PENGEMBANGAN JASA KEBERSIHAN 88 KLINIK RESIK KOTA SEMARANG

Yuda Amaliya[1)], **Sri Praptono** [2)], **Sinta Petri Lestari**[3)]
[1)]Mahasiswa Jurusan Kewirausahaan Fakultas Ekonomi
Universitas Pandanaran Semarang
[2),3)]Dosen Jurusan Kewirausahaan Fakultas Ekonomi
Universitas Pandanaran Semarang

ABSTRAK

Tugas akhir ini bertujuan untuk menganalisis dan mengembangkan jasa kebersihan di 88 Klinik Resik Kota Semarang dengan fokus pada pengelolaan sumber daya manusia, produksi, dan keuangan. Klinik Resik adalah sebuah lembaga pelayanan kebersihan yang berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang berkualitas kepada *customer*, dan kebersihan yang baik merupakan salah satu faktor penting dalam mencapai tujuan tersebut. Pada tahap perumusan masalah, penelitian ini akan mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi oleh 88 Klinik Resik dalam pengelolaan jasa kebersihan. Teori yang digunakan dalam penelitian ini meliputi manajemen sumber daya manusia, manajemen operasional, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, serta teori pengembangan usaha.Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Data primer diperoleh melalui observasi langsung, wawancara dengan manajemen dan staf klinik, serta studi dokumen terkait. Data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan dan sumber informasi terkait.

Analisis dilakukan didapatkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia di 88 Klinik Resik Kota Semarang dapat ditingkatkan melalui peningkatan proses rekrutmen, pelatihan, dan evaluasi kinerja. Berdasarkan temuan tersebut, rekomendasi yang diajukan adalah (1) melakukan perbaikan dalam pengelolaan sumber daya manusia, termasuk rekrutmen, pelatihan, dan evaluasi kinerja, (2) mengoptimalkan proses produksi jasa kebersihan melalui penerapan standar operasional prosedur yang jelas, pemilihan peralatan yang tepat, dan pengawasan yang ketat, (3) melakukan perbaikan dalam pengelolaan keuangan, termasuk pemantauan yang lebih baik terhadap pengeluaran dan pendapatan terkait jasa kebersihan.

Katakunci : *Pengembangan Usaha, Jasa Kebersihan, 88 Klinik Resik, Sumber Daya Manusia, Produksi, Pemasaran, Keuangan.*

PENDAHULUAN

Pengembangan usaha jasa kebersihan menjadi topik yang relevan dalam konteks Indonesia, terutama di kota-kota besar seperti Semarang. Dalam beberapa tahun terakhir, kebersihan dan sanitasi telah menjadi isu yang semakin penting bagi masyarakat, baik dalam lingkup rumah tangga maupun di sektor bisnis. Indonesia sebagai negara dengan populasi yang besar dan pertumbuhan perkotaan yang cepat, menghadapi tantangan dalam menjaga kebersihan dan sanitasi yang memadai. Tingkat kesadaran akan pentingnya kebersihan telah meningkat, dan masyarakat semakin menginginkan lingkungan yang bersih dan sehat.

Di kota Semarang, sebagai salah satu kota metropolitan yang berkembang pesat, permintaan akan jasa kebersihan semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan bisnis, rumah tangga, serta sektor industri dan komersial. Namun, masih terdapat kesenjangan antara permintaan dan ketersediaan layanan kebersihan yang memadai. Dalam konteks tersebut, pengembangan usaha jasa kebersihan di Kota Semarang menjadi penting untuk menjawab kebutuhan pasar yang tumbuh. Tugas akhir ini bertujuan untuk mengeksplorasi potensi pengembangan usaha jasa kebersihan di kota tersebut dengan menganalisis berbagai aspek terkait, termasuk sumber daya manusia, produksi, pemasaran, dan keuangan.

Penelitian ini juga akan mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh penyedia jasa kebersihan di Kota Semarang, seperti kurangnya jumlah tenaga kerja terlatih, peralatan yang kurang memadai, strategi pemasaran yang tidak efektif, serta kendala dalam pengelolaan keuangan. Dengan memahami masalah-masalah tersebut, dapat diidentifikasi solusi dan strategi pengembangan yang tepat. Pengembangan usaha jasa kebersihan tidak hanya

memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha, tetapi juga berdampak positif terhadap masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Dalam konteks ini, tugas akhir ini akan memberikan kontribusi dalam merumuskan rekomendasi dan strategi pengembangan usaha jasa kebersihan yang berkelanjutan, efisien, dan sesuai dengan kebutuhan pasar di Kota Semarang.

Menurut data terakhir yang tersedia dari Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Semarang, industri jasa kebersihan di kota ini telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Dari data BPS (Biro Pusat Statistik) Pada tahun 2020, tercatat ada lebih dari 200 usaha jasa kebersihan yang beroperasi di Kota Semarang. Industri jasa kebersihan ini mencakup berbagai jenis layanan, seperti pembersihan gedung perkantoran, rumah sakit, pusat perbelanjaan, hotel, sekolah, dan fasilitas umum lainnya. Usaha jasa kebersihan juga mencakup layanan kebersihan rumah tangga, baik untuk apartemen maupun rumah tinggal.

Selain itu, data dari 88 Klinik Resik (2022) dalam kurun waktu 2 tahun menunjukkan bahwa permintaan terhadap jasa kebersihan di Kota Semarang terus meningkat dari 23 pelanggan tetap menjadi 48 pelanggan tetap. Hal ini seiring dengan pertumbuhan populasi dan perkembangan infrastruktur kota. Banyak perusahaan, institusi, dan masyarakat umum mengandalkan jasa kebersihan profesional untuk menjaga sanitasi, kebersihan, dan tampilan yang baik di lingkungan mereka. Industri jasa kebersihan di Kota Semarang juga memberikan kontribusi penting dalam menciptakan lapangan kerja. Data menunjukkan bahwa sektor ini telah memberikan kesempatan pekerjaan bagi ratusan orang di kota ini. Dalam industri ini, terdapat berbagai peran pekerjaan, mulai dari petugas pembersihan,

petugas perawatan lantai, hingga manajer operasional.

Dengan pertumbuhan populasi, kesadaran kesehatan, perkembangan industri, dan kebutuhan dasar yang terus meningkat, jasa kebersihan terbukti menjadi usaha yang tetap relevan dan tidak pernah mati.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul " Pengembangan Jasa Kebersihan 88 Klinik Resik Kota Semarang "

Bagaimanakah pengelolaan sumber daya manusia yang dilakukan 88 Klinik Resik Semarang ?

Bagaimanakah pengelolaan produksi yang dilakukan 88 Klinik Resik Kota Semarang ?

Bagaimanakah pengelolaan pemasaran 88 Klinik Resik Kota Semarang ?

Bagaimanakah keuangan yang dilakukan 88 Klinik Resik Kota Semarang kepada pelanggan ?

Bagaimanakah rencana pengembangan usaha yang akan dilakukan 88 Klinik Resik Kota Semarang ?

TINJAUAN PUSTAKA

Pengembangan

Ardhana dalam Irfandi, (2015) mengartikan, bahwa pengembangan merupakan pemakaian secara sistematik pengetahuan ilmiah yang diarahkan pada proses produksi bahan, sistem, atau metode termasuk perancangan berbagai *prototype*. Asim melalui Irfandi, (2015) menuturkan penelitian pengembangan dalam pembelajaran adalah sebuah proses yang digunakan untuk mengembangkan dan memvalidasi produk-produk yang digunakan dalam proses pembelajaran.

Pengembangan dalam bisnis juga melibatkan inovasi, pengembangan produk atau layanan baru, ekspansi ke pasar baru, kerjasama strategis, akuisisi atau merger, serta peningkatan efisiensi dan produktivitas operasional. Selain itu,

perkembangan dalam bisnis juga melibatkan pengembangan dan pemberdayaan sumber daya manusia, termasuk pengembangan keterampilan, pelatihan, dan pemimpin yang efektif.

Jasa Kebersihan

Cleaning service adalah pekerjaan yang memiliki tugas untuk memelihara kebersihan dan memberikan pelayanan kebersihan di suatu tempat, kantor, atau instansi (Semesta, 2018). Jasa kebersihan adalah layanan yang disediakan oleh perusahaan atau individu untuk membersihkan, merawat, dan menjaga kebersihan lingkungan seperti rumah, kantor, gedung, fasilitas umum, atau area komersial lainnya.

Jasa kebersihan dapat ditawarkan oleh perusahaan spesialis dalam bidang ini atau sebagai bagian dari layanan yang lebih luas yang disediakan oleh perusahaan layanan. Tim pembersih yang terlatih dan berpengalaman seringkali menjadi bagian dari jasa kebersihan, menggunakan peralatan dan bahan pembersih yang sesuai untuk mencapai hasil yang optimal. jasa kebersihan memiliki peran yang penting dalam menjaga lingkungan yang bersih, sehat, dan nyaman bagi individu, keluarga, karyawan, atau pengunjung suatu tempat. Terdapat beberapa teori dan pendapat dari para ahli yang relevan dengan jasa kebersihan.

Teori Perencanaan Bisnis

Perencanaan bisnis menurut Peter & Hisrich (Kurniawan, 2006) merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal, maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai sewaktu usaha. Perencanaan bisnis membahas suatu organisasi bisnis berdasarkan analisa pasar dan pemasaran; analisa produksi; analisa sumber daya manusia; analisa keuangan; dan rencana pengembangan usaha yang akan dilakukan oleh 88 Klinik Resik.

Manajemen Pengembangan

Menurut G.R Terry (Hasibuan, 2014), menyatakan bahwa : "Manajemen adalah suatu proses khas yang terdiri atas tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengendalian untuk menentukan serta mencapai tujuan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya".

Manajemen pengembangan merujuk pada serangkaian proses dan kegiatan yang dilakukan untuk memfasilitasi pertumbuhan dan kemajuan individu, tim, atau organisasi dalam mencapai tujuan mereka. Ini melibatkan pengelolaan berbagai aspek perkembangan, termasuk peningkatan keterampilan, peningkatan kinerja, pembelajaran, dan pengembangan potensi.

Manajemen pengembangan sangat penting dalam konteks organisasi, di mana pengembangan karyawan dapat meningkatkan kinerja individu, memotivasi tim, dan menghasilkan hasil yang lebih baik secara keseluruhan. Selain itu, manajemen pengembangan juga dapat diterapkan pada tingkat pribadi, dengan individu yang mengambil inisiatif untuk mengelola perkembangan pribadi mereka sendiri, mengidentifikasi kebutuhan mereka, dan mengambil langkah-langkah untuk mencapai tujuan perkembangan mereka.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Menurut Flippo (2010) Manejemen sumber daya manusia adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan kegiatan kegiatan pengadaan,pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian ,pemeliharaan dan pelepasan sumber daya manusia agar tercapai berbagai tujuan individu, organisasi.

Manajemen SDM sangat penting dalam menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan mengelola sumber daya

manusia secara efektif. Dengan mengelola karyawan dengan baik, organisasi dapat meningkatkan retensi karyawan, meningkatkan kinerja, dan mencapai tujuan strategis yang ditetapkan.

Manajemen Produksi

Dilansir dari buku Pengantar Bisnis Bagi Pemula (2017) karya Rafsandjani dan Rieza Firdian, berikut pengertian manajemen produksi menurut Irhan Fahmi: "Manajemen produksi adalah ilmu yang membahas bagaimana pihak manajemen produksi mengarahkan dan mengatur orang untuk mencapai hasil produksi yang diinginkan."

Manajemen produksi merujuk pada serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk merencanakan, mengatur, dan mengendalikan proses produksi barang atau jasa dalam suatu organisasi. Tujuan utama manajemen produksi adalah untuk mencapai efisiensi, kualitas, dan produktivitas yang optimal dalam proses produksi.

Manajemen Pemasaran

Menurut Sudarsono (2020), manajemen pemasaran adalah proses perencanaan, pelaksanaan (yang meliputi pengorganisasian, pengarahan, dan koordinasi) operasi pemasaran di dalam perus ahaan untuk mencapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Dengan manajemen pengelolaan pemasaran yang efektif, perusahaan dapat mengarahkan sumber daya dan upaya pemasaran mereka dengan lebih baik, meningkatkan keberhasilan kampanye pemasaran, dan mencapai keunggulan kompetitif di pasar.

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan menurut para ahli dalam Irfani (2020) manajemen keuangan dapat didefinisikan sebagai aktivitas pengelolaan keuangan perusahaan yang berbubungan dengan upaya mencari dan menggunakan dana secara efisien dan efektif untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Peran manajemen keuangan dalam usaha jasa melibatkan pengelolaan

aspek keuangan perusahaan secara efektif dan efisien.

Manajemen keuangan membantu usaha jasa dalam menjaga stabilitas keuangan, mengoptimalkan kinerja keuangan, mengelola risiko, serta memberikan dasar yang kuat untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode yang digunakan adalah Penelitian deskriptif analisis. Yaitu, jenis penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis suatu fenomena atau situasi secara rinci dan sistematis. Penelitian ini berfokus pada pengumpulan data, analisis data, dan penafsiran data untuk memberikan gambaran yang komprehensif tentang variabel yang diamati.

Peneliti secara langsung terjun ke lapangan dan bergabung dalam setiap kegiatan yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik melalui kegiatan magang selama 3 (tiga) bulan. Menurut Lofland (dalam Moleong, 2013) “Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah tambahan seperti dokumen dan lain-lain”. Sumber data akan diambil dari dokumen, hasil wawancara, catatan lapangan dan hasil dari observasi. Penelitian deskriptif dapat menggunakan berbagai metode penelitian yang sesuai untuk tujuan dan sifat penelitian yang spesifik.

Jenis dan Sumber Data

Peneliti memilih jenis data kualitatif dengan metode analisis diskriptif karena peneliti tertarik untuk mengangkat sebuah fenomena yang berkembang diperusahaan yaitu yang berkaitan dengan perkembangan usaha jasa kebersihan 88 Klinik Resik Kota Semarang. Penelitian ini sudah mendapatkan data yang sudah didapatkan yang tentunya bukan hanya sekedar teori saja. Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data dan informasi

melalui wawancara, studi lapangan dan konsultasi. Hal ini difungsikan untuk memper-akurat data keabsahan dari penelitian itu sendiri.

Metode Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan tiga macam metode yaitu metode wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Analisa Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban, yang diwawancarai.Tafsiran atau interprestasi sendiri mempunyai makna pada analisis dimana menjelaskan kategori, mencari hubungan antara beberapa konsep.

ANALISIS DATA

1) Analisa SDM

1.1) Perencanaan SDM

Perencanaan SDM melibatkan analisis kebutuhan tenaga kerja, perencanaan pengadaan, dan penempatan karyawan dalam posisi yang tepat sesuai dengan keahlian dan kualifikasi mereka.

Dalam proses pengadaan SDM yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik Kota Semarang, ada beberapa langkah yang dilakukan. Langkah-langkah tersebut antara lain mencakup peramalan kebutuhan SDM, rekrutmen atau penarikan SDM, seleksi SDM, dan penempatan karyawan yang sesuai dengan keahlian dan kualifikasinya.

1.2) Perekrutan dan Seleksi

Proses mencari, menarik, dan memilih karyawan yang berkualitas untuk mengisi posisi yang tersedia dalam organisasi.Proses mencari, menarik, dan memilih karyawan yang berkualitas untuk mengisi posisi yang tersedia dalam organisasi.

Kompetensi Sumber Daya Manusia yang dibutuhkan untuk menjadi karyawan pada 88 Klinik

Resik tentu berbeda dengan kompetensi sebagai staf. Hal ini penting untuk diketahui karena beban tugas dan gaji yang diterima juga berbeda.

1.3) Pelatihan dan Pengembangan

Menyediakan pelatihan, pengembangan keterampilan, dan pendidikan kepada karyawan agar mereka dapat meningkatkan kompetensi mereka dan berkontribusi secara maksimal dalam pekerjaan mereka

1.4) Manajemen Kinerja

Memantau, mengevaluasi, dan memberikan umpan balik tentang kinerja karyawan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, serta kebutuhan pengembangan mereka.

Melalui pendekatan ini, 88 Klinik Resik diharapkan dapat memantau, mengevaluasi, dan memberikan umpan balik yang efektif terkait kinerja karyawan.

1.5) Kompensasi dan Manfaat

Merancang dan mengelola sistem penggajian, tunjangan, insentif, dan manfaat lainnya untuk memastikan bahwa karyawan diberikan imbalan yang sesuai dengan kontribusi mereka. Hal lain dari manajemen kinerja yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik yaitu merancang dan mengelola sistem penggajian, tunjangan, insentif, dan manfaat lainnya untuk memastikan bahwa karyawan diberikan imbalan yang sesuai dengan kontribusi mereka.

1.6) Manajemen Hubungan Kerja

Membangun dan memelihara hubungan yang baik antara manajemen dan karyawan, serta memfasilitasi komunikasi yang efektif, penyelesaian konflik, dan peningkatan kepuasan kerja. Hasil analisis yang dilakukan 88 Klinik Resik ini memenuhi kriteria dalam memenuhi, membangun serta memelihara hubungan yang baik antara manajemen dan karyawan, serta memfasilitasi komunikasi yang efektif,

penyelesaian konflik, dan peningkatan kepuasan kerja.

1.7) Manajemen Perubahan

Membantu organisasi dalam mengelola perubahan, termasuk restrukturisasi, penggabungan, atau perubahan kebijakan yang dapat memengaruhi karyawan.

1.8) Pemutusan Hubungan Kerja

Kebijakan pemutusan hubungan kerja yang dilakukukan oleh 88 Klinik Resik dapat diterapkan melalui beberapa prosedur dan kebijakan terkait pelanggaran pelanggaran yang dilakukan oleh karyawan. Pelanggaran pelanggaran inilah yang akan menjadi poin perhitungan untuk diberlakukanya pemutusan oleh atasan kepada karyawan.

2) Analisa Manajemen Pemasaran

2.1) Analisa Pemasaran

Melakukan penelitian pasar dan analisis untuk memahami pelanggan, pesaing, tren pasar, dan faktor-faktor lingkungan yang memengaruhi bisnis. Analisis dari pemasaran yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik memprioritaskan kepuasan pelanggan dan target untuk menambah jumlah pelanggan. 88 Klinik Resik juga melakukan berbagai strategi dalam hal menciptakan inovasi baru dalam peningkatan kualitas pelayanan.

2.2) Penetapan Tujuan Pemasaran

Menentukan tujuan pemasaran yang spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan berbatasan waktu. Dengan menetapkan tujuan pemasaran yang jelas dan merancang strategi yang tepat, 88 Klinik Resik dapat memperkuat citra merek, meningkatkan kesadaran pelanggan, dan menghasilkan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

2.3) Penyusunan Strategi Pemasaran

Mengembangkan strategi pemasaran yang sesuai untuk mencapai tujuan yang telah

ditetapkan. Ini melibatkan pemilihan target pasar, posisi merek, pengembangan produk atau layanan, penetapan harga, distribusi, dan strategi promosi.

2.4) Implementasi Rencana Pemasaran

Melaksanakan taktik dan kegiatan pemasaran yang telah ditetapkan dalam strategi. Ini termasuk pelaksanaan kegiatan promosi, distribusi produk atau layanan, pelaksanaan strategi harga, dan pelaksanaan kegiatan pemasaran lainnya.

2.5) Pengawasan dan Pengendalian

Memantau dan mengawasi pelaksanaan rencana pemasaran, serta mengukur kinerja pemasaran.

2.6) Pengembangan Pelanggan

Membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui strategi retensi pelanggan, pelayanan pelanggan yang baik, dan pengembangan program loyalitas pelanggan.

2.7) Inovasi dan Penyesuaian

Mengikuti perubahan tren pasar, kebutuhan pelanggan, dan kemajuan teknologi. Melakukan inovasi produk atau layanan, serta menyesuaikan strategi pemasaran agar tetap relevan dan kompetitif di pasar. Tren pasar yang mengalami perubahan juga menjadikan 88 Klinik Resik membuat suatu inovasi yaitu menganalisis perubahan kebutuhan para *customer* dan memanfaatkan social media sebagai gebrakan ajang promosi. Inovasi dan penyesuain ini juga yang sangat dilihat dan dianalisis oleh 88 Klinik Resik sebagai tantangan tersendiri dalam menyesuaikan strategi pemasaran agar tetap relevan dan kompetitif di pasar.

2.8) Evaluasi dan Perbaikan

Mengevaluasi hasil pemasaran, menganalisis keberhasilan atau ketidak berhasilan kampanye pemasaran, dan mengidentifikasi pelajaran yang dapat dipetik untuk

perbaikan di masa depan. Evaluasi yang dirancang oleh 88 Klinik Resik ini secara sistematis diterapkan untuk mengaudit aktivitas, program-program yang diselenggarakan melaporkan apakah sumber daya dan dana telah digunakan secara efisien, serta apakah tujuan dari program dan aktivitas yang telah direncanakan dapat tercapai dan tidak melanggar aturan dan kebijakan pengusaha.

3) Manajemen Keuangan

3.1) Perencanaan Keuangan

Manajemen keuangan bertanggung jawab untuk merencanakan keuangan perusahaan dalam jangka pendek dan jangka panjang. Dengan penyusunan anggaran yang baik, proyeksi pendapatan dan biaya yang akurat, serta perencanaan strategis yang matang, perusahaan 88 Klinik Resik dapat mengarahkan sumber daya mereka dengan efektif dan mencapai tujuan keuangan yang ditetapkan.

3.2) Pengelolaan Arus Kas

Manajemen keuangan bertugas memastikan arus kas perusahaan berjalan lancar. Dengan melakukan analisis yang cermat dan mengimplementasikan strategi pengelolaan arus kas yang baik, perusahaan 88 Klinik Resik dapat menjaga stabilitas keuangan, memastikan ketersediaan dana untuk pembayaran gaji karyawan, pembelian bahan baku, serta pembayaran hutang yang tepat waktu dan efisien.

3.3) Pengambilan Keputusan Investasi

Manajemen keuangan membantu dalam pengambilan keputusan investasi yang cerdas. Dengan melakukan analisis kelayakan investasi, pengembalian investasi, dan evaluasi risiko yang komprehensif, diharapkan perusahaan jasa kebersihan 88 Klinik Resik dapat membuat keputusan investasi yang lebih baik, mengelola risiko dengan lebih efektif, dan meningkatkan peluang kesuksesan bisnisnya.

3.4) Pengendalian Biaya

Salah satu peran penting manajemen keuangan adalah mengelola biaya dengan efisien. Dengan melakukan analisis yang cermat terhadap pengeluaran, mengidentifikasi area penghematan yang potensial, dan mengendalikan biaya yang tidak efektif atau tidak perlu, diharapkan manajemen keuangan 88 Klinik Resik dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan.

3.5) Pemantauan Kinerja Keuangan

Manajemen keuangan bertugas memantau dan menganalisis kinerja keuangan perusahaan secara berkala. Melalui pemantauan dan analisis kinerja keuangan dengan menggunakan indikator laporan laba rugi, neraca, dan arus kas, perusahaan jasa kebersihan 88 Klinik Resik dapat memantau kesehatan keuangan perusahaan, mengidentifikasi tren dan perubahan, serta mengambil tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan keuangan yang telah ditetapkan.

3.6) Manajemen Risiko Keuangan

Manajemen keuangan membantu dalam mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola risiko keuangan yang dihadapi oleh perusahaan jasa. Ini meliputi risiko operasional, risiko pasar, risiko kredit, dan risiko likuiditas. Dengan mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola risiko keuangan dengan tepat, serta menerapkan tindakan mitigasi yang sesuai, perusahaan jasa kebersihan 88 Klinik Resik dapat mengurangi risiko finansial, melindungi keuangan perusahaan, dan meningkatkan ketahanan dalam menghadapi kemungkinan peristiwa yang merugikan.

3.7) Pengelolaan Hubungan Dengan Pihak Ketiga

Manajemen keuangan berinteraksi dengan pihak

eksternal, seperti bank, kreditur, dan investor. Dengan berinteraksi secara baik dan menjaga hubungan yang positif dengan pihak eksternal seperti bank, kreditur, dan investor, perusahaan jasa kebersihan 88 Klinik Resik dapat membangun kepercayaan, memperoleh dukungan finansial, dan memperluas peluang untuk pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang.

3.8) Perencanaan Pajak

Manajemen keuangan memperhatikan perencanaan pajak untuk mengoptimalkan posisi perpajakan perusahaan jasa. Dengan memperhatikan perencanaan pajak secara cermat, perusahaan jasa 88 Klinik Resik dapat mengoptimalkan posisi perpajakan mereka. Dengan memahami regulasi pajak yang berlaku, memanfaatkan insentif pajak yang sesuai, dan menjaga kepatuhan perusahaan terhadap peraturan perpajakan, perusahaan dapat mengurangi beban pajak, meningkatkan efisiensi keuangan, dan melindungi reputasi perusahaan terkait ketaatan terhadap kewajiban pajak.

4) Rencana Pengembangan

4.1) Identifikasi Kebutuhan Pengembangan

Mengidentifikasi kebutuhan individu atau organisasi untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, atau kinerja. Dengan melakukan analisis terkait kebutuhan individu atau organisasi untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, atau kinerja, perusahaan jasa kebersihan 88 Klinik Resik dapat mengidentifikasi celah yang perlu diperbaiki dan mengimplementasikan program pengembangan yang efektif. Hal ini akan membantu meningkatkan kualitas layanan, produktivitas karyawan, dan kepuasan pelanggan secara keseluruhan.

4.2) Perencanaan Pengembangan

Merencanakan langkah-langkah yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan perkembangan, termasuk memilih

metode pembelajaran yang tepat, mengalokasikan sumber daya, dan menetapkan tujuan yang terukur.

4.3) Pelaksanaan Program Pengembangan

Mengimplementasikan program pengembangan yang telah direncanakan, seperti pelatihan, mentoring, atau pembelajaran online. Dengan mengimplementasikan program pengembangan yang direncanakan dengan baik, seperti pelatihan, mentoring, atau pembelajaran online, perusahaan jasa kebersihan 88 Klinik Resik dapat meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kinerja karyawan. Hal ini akan membantu dalam menciptakan tim yang terampil, termotivasi, dan siap menghadapi tantangan dalam industri jasa kebersihan.

4.4) Evaluasi dan Umpan Balik

Mengevaluasi hasil program pengembangan dan memberikan umpan balik kepada individu atau organisasi untuk membantu mereka meningkatkan kinerja mereka. Dengan melakukan evaluasi hasil program pengembangan dan memberikan umpan balik yang efektif kepada individu atau organisasi, perusahaan jasa kebersihan 88 Klinik Resik dapat membantu karyawan meningkatkan kinerjanya secara terus-menerus. Hal ini juga memperkuat budaya pembelajaran dan pengembangan di perusahaan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan.

4.5) Pemantauan dan Pengukuran

Melacak kemajuan individu atau organisasi dalam mencapai tujuan pengembangan, dan menggunakan metrik atau indikator kinerja untuk mengukur tingkat kemajuan. Dengan menerapkan pelacakan kemajuan individu atau organisasi dan menggunakan metrik atau indikator kinerja yang relevan, perusahaan jasa kebersihan 88 Klinik Resik dapat mengukur tingkat kemajuan dalam mencapai

tujuan pengembangan. Hal ini memungkinkan manajemen untuk mengambil tindakan yang tepat untuk memperbaiki dan memperkuat upaya pengembangan yang dilakukan.

PENUTUP

1) Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha jasa kebersihan adalah prospek yang menjanjikan untuk dikembangkan. Beberapa faktor yang mendukung hal ini antara lain:

1. Pengelolaan dan pemasaran yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik Kota Semarang sudah memadai dan berhasil sampai dengan saat ini dikarenakan perusahaan dapat memproduksi produk dan jasa yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen Kota Semarang dan sekitarnya.

2. Proses produksi yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik Kota Semarang sampai saat ini sudah memenuhi kebutuhan customer dikarenakan tercapainya indikator – indikator untuk mencapai keberhasilan dalam memuaskan kebutuhan customer khususnya di daerah Kota Semarang dan sekitarnya.

3. Pengelolaan sumber daya manusia yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik Kota Semarang sudah memadai dan dapat bermanfaat bagi perusahaan itu sendiri, dan masyarakat sekitar serta cutomer.

4. Sistem pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik Kota Semarang sudah memadai untuk kesejahteraan karyawan serta sudah mencapai target sesuai dengan target perusahaan.

5. Rencana pengembangan usaha yang dilakukan oleh 88 Klinik Resik Kota Semarang memiliki rancangan yang efisien dan terstruktur untuk kedepanya bagi perusahaan dan customer.

2) Saran

1. Dalam pengelolaan strategi pemasaran 88 Klinik Resik Kota Semarang sebaiknya lebih dimaksimalkan dalam strategi *online* dikarenakan zaman sekarang masyarakat lebih cenderung mengetahui dan menggunakan *gadget* untuk kebutuhan mereka.

2. Proses produksi sebaiknya dilakukan seefisien dan seefektif mungkin agar biaya produksi dapat ditekan atau diminimalisir lagi.

3. Rekomendasi untuk peneliti berikutnya adalah agar mengaji variabel lain di luar variabel penelitian ini dikarenakan kedepanya akan lebih banyak variable yang sesuai umtuk menganalisis kasus.

DAFTAR PUSTAKA

Anita, A. (2020). *Analisis Etika Bisnis Islam terhadap Strategi Pemasaran PT Toyota Hadji Kalla Kota Parepare* (Doctoral dissertation, IAIN Parepare).

Cahyadi, N., S ST, M. M., Fachrurazi, H., MM, S. A., Palupi, F. H., Mamengko, R. P., ... & SE, M. (2022). *Pengantar Manajemen*. CV Rey Media Grafika.

Chaca, F. R. (2021). *LUDUJ NAMALAH STRATEGI MENUMBUHKAN SIKAP ENTREPRENEURSHIP DI SMK MUHAMMADIYAH ABUNG SEMULI LAMPUNG UTARA* (Doctoral dissertation, UIN Raden Intan Lampung).

Hafidhuddin, D. (2003). *Manajemen syariah dalam praktik*. Gema Insani.

Hermawan, I. (2019). *Metodologi Penelitian Pendidikan (Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed Method)*. Hidayatul Quran.

Indah, D. R., & Rahmadani, E. (2018). Sistem forecasting perencanaan produksi dengan metode single eksponensial smoothing pada keripik singkong srikandi di Kota Langsa. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, *2*(1), 10-18.

Novia, C. *Analisis Hubungan Tingkat Ekonomi Keluarga, Kualitas Pendidikan, Tingkat Kesehatan Dengan Tingkat Kesejahteraan Keluarga Pemulung Kota Depok* (Bachelor's thesis, Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).

Novika, W., & Siswanti, T. (2022). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan

Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur–Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei Periode Tahun 2017-2019). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, *2*(1), 43-56.

Octaviany, F., & Shabrina, F. (2019). Peningkatan Produktivitas Kerja Melalui Motivasi Dan Disiplin Kerja Politeknik Lp3I Jakarta Kampus Jakarta Utara. *Jurnal Lentera Bisnis*, *8*.

Oktaviani, R. (2016). *Peranan Analis Kredit Dalam Kelancaran Kredit Pada Bank Bjb Kantor Cabang Pembantu Gedung Sate Bandung* (Doctoral dissertation, STIE Ekuitas).

Pasaribu, R. (2021). Kinerja Usaha Sebagai Moderasi Jaringan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Mitra Binaan Pegadaian Medan). *Journal Of Economics and Business*, *2*(2), 1-17.

Pendong, S. V., Kalangi, J. A., & Walangitan, O. F. (2022). Pengaruh Harga dan Saluran Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pabrik Tahu Mbak Sul Karombasan Utara Kota Manado. *Productivity*, *3*(1), 86-90.

Rahmani, R. (2020). *PENGEMBANGAN DAPUR (RODA PUTAR) EJA UNTUK MEMBACA PERMULAAN PADA KELAS I SEKOLAH DASAR* (Doctoral dissertation, Universitas Wiraraja).

Rhomdoni, T., Enas, E., & Faruk, M. (2020). PENGARUH FINANCIAL DISTRESS TERHADAP LIKUIDITAS (Suatu Studi pada PT. Pabrik Kertas Tjiwi Kimia Tbk. yang terdaftar di BEI Periode 2007-2018). *Business Management and Entrepreneurship Journal*, *2*(3), 33-45.

Sara, K. D., & Fitryani, F. (2020). Peran Kewirausahaan Dan E-Commerce Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Dalam Perspektif Islam. *Jurnal EMA*, *5*(2), 66-76.

SILALAHI, F. A. (2020). *Analisis Laporan Arus Kas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada Kopdit Cu Merdeka Berastagi*(Doctoral dissertation, UNIVERSITAS QUALITY).

Sulistyawati, I. (2021). *Pengembangan Alat Bantu Melatih Shoting Power dan Shooting Akurasi Bola Basket Perempuan di Club Basket Pacitan* (Doctoral dissertation, STKIP PGRI PACITAN).

Susan, E. (2019). Manajemen sumber daya manusia. *Adaara: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, *9*(2), 952-962.

Widodo, A. S., Isi, T., Assafari, M. F., Kurniawan, H., Inspiratif, J., & Widodo, A. S. (2012). Start Your Own Business. *Inspirational Net*.

YANTI, S. (2022). *PENGARUH KOMPONEN ARUS KAS TERHADAP HARGA SAHAM (Studi kasus pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2018-2021)* (Doctoral dissertation, UPT PERPUSTAKAAN).