendorong meningkatnya kebutuhan terhadap layanan yang praktis, cepat, dan efisien. Kesibukan masyarakat dalam menjalankan aktivitas pekerjaan, pendidikan, maupun kegiatan sosial menyebabkan keterbatasan waktu untuk melakukan pekerjaan rumah tangga, termasuk mencuci dan merawat pakaian. Kondisi tersebut menciptakan peluang bisnis yang besar bagi usaha laundry untuk berkembang. Layanan laundry kini tidak hanya dimanfaatkan oleh kalangan pekerja kantoran, tetapi juga mahasiswa, pelajar, keluarga muda, hingga pelaku usaha yang membutuhkan layanan pencucian berbagai jenis tekstil. Dengan demikian, usaha laundry menjadi salah satu sektor jasa yang memiliki prospek menjanjikan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat modern (Siringoringo et al., 2023).

Kabupaten Pamekasan sebagai salah satu wilayah yang mengalami pertumbuhan ekonomi dan perkembangan aktivitas masyarakat yang cukup pesat turut menunjukkan peningkatan kebutuhan terhadap layanan jasa laundry (Rahman, Areadi, et al., 2025). Bertambahnya jumlah penduduk, meningkatnya aktivitas pendidikan, berkembangnya kawasan perdagangan, serta perubahan gaya hidup masyarakat menjadi faktor yang mendorong pertumbuhan usaha laundry di daerah tersebut. Berbagai usaha laundry bermunculan dengan menawarkan layanan dan harga yang beragam untuk menarik pelanggan. Kondisi ini menunjukkan bahwa pasar jasa laundry memiliki potensi yang cukup besar, namun sekaligus menghadirkan tingkat persaingan yang semakin ketat di antara pelaku usaha (Rahman, 2022).

Dalam situasi persaingan yang semakin kompetitif, pelaku usaha dituntut untuk mampu mengelola bisnis secara efektif dan efisien. Keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh tingginya permintaan pasar, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam memahami kondisi bisnis yang dijalankan (Rahman et al., 2026). Banyak usaha yang memiliki peluang pasar yang besar, namun gagal berkembang karena kurangnya perencanaan, pengelolaan sumber daya yang tidak optimal, serta ketidakmampuan dalam merumuskan strategi pengembangan yang sesuai

dengan kondisi lingkungan usaha. Oleh karena itu, analisis kelayakan bisnis menjadi salah satu langkah penting yang perlu dilakukan untuk mengetahui apakah suatu usaha layak dijalankan, dikembangkan, dan dipertahankan dalam jangka Panjang (Puspasari et al., 2021).

Analisis kelayakan bisnis merupakan proses evaluasi yang dilakukan untuk menilai tingkat keberhasilan dan prospek suatu usaha berdasarkan berbagai aspek yang memengaruhi operasional bisnis. Melalui analisis ini, pelaku usaha dapat memperoleh gambaran mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan risiko yang mungkin dihadapi (Walton & Nurmandi, 2021; Palandi et al., 2022). Beberapa aspek yang umumnya dianalisis dalam studi kelayakan bisnis meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan operasional, aspek sumber daya manusia, serta aspek keuangan. Analisis yang komprehensif terhadap aspek-aspek tersebut dapat membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan yang tepat terkait pengembangan usaha dan investasi di masa mendatang (Kadir & Rahman, 2022; Putri et al., 2025).

Aspek pasar dan pemasaran menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha jasa laundry. Tingkat permintaan konsumen, karakteristik pelanggan, pola perilaku konsumen, serta strategi pemasaran yang diterapkan akan memengaruhi kemampuan usaha dalam memperoleh dan mempertahankan pelanggan (Rahman et al., 2023; Rahman, Gymnastiar, et al., 2025; Rahman, Yuliatin, et al., 2025). Dalam era digital saat ini, pemasaran tidak lagi hanya mengandalkan promosi konvensional, tetapi juga memanfaatkan berbagai platform digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Penggunaan media sosial, aplikasi pesan instan, dan layanan berbasis digital menjadi strategi yang semakin relevan dalam meningkatkan daya saing usaha laundry. Oleh karena itu, analisis terhadap aspek pasar dan pemasaran diperlukan untuk mengetahui sejauh mana usaha mampu memenuhi kebutuhan konsumen dan menghadapi persaingan yang ada (Arumsari et al., 2022).

Selain aspek pasar, aspek operasional juga memiliki peran penting dalam mendukung keberlangsungan usaha laundry. Kualitas pelayanan, kecepatan proses pencucian, penggunaan peralatan yang memadai, serta pengelolaan sumber daya yang efektif menjadi faktor yang memengaruhi kepuasan pelanggan (Mubayyanah et al., 2021; Saputra et al., 2025). Pelanggan cenderung memilih usaha laundry yang mampu memberikan hasil cucian yang bersih, rapi, tepat waktu, dan memiliki pelayanan yang ramah. Oleh karena itu, pengelolaan operasional yang baik menjadi salah satu kunci utama dalam menciptakan keunggulan kompetitif dan meningkatkan loyalitas pelanggan (Firdausya & Ompusunggu, 2023).

Aspek sumber daya manusia juga tidak dapat diabaikan dalam pengelolaan usaha jasa laundry. Karyawan merupakan bagian penting yang berperan langsung dalam proses pelayanan kepada pelanggan (Cucino et al., 2023; Mulyadi et al., 2022). Kompetensi, keterampilan, kedisiplinan, serta kemampuan komunikasi karyawan akan memengaruhi kualitas layanan yang diberikan. Pengelolaan sumber daya manusia yang baik dapat meningkatkan produktivitas kerja dan menciptakan lingkungan kerja yang mendukung pencapaian tujuan usaha. Sebaliknya, pengelolaan SDM yang kurang optimal dapat menghambat operasional dan menurunkan kualitas pelayanan yang diberikan kepada pelanggan (Putri et al., 2022; Rahman, Pratikto, et al., 2025).

Selanjutnya, aspek keuangan menjadi indikator penting dalam menilai tingkat kelayakan suatu usaha. Pengelolaan keuangan yang baik memungkinkan pelaku usaha untuk mengetahui kondisi pendapatan, biaya operasional, keuntungan, serta kemampuan usaha dalam memenuhi kebutuhan modal dan investasi (Nurjannah et al., 2022; Rahman, Maulidiyah, et al., 2023; Rahman, 2024). Banyak UMKM yang mengalami kesulitan berkembang karena lemahnya sistem pencatatan keuangan dan kurangnya pemahaman mengenai pengelolaan arus kas. Oleh karena itu, analisis

aspek keuangan diperlukan untuk memastikan bahwa usaha mampu menghasilkan keuntungan yang memadai dan memiliki prospek keberlanjutan yang baik (Nurlatipah et al., 2023; Puspasari et al., 2021; Rahman, Handayati, et al., 2023).

Salah satu usaha jasa laundry yang menarik untuk dikaji adalah Arasya Laundry yang berlokasi di Kabupaten Pamekasan. Sebagai usaha yang bergerak di bidang jasa pencucian pakaian, Arasya Laundry berupaya memenuhi kebutuhan masyarakat akan layanan laundry yang berkualitas, cepat, dan terjangkau. Seiring dengan meningkatnya jumlah pelanggan dan berkembangnya kebutuhan pasar, usaha ini menghadapi berbagai peluang sekaligus tantangan dalam menjalankan operasional bisnisnya (Rahman et al., 2026; Rahman, Yuliatin, et al., 2025). Persaingan usaha laundry yang semakin meningkat menuntut Arasya Laundry untuk terus melakukan inovasi dan pengembangan agar mampu mempertahankan eksistensinya di tengah dinamika pasar yang terus berubah (Faizah & Majid, 2024).

Meskipun memiliki peluang pasar yang cukup besar, keberhasilan pengembangan Arasya Laundry tidak dapat dilepaskan dari kemampuan usaha dalam mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja bisnis (Rahman, Tzauri, et al., 2025; Saputra et al., 2025). Faktor internal meliputi kualitas layanan, sumber daya manusia, sistem operasional, dan kondisi keuangan usaha. Sementara itu, faktor eksternal mencakup tingkat persaingan, perubahan preferensi konsumen, perkembangan teknologi, serta kondisi ekonomi yang dapat memengaruhi permintaan pasar. Oleh karena itu, diperlukan suatu analisis yang komprehensif untuk menilai kelayakan usaha sekaligus merumuskan strategi pengembangan yang sesuai dengan kondisi bisnis yang dihadapi (Tamimi et al., 2022).

Dalam merumuskan strategi pengembangan usaha, analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) menjadi salah satu metode yang banyak digunakan karena mampu memberikan gambaran mengenai kondisi internal dan eksternal usaha secara sistematis (Kholik & Rahmi, 2023). Analisis SWOT membantu pelaku usaha dalam mengidentifikasi kekuatan yang dapat dimanfaatkan, kelemahan yang perlu diperbaiki, peluang yang dapat dikembangkan, serta ancaman yang harus diantisipasi. Melalui pendekatan ini, strategi pengembangan usaha dapat dirancang secara lebih terarah dan sesuai dengan kondisi nyata yang dihadapi oleh perusahaan (Pamungkas et al., 2022; Singh, 2019).

Penelitian mengenai kelayakan bisnis dan strategi pengembangan usaha Arasya Laundry menjadi penting untuk dilakukan karena dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai tingkat kelayakan usaha berdasarkan aspek pasar, operasional, sumber daya manusia, dan keuangan. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menghasilkan rekomendasi strategi pengembangan yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di masa mendatang.

Secara akademis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian mengenai studi kelayakan bisnis dan strategi pengembangan pada sektor UMKM jasa, khususnya usaha laundry. Sementara itu, secara praktis, hasil penelitian dapat menjadi bahan evaluasi dan acuan bagi Arasya Laundry maupun pelaku usaha sejenis dalam mengembangkan bisnis secara lebih efektif dan berkelanjutan. Dengan demikian, penelitian yang berjudul “Analisis Kelayakan Bisnis dan Strategi Pengembangan Usaha Arasya Laundry di Kabupaten Pamekasan” menjadi relevan untuk dilakukan sebagai upaya memahami kondisi usaha secara menyeluruh sekaligus merumuskan langkah strategis yang dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha di tengah persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif untuk menganalisis kelayakan bisnis dan strategi pengembangan usaha Arasya Laundry di Kabupaten Pamekasan. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu memberikan pemahaman yang mendalam mengenai kondisi usaha berdasarkan fenomena yang terjadi di lapangan. Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap aktivitas operasional usaha, wawancara semi-terstruktur dengan pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan, serta dokumentasi yang berkaitan dengan kegiatan usaha. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari berbagai sumber seperti buku, jurnal ilmiah, dokumen usaha, dan literatur yang relevan dengan studi kelayakan bisnis dan strategi pengembangan usaha. Pengumpulan data dilakukan secara sistematis untuk memperoleh informasi yang akurat mengenai aspek pasar dan pemasaran, operasional, sumber daya manusia, serta kondisi keuangan Arasya Laundry.

Analisis data dilakukan melalui dua tahapan utama, yaitu analisis kelayakan bisnis dan analisis SWOT. Analisis kelayakan bisnis digunakan untuk menilai tingkat kelayakan usaha berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan keuangan. Selanjutnya, analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi perkembangan usaha melalui pengkajian kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats). Hasil analisis tersebut kemudian digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi Arasya Laundry. Untuk menjamin keabsahan data, penelitian ini menerapkan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik dengan membandingkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi dari berbagai informan, sehingga data yang diperoleh memiliki tingkat validitas dan reliabilitas yang lebih tinggi.

Hasil Dan Pembahasan

Arasya Laundry merupakan usaha yang bergerak di bidang jasa pencucian pakaian yang berlokasi di Kabupaten Pamekasan. Usaha ini didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan layanan pencucian pakaian yang praktis, cepat, dan berkualitas. Seiring meningkatnya aktivitas masyarakat serta perubahan gaya hidup yang mengutamakan efisiensi waktu, permintaan terhadap jasa laundry terus mengalami peningkatan. Kondisi tersebut menjadi peluang bagi Arasya Laundry untuk berkembang dan memperluas pangsa pasarnya. Dalam menjalankan operasionalnya, Arasya Laundry menyediakan berbagai layanan pencucian pakaian, mulai dari laundry kiloan hingga layanan pencucian satuan untuk jenis pakaian tertentu. Selain mengutamakan kebersihan hasil cucian, usaha ini juga berupaya memberikan pelayanan yang ramah dan tepat waktu guna meningkatkan kepuasan pelanggan.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha, Arasya Laundry telah memiliki pelanggan tetap yang berasal dari berbagai kalangan, seperti mahasiswa, pekerja, pelaku usaha, dan masyarakat umum. Keberadaan pelanggan tetap menunjukkan bahwa usaha ini telah mampu membangun kepercayaan konsumen melalui kualitas layanan yang diberikan. Meskipun demikian, meningkatnya jumlah usaha laundry di Kabupaten Pamekasan menuntut Arasya Laundry untuk terus melakukan inovasi dan pengembangan agar mampu mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian, aspek pasar dan pemasaran menunjukkan bahwa Arasya Laundry memiliki peluang yang cukup baik untuk berkembang. Tingginya aktivitas masyarakat serta

meningkatnya kebutuhan akan layanan yang praktis menjadi faktor utama yang mendorong permintaan jasa laundry. Pelanggan memilih menggunakan jasa laundry karena keterbatasan waktu yang dimiliki untuk mencuci dan menyetrika pakaian secara mandiri. Kondisi ini menunjukkan bahwa jasa laundry telah menjadi kebutuhan yang penting bagi sebagian masyarakat, khususnya kalangan mahasiswa, pekerja, dan keluarga dengan mobilitas tinggi. Dari sisi pemasaran, Arasya Laundry telah menerapkan strategi promosi secara langsung melalui rekomendasi pelanggan dan penyebaran informasi dari mulut ke mulut. Strategi ini cukup efektif dalam menarik pelanggan baru karena didukung oleh kepuasan pelanggan terhadap kualitas layanan yang diberikan. Namun, pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi masih belum optimal. Padahal, perkembangan teknologi informasi saat ini memberikan peluang yang besar bagi usaha laundry untuk memperluas jangkauan pasar melalui media sosial dan platform digital. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan pemasaran digital agar usaha mampu menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan daya saing di pasar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga layanan yang ditawarkan oleh Arasya Laundry relatif kompetitif dibandingkan dengan usaha sejenis di sekitarnya. Selain itu, kualitas pelayanan yang baik menjadi salah satu faktor yang mendorong pelanggan untuk kembali menggunakan jasa laundry tersebut. Dengan demikian, dari aspek pasar dan pemasaran, Arasya Laundry dapat dinyatakan layak karena memiliki pangsa pasar yang jelas, tingkat permintaan yang stabil, dan peluang pertumbuhan yang cukup besar.

2. Aspek Operasional

Aspek operasional merupakan salah satu faktor penting yang menentukan keberhasilan usaha jasa laundry. Berdasarkan hasil observasi, Arasya Laundry memiliki lokasi usaha yang cukup strategis dan mudah dijangkau oleh pelanggan. Lokasi yang berada di lingkungan yang ramai memberikan keuntungan tersendiri karena memudahkan masyarakat untuk mengakses layanan yang tersedia. Dalam menjalankan operasionalnya, Arasya Laundry telah menggunakan peralatan yang memadai untuk mendukung proses pencucian dan penyetrikaan pakaian. Penggunaan mesin cuci dan peralatan pendukung lainnya membantu meningkatkan efisiensi kerja dan mempercepat proses pelayanan kepada pelanggan. Selain itu, sistem kerja yang diterapkan telah mampu mengatur alur proses pencucian mulai dari penerimaan pakaian, pencucian, pengeringan, penyetrikaan, hingga penyerahan kembali kepada pelanggan.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa salah satu keunggulan Arasya Laundry adalah ketepatan waktu dalam menyelesaikan pesanan pelanggan. Ketepatan waktu menjadi faktor yang sangat penting dalam usaha jasa karena berhubungan langsung dengan tingkat kepuasan konsumen. Meskipun demikian, usaha masih menghadapi beberapa kendala operasional, seperti

ketergantungan terhadap pasokan listrik dan air yang dapat memengaruhi kelancaran proses produksi. Oleh karena itu, diperlukan perencanaan operasional yang lebih baik untuk mengantisipasi berbagai hambatan yang mungkin terjadi. Secara keseluruhan, aspek operasional menunjukkan bahwa Arasya Laundry memiliki sistem kerja yang cukup baik dan mampu mendukung kegiatan usaha secara efektif. Hal ini menjadi indikator bahwa usaha layak untuk terus dikembangkan.

3. Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan aset penting dalam usaha jasa karena berhubungan langsung dengan kualitas pelayanan yang diterima pelanggan. Berdasarkan hasil penelitian, Arasya Laundry memiliki tenaga kerja yang mampu menjalankan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan kebutuhan operasional usaha. Pembagian tugas dilakukan secara sederhana sehingga setiap karyawan memahami pekerjaan yang harus dilaksanakan. Karyawan berperan dalam berbagai aktivitas operasional, mulai dari proses pencucian, penyetrikaan, pengemasan, hingga pelayanan pelanggan. Hasil observasi menunjukkan bahwa karyawan memiliki sikap yang ramah dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan. Hal ini menjadi salah satu faktor yang mendukung terciptanya kepuasan pelanggan dan meningkatkan citra positif usaha.

Namun demikian, pengelolaan sumber daya manusia masih dilakukan secara sederhana dan belum didukung oleh program pelatihan yang terstruktur. Padahal, pelatihan dan pengembangan kompetensi karyawan dapat meningkatkan kualitas pelayanan dan produktivitas kerja. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan pelayanan pelanggan, pengelolaan operasional, serta penerapan standar kerja yang lebih jelas. Berdasarkan hasil analisis, aspek sumber daya manusia pada Arasya Laundry dapat dikategorikan cukup baik karena mampu mendukung operasional usaha. Namun, pengembangan kompetensi karyawan perlu menjadi perhatian agar usaha dapat bersaing secara lebih optimal di masa mendatang.

4. Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan indikator utama dalam menilai keberlanjutan suatu usaha. Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi, Arasya Laundry mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya operasional dan memperoleh keuntungan. Pendapatan usaha berasal dari layanan laundry kiloan dan layanan laundry satuan yang digunakan oleh pelanggan secara rutin. Biaya operasional utama yang dikeluarkan meliputi biaya listrik, air, deterjen, pewangi, perawatan peralatan, serta biaya tenaga kerja. Pengelolaan biaya dilakukan secara sederhana oleh pemilik usaha dengan mencatat pemasukan dan pengeluaran harian. Meskipun pencatatan keuangan masih bersifat sederhana, usaha mampu menjaga kestabilan arus kas sehingga operasional dapat berjalan dengan baik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat permintaan pelanggan yang relatif stabil memberikan kontribusi positif terhadap pendapatan usaha. Selain itu, loyalitas pelanggan juga menjadi faktor yang mendukung keberlangsungan bisnis. Namun demikian, pencatatan keuangan yang lebih sistematis masih diperlukan agar pemilik usaha dapat melakukan evaluasi kinerja keuangan secara lebih akurat dan merencanakan pengembangan usaha dengan lebih baik. Berdasarkan hasil analisis, aspek keuangan menunjukkan bahwa Arasya Laundry memiliki kondisi keuangan yang cukup sehat dan mampu mendukung keberlangsungan usaha. Dengan demikian, dari aspek keuangan, usaha dinyatakan layak untuk dikembangkan.

5. Analisis SWOT Arasya Laundry

- a) *Strengths* (Kekuatan); Berdasarkan hasil penelitian, Arasya Laundry memiliki beberapa kekuatan yang dapat menjadi modal utama dalam pengembangan usaha. Kekuatan tersebut antara lain kualitas layanan yang baik, harga yang kompetitif, lokasi usaha yang strategis, serta adanya pelanggan tetap yang loyal. Selain itu, ketepatan waktu dalam menyelesaikan pesanan menjadi nilai tambah yang membedakan usaha ini dari beberapa pesaing.
- b) *Weaknesses* (Kelemahan); Beberapa kelemahan yang ditemukan dalam penelitian meliputi belum optimalnya pemanfaatan media digital untuk promosi, sistem pencatatan keuangan yang masih sederhana, serta belum adanya program pelatihan karyawan secara berkala. Kelemahan tersebut dapat menghambat pertumbuhan usaha apabila tidak segera diperbaiki.
- c) *Opportunities* (Peluang); Peluang utama yang dimiliki Arasya Laundry adalah meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan laundry akibat perubahan gaya hidup yang semakin praktis. Selain itu, perkembangan teknologi digital memberikan peluang untuk memperluas pasar melalui promosi online. Pertumbuhan jumlah penduduk dan meningkatnya aktivitas ekonomi masyarakat juga menjadi faktor yang mendukung perkembangan usaha.
- d) *Threats* (Ancaman); Ancaman yang dihadapi Arasya Laundry berasal dari meningkatnya jumlah usaha laundry yang menawarkan layanan serupa. Persaingan harga dan kualitas layanan menjadi tantangan yang harus dihadapi oleh pelaku usaha. Selain itu, kenaikan biaya operasional seperti listrik dan bahan baku juga berpotensi memengaruhi profitabilitas usaha.

6. Strategi Pengembangan Usaha Arasya Laundry

Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan Arasya Laundry meliputi strategi SO, WO, ST, dan WT. Strategi SO dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang yang tersedia. Dalam hal ini, Arasya Laundry dapat meningkatkan promosi digital dengan menonjolkan kualitas layanan dan ketepatan waktu yang menjadi keunggulan usaha. Pemanfaatan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business dapat membantu memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan jumlah pelanggan. Strategi WO dilakukan dengan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan usaha. Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah meningkatkan kemampuan

digital marketing dan menerapkan sistem pencatatan keuangan berbasis aplikasi. Selain itu, pelatihan bagi karyawan dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan produktivitas kerja.

Strategi ST dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan usaha untuk menghadapi ancaman yang ada. Arasya Laundry dapat mempertahankan kualitas layanan dan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan sebagai upaya meningkatkan loyalitas konsumen. Dengan demikian, pelanggan tidak mudah beralih ke pesaing meskipun terdapat banyak pilihan usaha laundry di sekitar lokasi usaha. Strategi WT dilakukan dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Langkah yang dapat dilakukan antara lain meningkatkan efisiensi operasional, melakukan evaluasi keuangan secara berkala, serta mengembangkan inovasi layanan seperti layanan antar-jemput pakaian untuk meningkatkan nilai tambah bagi pelanggan.

Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Arasya Laundry memiliki tingkat kelayakan usaha yang cukup baik ditinjau dari aspek pasar dan pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan keuangan. Temuan ini sejalan dengan teori studi kelayakan bisnis yang menyatakan bahwa suatu usaha dinyatakan layak apabila mampu memenuhi kebutuhan pasar, memiliki sistem operasional yang mendukung, didukung oleh sumber daya manusia yang memadai, serta mampu menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan. Dari aspek pasar dan pemasaran, tingginya kebutuhan masyarakat terhadap layanan laundry menunjukkan bahwa usaha memiliki peluang pertumbuhan yang cukup besar. Kondisi ini sesuai dengan perkembangan gaya hidup masyarakat modern yang semakin mengutamakan efisiensi waktu. Dari aspek operasional, penggunaan peralatan yang memadai dan sistem kerja yang cukup efektif mendukung kemampuan usaha dalam memberikan pelayanan yang berkualitas. Sementara itu, aspek sumber daya manusia menunjukkan bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh karyawan berkontribusi terhadap kepuasan pelanggan dan keberlangsungan usaha.

Pada aspek keuangan, kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan dan menjaga stabilitas operasional menunjukkan bahwa Arasya Laundry memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan. Namun demikian, pengelolaan keuangan yang lebih profesional diperlukan agar usaha dapat melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan yang lebih tepat. Berdasarkan hasil analisis SWOT, strategi yang paling relevan untuk diterapkan adalah penguatan pemasaran digital, peningkatan kualitas layanan, pengembangan kompetensi sumber daya manusia, dan optimalisasi sistem pengelolaan keuangan. Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa Arasya Laundry merupakan usaha yang layak untuk dikembangkan dan memiliki peluang yang baik untuk meningkatkan daya saing di Kabupaten Pamekasan. Dengan menerapkan strategi

pengembangan yang tepat, usaha ini berpotensi mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan mampu menghadapi berbagai tantangan bisnis di masa mendatang.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa Arasya Laundry di Kabupaten Pamekasan memiliki tingkat kelayakan usaha yang baik dan layak untuk dikembangkan. Hal ini ditunjukkan oleh hasil analisis pada aspek pasar dan pemasaran, operasional, sumber daya manusia, serta keuangan. Dari aspek pasar dan pemasaran, usaha memiliki pangsa pasar yang jelas dengan permintaan yang relatif stabil seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan laundry. Dari aspek operasional, usaha didukung oleh lokasi yang strategis, peralatan yang memadai, serta sistem pelayanan yang mampu memenuhi kebutuhan pelanggan. Sementara itu, aspek sumber daya manusia menunjukkan bahwa karyawan mampu menjalankan tugas operasional dengan baik, sedangkan aspek keuangan memperlihatkan bahwa usaha mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk mendukung keberlangsungan operasional dan memperoleh keuntungan.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa Arasya Laundry memiliki sejumlah kekuatan berupa kualitas layanan yang baik, harga yang kompetitif, lokasi usaha yang strategis, dan adanya pelanggan tetap yang loyal. Di sisi lain, usaha masih menghadapi beberapa kelemahan seperti belum optimalnya pemanfaatan media digital untuk promosi, sistem pencatatan keuangan yang masih sederhana, dan terbatasnya program pengembangan sumber daya manusia. Peluang yang tersedia berupa meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap jasa laundry dan perkembangan teknologi digital dapat dimanfaatkan untuk memperluas pasar. Namun demikian, usaha juga menghadapi ancaman berupa meningkatnya persaingan bisnis laundry dan potensi kenaikan biaya operasional yang dapat memengaruhi profitabilitas usaha.

Berdasarkan temuan tersebut, strategi pengembangan yang direkomendasikan bagi Arasya Laundry adalah meningkatkan pemasaran digital melalui media sosial dan platform online, memperkuat kualitas pelayanan untuk mempertahankan loyalitas pelanggan, meningkatkan kompetensi karyawan melalui pelatihan, serta menerapkan sistem pencatatan keuangan yang lebih terstruktur. Implementasi strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas pangsa pasar, dan mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan. Dengan demikian, Arasya Laundry memiliki prospek yang baik untuk berkembang dan menjadi salah satu usaha jasa laundry yang kompetitif di Kabupaten Pamekasan.

Daftar Pustaka

- Ahmad Kholik, & Dewi Rahmi. (2023). Strategi Pengembangan UMKM Makanan dan Minuman di Kelurahan Tamansari Kota Bandung. In *Jurnal Riset Ilmu Ekonomi dan Bisnis* (pp. 133–142). <https://doi.org/10.29313/jrieb.v3i2.2796>
- Arumsari, N. R., Lailiyah, N., & Rahayu, T. (2022). Peran Digital Marketing dalam Upaya

- Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi di Kelurahan Plamongsari Semarang. *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Seni Bagi Masyarakat)*, 11(1), 92. <https://doi.org/10.20961/semar.v11i1.57610>
- Aulia, I. F., Rahman, F., Faris, M., Nur, R., & Rifqiyadi, A. (2025). *EFFECT ANALYSIS HALAL CERTIFICATE , PRICE AND BRAND IMAGE ARE PREFERENCES BUYER IN*. 9(2).
- Cucino, V., Marullo, C., Annunziata, E., & Piccaluga, A. (2023). The human side of entrepreneurship: an empirical investigation of relationally embedded ties with stakeholders. *Management Research Review*, 47(13), 1–21. <https://doi.org/10.1108/MRR-08-2022-0593>
- Fadali Rahman, Imam Mukhlis, F. Danardana Murwani, & Achmad Ali Said. (2023). Analysis of Micro Small Enterprises (MSEs) Customer Satisfaction in a Global Context Studies on Shoraya Batik Indonesia. In *International Journal of Scientific Multidisciplinary Research* (Vol. 1, Issue 3, pp. 167–180). <https://doi.org/10.55927/ijsmr.v1i3.3910>
- Firdausya, L. Z., & Ompusunggu, D. P. (2023). Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) Di Era Digital Abad 21. *Tali Jagad Journal*, 1(3), 14–18. <https://journal.unusida.ac.id/index.php/tali-jagad/article/view/848>
- Imam Pamungkas Walton, & Nurmandi, A. (2021). Strategi Bertahan Umkm Di Tengah Pandemi Covid-19. In *GOVERNABILITAS (Jurnal Ilmu Pemerintahan Semesta)* (Vol. 2, Issue 2, pp. 154–168). ejurnal.umri.ac.id. <https://doi.org/10.47431/governabilitas.v2i2.117>
- Kadir, A., & Rahman, F. (2022). Implementasi Sistem Bagi Hasil Pada Produk Deposito Di Koppontren Auba Bata-Bata Palengaan Pamekasan. In *Investi: Jurnal Ekonomi dan Perbankan* (Vol. 3, Issue 1, pp. 357–365). <https://doi.org/10.32806/ivi.v3i1.104>
- Malva Zaskia Putri, Dini Wulandari, Putri Amelia Aristawati, & Esty Apridasari. (2025). Tantangan dan Peluang Pasar Modal Indonesia dalam Meningkatkan Minat Investasi di Era Digital. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(3), 3546–3562. <https://doi.org/10.62710/zmzme312>
- Mubayyanah, M., Kunaifi, A., Rahman, F., & ... (2021). RAGAM MENU, HARGA, DAN LOKASI: PENGARUHNYA TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN RESTORAN? ... *Jurnal Ekonomi, Bisnis* <https://ejournal.unia.ac.id/index.php/masyrif/article/view/220>
- Mulyadi, T., Rahman, F., & Niode, I. Y. (2022). The Role of Student Cooperatives in Improving Entrepreneurship Spirit (Study on Cooperative Students of Gorontalo University). In *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)* (Vol. 5, Issue 3, pp. 26839–26845). <https://doi.org/10.33258/birci.v5i3.6729>
- Nur Faizah, E., & Majid, A. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm. In *Media Komunikasi Ilmu Ekonomi* (Vol. 40, Issue 2, pp. 54–64). core.ac.uk. <https://doi.org/10.58906/melati.v40i2.130>
- Nurjannah, D., Hernanik, N. D., Choirudin, M. N., Fauji, D. A. S., Puspasar, I. D., Rahman, F., Aisyah, E. N., Rosyidah, U., & Rahadjeng, E. R. (2022). *Manajemen Keuangan Strategik (Diskursus Keputusan Pendanaan, Keputusan Investasi, dan Kebijakan Dividen)*. 1–157. [http://repository.unpkediri.ac.id/4731/%0Ahttp://repository.unpkediri.ac.id/4731/1/BookChapter Workshop Manajemen Keuangan Strategik.pdf](http://repository.unpkediri.ac.id/4731/%0Ahttp://repository.unpkediri.ac.id/4731/1/BookChapter%20Workshop%20Manajemen%20Keuangan%20Strategik.pdf)
- Nurlatipah, W. S., Rahman, F., & Toha, M. (2023). Analysis of Financial Ratios on The Performance of Muamalat Indonesia Bank. *Majapahit Journal of Islamic Finance and Management*, 2(1), 54–77. <https://doi.org/10.31538/mjifm.v2i1.13>
- Palandi, J. J., Mangantar, M., & Raintung, M. C. (2022). Pengaruh Kualitas Jasa, Kepercayaan dan Kepuasan Nasabah Terhadap Loyalitas Nasabah PT. Pegadaian Di Manado. In *Jurnal EMBA* (Vol. 10, Issue 4, pp. 565–576).
- Pamungkas, B. A., Endra, E. D. N., & Raharjo, G. D. (2022). Perancangan Strategi Pemasaran UMKM Studi pada UMKM Boneky. In *Journal of Research on Business and Tourism* (Vol. 2, Issue 1, p. 57). scholar.archive.org. <https://doi.org/10.37535/104002120225>
- Puspasari, I. D., Fauji, D. A. S., Arisman, Kh, E., Rahadjeng, E. R., Nurjannah, D., Subhan, E. S., Mahmud, Utami, B., Aisyah, E. N., Saptaria, L., & Rahman, F. (2021). Manajemen umkm dan kewirausahaan: Tinjauan Teori dan Review Riset. In *Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara*

PGRI Kediri (pp. 1–196).

- Putri, E. Y., Putri, A., Rahma, A. R., & Maolani, F. M. (2022). Penerapan Praktek Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Hubungannya Dengan Kinerja Karyawan. In *Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen* (Vol. 12, Issue 2, pp. 343–356). ejournal.utmj.ac.id. <https://doi.org/10.37932/j.e.v12i2.618>
- Rahman, F. S. (2023). *Digitalisasi Pemasaran pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Pamekasan Pasca-Pandemi*. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IJJSE)*, 6(1), 154–167. <https://doi.org/10.31538/ijse.v6i1.1916>. 6(1), 154–167.
- Rahman, F. (2024). *Model multidimensional kinerja bisnis dengan integrasi spiritualitas dan literasi keuangan dimediasi komitmen pengembalian pinjaman dan dimoderasi inovasi bisnis* repository.um.ac.id. <https://repository.um.ac.id/349775/>
- Rahman, F., Areadi, A., Anam, A., Rifaldi, E., Faris, M., Ekonomi, F., Bisnis, D., & Madura, U. (2025). Tantangan Dan Peluang UMKM Dalam Menghadapi Transformasi Digital (Studi Kasus : Kota Pamekasan). *Jurnal Riset* <https://journal.hasbaedukasi.co.id/index.php/jurmie>
- Rahman, F., Damayanti, D., Indah, D., Astari, R., Ilmi, Y., & Raihan, M. (2026). *The Relationship Between Hedonism Lifestyle And Student Consumer Behavior In Pamekasan District*. 5(2).
- Rahman, F., Gymnastiar, W., & Safari, I. (2025). Analisis Celebrity Endorser Dalam Menarik Minat Beli Konsumen Pada Pengguna Media Sosial Instagram (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Madura). In *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* (Vol. 4, Issue 1, pp. 611–621). <https://doi.org/10.32806/currency.v4i1.1108>
- Rahman, F., Handayati, P., & Sonhaji. (2023). The Effect of Buying and Selling Financing and Profit Sharing Financing on Financial Performance at BPRS Bhakti Sumekar. In *Internasional Journal of Integrative Sciences* (Vol. 2, Issue 3, pp. 217–230). <https://journal.formosapublisher.org/index.php/ijis>
- Rahman, F., Maulidiyah, N., Maysyaroh, S., Ningsih, S. S., & Nahdia, T. (2023). Deposito berhadiah win solution di masa pandemi pada bprs sarana prima mandiri pamekasan * 1. In *Prospeks: Prosiding Pengabdian Ekonomi dan Keuangan Syariah* (Vol. 1, Issue 1, pp. 1–6). [webhttps://ejournal.alkhairat.ac.id/index.php/PROSPEKS](https://ejournal.alkhairat.ac.id/index.php/PROSPEKS)
- Rahman, F., Pratikto, H., Murwani, F. D., & Handayat, P. (2025). Multidimensional Model of Business Performance with Financial Literacy Integration Mediated by Loan Repayment Commitment and Moderated by MSE Business Innovation on the Island of Madura. In *Journal of Xidian University* (Vol. 19, Issue 1, pp. 530–545). [researchgate.net](https://www.researchgate.net). https://www.researchgate.net/profile/Fadali-Rahman/publication/388633470_Multidimensional_Model_of_Business_Performance_with_Financial_Literacy_Integration_Mediated_by_Loan_Repayment_Commitment_and_Moderated_by_MSE_Business_Innovation_on_the_Island_of_Mad
- Rahman, F., Tzauri, A., Khoiruddin, & Pradana, F. (2025). Memaksimalkan Dampak Media Sosial dalam Pemasaran Digital: Strategi Instagram yang Efektif untuk Merek. In *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi)* (Vol. 11, Issue 3, pp. 1904–1911). <https://doi.org/10.35870/jemsi.v11i3.4233>
- Rahman, F., Yuliatin, Y., Ananda W, N., Nabilah, A., & Thabita, C. (2025). Integrated Marketing Communication Hotel Syariah: Etika Komunikasi Bisnis Promosi Digital Dalam Meningkatkan Volume Staycation Hotel Syariah. *Currency: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 4(1), 600–610. <https://doi.org/10.32806/currency.v4i1.1061>
- Rahman, & Fadali. (2022). *Manajemen Pemasaran Syariah konsep Dasar, E-Marketing, Dan Strategi*. CV Literasi Nusantara Abadi.
- Saputra, I., Rahmadiyanti, Fingkania, A., Devi, S., & Devi, I. (2025). Pengaruh Lingkungan Kerja, dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *JIBEMA: Jurnal Ilmu Bisnis, Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, 2(3), 187–194. <https://doi.org/10.62421/jibema.v2i3.104>
- Singh, D. (2019). Implementation of technology innovation in MSMEs in India: Case study in select firms from Northern region. *Journal of Science and Technology Policy Management*,

10(3), 769–792. <https://doi.org/10.1108/JSTPM-06-2018-0065>

- Siringoringo, M., Okto Posmaida Damanik, E., & Wilfrid Pangihutan Purba, J. (2023). Analisis Motivasi Kerja Untuk Meningkatkan Kinerja Karyawan Pada Fresh Laundry Pematangsiantar. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 5(1), 59–64. <https://doi.org/10.36985/trqhy765>
- Sun, Y., & Lee, E. (2025). Entrepreneurial marketing of small and medium-sized suppliers enhancing technological capability: lessons from industrial suppliers in South Korea. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 31(2–3), 729–750. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-01-2022-0026>
- Tamimi, M., Budi Eko Soetjipto, Sopia, S., & Kurniawan, D. T. (2022). Budaya Organisasi dan Kinerja Karyawan. *Husnayain Business Review*, 2(2), 11–21. <https://doi.org/10.54099/hbr.v2i2.100>