

# Studi Kelayakan Bisnis dalam Usaha Jasa Pijat Profesional untuk Penyandang Tunanetra

Wasthy Novantri<sup>1</sup>, Kriswanto Widiawan<sup>2</sup>

---

**Abstract:** This research was conducted to find out how the business feasibility level of professional massage services business for the blind. A suitable competing strategy for designing a new business can be done with Business Model Canvas. The business feasibility level is analyzed from the market, social, technical, and financial aspects. Data collection techniques for market analysis were conducted by interviewing 38 respondents and supported by social aspects to describe the perception of the common people towards masseuse blind. Technical analysis shows the location of the business, and the management of the company. This business requires an initial investment of Rp 122,434,500.00, has a 1.2 year payback period that is smaller than the target economic life for 5 years.

**Keywords:** Business Feasibility Study, Business Canvas Model, Professional Blind Massage Services.

---

## Pendahuluan

Tidak semua orang memiliki fisik serta mental yang sempurna. Orang yang memiliki cacat pada umumnya disebut penyandang disabilitas. Keberadaan untuk penyandang disabilitas di tengah masyarakat merupakan realita yang tidak dapat dipungkiri. Dari total penduduk Indonesia, sekitar 250 juta orang, jumlah penyandang tunanetra yang ada saat ini diperkirakan mencapai 1,5 % atau sekitar 3,75 juta orang. Hal ini menempatkan Indonesia sebagai negara kedua dengan tingkat kebutaan tertinggi di dunia [1]. Yayasan Pendidikan Anak Buta (YPAB) di Surabaya dan beberapa SLB lainnya membantu para anak tunanetra untuk mendapatkan pendidikan yang disesuaikan dengan kondisi mereka. Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala SMP dan SMA YPAB Surabaya, diperoleh informasi mengenai Pendidikan di tingkat SMA lebih diutamakan untuk melatih kemandirian anak tunanetra dalam arti mempersiapkan keterampilan kerja. SMA YPAB mengajarkan ketrampilan musik dan pijat dengan harapan setelah lulus mereka dapat langsung bekerja. Pelatihan pijat untuk anak tunanetra dapat membangun potensi mereka untuk bekerja self employment sebagai tukang pijat panggilan, atau membuka rumah pijat tunanetra. Akan tetapi profesi tersebut belum dapat dikatakan memberikan penghasilan yang layak karena belum dikelola secara profesional. Oleh karena itu perlu dilakukan upaya untuk mengangkat kehidupan para penyandang tunanetra melalui usaha bisnis pijat profesional khusus oleh tuna netra.

Peluang tersebut tersedia karena saat ini masih jarang perusahaan pijat profesional yang pemijatnya khusus tunanetra. Dari uraian di atas timbul ide bagi penelitian ini untuk menformalkan atau membuat jasa pijat tunanetra menjadi lebih profesional. Banyaknya perusahaan pijat yang bermunculan mengindikasikan sebetulnya banyak konsumen yang membutuhkan jasa pijat, akan tetapi terdapat pula tantangannya. Hambatan yang dihadapi oleh para penyandang tunanetra dalam membangun usaha bisnis pijat profesional adalah susahna berkompetisi dengan bisnis pijat oleh orang normal karena lebih lambat dan susah mobilitasnya. Oleh karena itu perlu dilakukan studi kelayakan pendirian usaha pijat tunanetra profesional ditinjau dari aspek pasar, teknis, finansial, dan sosial yang memberikan ciri berbeda dengan usaha pijat profesional lainnya.

## Metode Penelitian

Bagian ini akan membahas metode-metode yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dalam penelitian ini.

### Tunanetra

Menurut Diah [2] bahwa Tunanetra merupakan seseorang disebut jika memiliki ketajaman visual 20/200 (20 derajat dari 200 derajat sudut pandang) atau kurang sekalipun setelah dilakukan koreksi (misalnya dengan kacamata) atau memiliki bidang penglihatan begitu sempit dengan diameter terlebar memiliki jarak sudut pandang tidak lebih dari 20 derajat. Tunanetra dapat dikelompokkan menjadi dua macam [3], yaitu:

- Buta

---

<sup>1,2</sup> Fakultas Teknologi Industri, Jurusan Teknik Industri, Universitas Kristen Petra. Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya 60236. Email: wasthyn@gmail.com, kriswidi@petra.ac.id

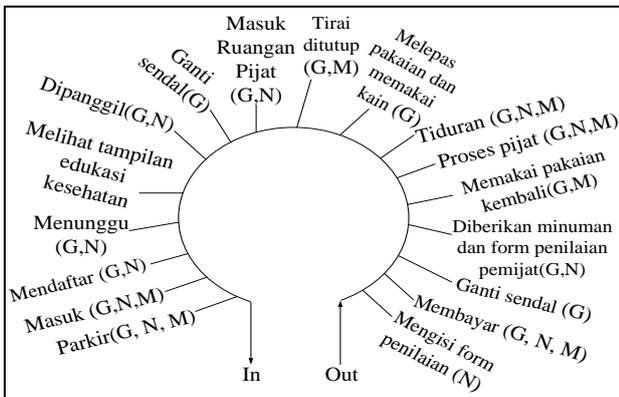
Seseorang dapat dikatakan buta jika seseorang tersebut sama sekali tidak mampu menerima rangsang cahaya dari luar (visusnya = 0).

• **Low Vision**

Individu dapat dikatakan *low vision* apabila masih mampu menerima rangsang cahaya dari luar, tetapi ketajamannya lebih dari 6/21 atau jarak individu tersebut hanya mampu membaca *headline* atau judul pada surat kabar.

**Moment of Truth**

*Moment of truth* [4] merupakan proses penciptaan efek memori mengesankan yang membekas dibenak pelanggan (*memorable experience*). *Moment of Truth* adalah momen kebenaran yang menggambarkan efek faktor kritis dari suatu proses pengalaman pelanggan berupa efek memori mengesankan yang membekas dibenak pelanggan.



**Gambar 1.** *Moment Of Truth* dalam bisnis

*Moment of Truth* dalam penelitian ini terbentuk dari observasi yang dilakukan terhadap tempat pijat umum dan tempat pijat tunanetra. Penelitian ini dilakukan untuk aktivitas dalam bisnis ini.

**Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis [5] merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru. Dalam menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari berbagai aspek. Setiap aspek dapat dikatakan layak harus memiliki suatu standar nilai tertentu, dimana keputusan penilaian tidak hanya dilakukan pada salah satu aspek saja. Penilaian untuk menentukan kelayakan berdasarkan kepada seluruh aspek yang akan dinilai nantinya [6]. Penilaian aspek-aspek dalam bisnis ini adalah aspek pasar, aspek teknis, aspek sosial, dan aspek keuangan. Aspek pasar adalah kutub pertama dari model lingkungan bisnis. Pengkajian aspek pasar penting dilakukan karena

tidak ada proyek bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang/jasa yang dihasilkan dari proyek tersebut. Aspek teknis akan meneliti mengenai lokasi usaha, kemudian penentuan *layout* gedung, dan peralatan serta *layout* ruangan sampai pada perluasan selanjutnya. Aspek sosial adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang dapat ditimbulkan bila proyek dijalankan. Aspek keuangan dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dikeluarkan dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika proyek jadi dijalankan. Penelitian juga meliputi seberapa lama investasi yang akan kembali dengan menggunakan metode *payback period*.

**Business Model Canvas**

Menurut Tim PPM Manajemen [7] bahwa Alexander Osterwalder dan Pigneur menciptakan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* ini berisi ide-ide dan gagasan dari pelaku bisnis dalam menciptakan usahanya. Adanya *Business Model Canvas* memudahkan untuk membuat dan merencanakan bisnis yang akan dibuat, serta memudahkan dalam mengambil keputusan. Osterwalder dan Pigneur membagi kanvasnya dalam sembilan bagian yaitu *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationships*, *revenue streams*, *key resources*, *key activity*, *key partnerships*, dan *cost structure*

The Business Model Canvas					
Key Partnerships		Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
- Pelanggan - Tukang parkir (Karang Taruna) - Dinas pariwisata		- Proses pijat	- Harga terjangkau - Kenyamanan, yaitu suasana tenang, ruangan wangi, musik, - Edukasi kesehatan tubuh - Menawarkan minuman gratis (jabe, teh, mineral)	- Edukasi masyarakat/ Potential customer	Mahasiswa, pekerja kantoran, dan ibu RT (didieraah Surabaya selatan)
		Key Resources - SDM(Pemijat) - Material - Panduan pijat		Channels - Website - Iklan - Penawaran langsung terhadap pelanggan - Word of mouth	
Cost Structure - Modal Usaha - Biaya tenaga kerja - Biaya material - Biaya perbaikan/ Perawatan			Revenue Streams - Pembayaran		

**Gambar 2.** *Draft design Business Model Canvas*

Gambar 2 menunjukkan *Draft design Business Model Canvas* dalam bisnis ini. *Business Model Canvas* digunakan untuk menggambarkan hasil dari aspek kelayakan yang dibahas, yang mana dalam penelitian ini terdapat tiga *business model canvas*. Penelitian ini dilanjutkan dengan menganalisis SWOT dari masing-masing aspek. Analisis SWOT [8] merupakan teknik yang digunakan untuk melakukan penyorotan dengan cepat atas situasi strategis perusahaan. SWOT merupakan akronim dari *Strength* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) internal dari suatu perusahaan

serta *Opportunities* (peluang) dan *Threat* (ancaman) lingkungan yang dihadapinya.

## Hasil dan Pembahasan

Survei pasar dilakukan untuk mengetahui pangsa pasar pada bisnis yang akan dibuat, sehingga dari 38 responden yang diwawancara menentukan aspek pasar layak atau tidak. Hasil wawancara yang diperoleh akan dikelompokkan agar lebih mudah dalam mengelolah data. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui tingkat kebutuhan dan tingkat kepentingan terhadap pijat. Pengolahan data ini dilakukan dengan crosstab variabel demografi responden yang berkaitan dengan variabel lainnya.

### Analisis Deskriptif Demografi dan Psikografi

Analisis deskriptif dilakukan pada variabel yang berkaitan dengan demografi dan psikografi responden, seperti variabel jenis kelamin, usia, pendidikan, dan pekerjaan, status ekonomi, gaya hidup, dan *usage* responden. Jenis kelamin sebagian besar responden adalah perempuan 58% (22 dari 38 orang), sedangkan sisanya 42% (16 orang) adalah laki-laki. Separuh dari responden berusia 21-31 tahun, sedangkan responden yang berusia 32-51 tahun berjumlah 10 orang dan responden yang berusia 52> tahun berjumlah 9 orang. Responden terbanyak yaitu S1 sebanyak 14 orang (37%). Responden lainnya adalah SMA sebanyak 11 orang (29%), dan Diploma sebanyak 10 orang (26%). Sisanya yaitu S2 yaitu 3 orang. Terdapat 24 responden dari pekerja kantoran, sedangkan 10 orang responden lainnya adalah mahasiswa/i, dan sisanya 4 orang adalah ibu rumah tangga. Penggolongan status ekonomi dilakukan berdasarkan dari jenis pekerjaan responden, sehingga asumsi dilakukan berdasarkan Gaya hidup dari responden. Analisis gaya hidup dilakukan dengan cara deskriptif. Dilihat dari kebiasaan responden mahasiswa/i kebanyakan memilih mengerjakan tugas seperti di cafe dan menghabiskan waktu dengan nonton bioskop tiap ada kesempatan. Observasi dilakukan pada responden mahasiswa/i ketika wawancara, mereka memiliki jenis hp keluaran terbaru dan cenderung menggonta-ganti jenis hp. Responden dari ibu rumah tangga yang sudah diwawancarai memiliki kebiasaan yaitu sering melakukan perawatan tubuh. Responden kantoran yang telah diwawancarai juga rata-rata sudah mempunyai kendaraan yaitu mobil dan motor. Tiga penggolongan yaitu menengah ke atas, menengah, dan menengah ke bawah. Dari 38 responden terdapat 17 orang golongan menengah, dan 16 orang golongan menengah ke atas. Sisanya yaitu 5 orang golongan menengah ke bawah. Informasi responden berupa *usage* menunjukkan sebanyak 34% responden pijat sebulan sekali, dimana responden memilih jenis pijat relaksasi (89%), dengan pengeluaran perkedatangan sekisar Rp 50.000 - Rp 75.000 (39%) dan Rp 130.000 - Rp 200.000 (32%) dengan durasi perterapi 1 jam (50%). Sehingga dari tingkat harga, bisnis pijat

tunanetra profesional akan menawarkan harga sekisar Rp 50.000 - Rp 75.000.

### Pola Kebutuhan Pijat

Berdasarkan usia dan jenis pekerjaan dari 38 responden terdapat 30 responden mereka lebih memilih untuk datang sewaktu-waktu, sisanya 8 responden memilih untuk berlangganan. Responden terbanyak yang memilih model kunjungan sewaktu-waktu adalah pekerja kantoran. Sehingga dalam bisnis pijat tunanetra profesional dapat membuat strategi untuk menarik responden untuk lebih memilih langganan, seperti mendapatkan lebih banyak keuntungan jika memiliki kartu *membership*. Keuntungan yang bisa didapatkan adalah member akan didahulukan jika ada antrian, kemudian jika sudah 8x pijat akan mendapatkan pijat *free full body*. Responden yang memilih sewaktu-waktu memiliki beberapa alasan. Ada pola yang diperoleh yaitu alasan menyesuaikan dengan waktu yang ada disampaikan oleh pelanggan yang berusia produktif hingga lanjut/tua. Responden lainnya memilih sewaktu-waktu dikarenakan alasan uang jajan terbatas dan karena kuliah. Keseluruhan alasan sewaktu-waktu dapat dijadikan strategi dalam bisnis yang akan dijalankan, yaitu untuk anak kuliah akan mendapatkan diskon 30% jika menunjukkan kartu tanda mahasiswa. Berdasarkan status ekonomi pada golongan menengah lebih banyak yaitu 14 responden. Terdapat 8 responden dari golongan menengah yang memilih alasan menyesuaikan dengan waktu yang ada. Sehingga dapat disimpulkan bahwa calon pelanggan yang memilih model kunjungan sewaktu-waktu berada dalam status ekonomi golongan menengah. Berdasarkan pengeluaran per kedatangan terdapat 10 responden pada golongan status ekonomi menengah lebih memilih pengeluaran Rp 50.000 - Rp 75.000 untuk setiap kedatangan, sedangkan 7 responden golongan status ekonomi menengah ke atas lebih memilih pengeluaran Rp 85.000 - Rp 120.000/kedatangan. Pada pola kebutuhan pijat *customer segments* merupakan pelanggan yang berada pada golongan status menengah dan menengah ke atas.

### Pola Kepentingan Pijat

Tingkat kepentingan hanya mencakup pada 3 jenis pijat saja yaitu relaksasi, pijat olahraga, dan kesehatan. tingkat kepentingan dari pijat relaksasi, dari 38 responden yang diwawancara terdapat 34 orang memilih pijat relaksasi. Sesuai tabel yang didapatkan dari 34 orang, terdapat 23 responden (68%) memilih sentuhan/gosokan dan 7 orang lainnya memilih Sentuhan/gosokan disertai Aromatherapy, sedangkan untuk tujuan kedatangan 27 responden (79%) datang untuk menghilangkan rasa capek, untuk merilekskan badan dan ketegangan otot, dan untuk menghilangkan pegal-pegal. Survei cara kunjungan dilakukan dari 34 responden yang memilih pijat

relaksasi. Survei cara kunjungan dilakukan dari 34 responden yang memilih pijat relaksasi. Dari 34 responden terdapat 18 orang (53%) lebih memilih berkunjung secara individu, dan sisanya 16 orang memilih berkunjung secara *group*. Survei ini dilakukan untuk menentukan strategi bisnis terhadap tiap kunjungan *customer*. Bisnis ini akan menarik orang untuk datang secara *group* karena dari segi keuntungan akan memberikan *profit* lebih pada bisnis. Strategi yang akan dilakukan adalah memberikan paket keluarga, yaitu diskon 30%. Alasan dari 18 responden yang memilih kunjungan individu memiliki alasan yang berbeda-beda. Dari 6 responden memilih alasan datang secara individu dikarenakan mereka lebih merasa tenang, sepi, dan menjadi waktu sendiri untuk pijat, sedangkan dari 2 responden lainnya memiliki alasan karena mereka memakai pemijat panggilan/rumahan. Alasan dari memakai pemijat panggilan/rumahan dapat menjadi ancaman dari bisnis ini, sehingga hal ini dapat menjadi strategi bisnis untuk mengatasi ancaman tersebut. Bisnis pijat tunanetra profesional akan menyediakan pemijat yang dapat dipanggil kerumah, tetapi strategi ini memungkinkan *customer* harus menyediakan transportasi sendiri untuk pemijat tunanetra. Alasan dari 16 responden yang memilih cara kunjungan secara *group*. Responden terbanyak yaitu 7 orang (44%) memiliki alasan karena bersama keluarga. Terdapat 3 responden memilih *group* dengan alasan merasa aneh dan tidak nyaman datang sendiri ketempat pijat, dan masing - masing 2 responden lainnya lebih sering datang bersama pasangan dan merasa lebih enak jika bergrup. Dalam bisnis pijat tunanetra profesional akan menawarkan rasa nyaman dan enak dalam pijatan dikarenakan pemijat tunanetra mempunyai *feeling* yang lebih peka daripada pemijat umum. Pada bisnis ini juga akan memberikan keuntungan kepada *customer* yang datang bersama pasangan, yaitu memberikan diskon 40%.

Selanjutnya adalah Pijat untuk kesehatan yang mana responden hanya akan ditanyakan mengenai tujuan kedatangan serta manfaatnya. Tujuan kedatangan hanya akan diberikan dua pilihan sehingga membantu responden menjawab dengan mudah. Tujuan kedatangan responden, yaitu pencegahan dan pengobatan. Jumlah responden yang memilih pijat kesehatan hanya 7 orang saja, dimana 4 orang datang untuk pengobatan dan sisanya 3 orang datang untuk pencegahan.

#### Alasan Responden yang Tidak Pernah Pijat

Survei ini dilakukan hanya untuk mengetahui alasan responden yang tidak pernah pijat. Responden didapatkan secara random dan mendapatkan 18 responden yang tidak pernah pijat. Responden hanya akan ditanyai alasan tidak pernah pijat serta tarif pijat yang mereka inginkan. 7 orang (39%) merasa tidak suka pijat, sedangkan 3 (17%) orang lebih memilih untuk pijat sendiri, alasan lainnya yaitu

hemat dan merasa tidak biasa pijat didapatkan dari 2 orang masing-masing, dan 1 orang masing-masing memiliki alasan takut ketagihan, merasa geli, tidak berani/geli/tidak tahan sakit. Sedangkan untuk tarif yang diinginkan semua responden sekisar Rp60.000.

#### Analisa potensial pasar

Tabel 1. Asumsi jumlah potensial pasar

	Jumlah	Asumsi persen	Total
PNS	18970	25%	4.743
Mahasiswa Universitas Kristen Petra & Universitas Surabaya	19540	20%	4.400
Rumah Tangga	190642	15%	28.596
Total			37.739

Asumsi orang yang minat berjumlah 20, sedangkan jumlah responden yang diwawancarai 38 orang dengan total potensial pasar sebesar 37.739 orang.

Untuk mengetahui jumlah peminat dalam bisnis ini akan dihitung dengan cara:

$$\frac{\text{asumsi orang yang minat}}{\text{jumlah responden yang diwawancarai}} \times \text{Total potensial pasar}$$

Maka hasil yang didapatkan sebesar 19.863 orang yang berminat di Surabaya selatan. Pengukuran jumlah orang yang ingin datang dapat dilakukan dengan cara yaitu dari total orang yang berminat dibagi dengan jumlah hari dalam tahun dimana jam kerja bisnis ini hanya 6 hari. Sehingga 19.863 orang dibagi dengan 312 hari didapatkan hasil yaitu 64 orang/hari.

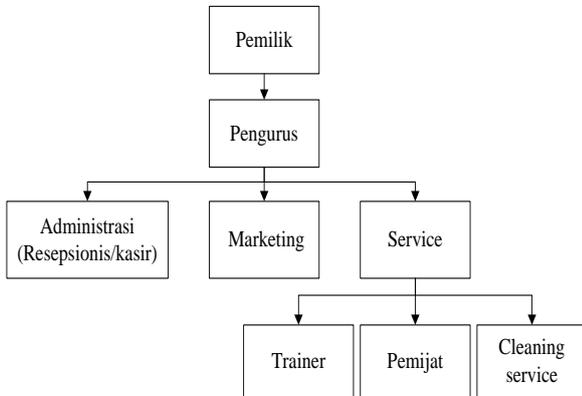
#### Aspek Sosial

Aspek sosial dikatakan layak sesuai dengan pilihan dari 52 responden terdapat 39 responden yang ingin mencoba pemijat tunanetra. Berdasarkan persepsi terhadap pemijat umum dan pemijat tunanetra, separuh dari responden 54% memberikan persepsi positif terhadap pemijat tunanetra, 17 orang (33%) tidak dapat memberikan persepsi karena alasan tidak pernah mencoba pemijat tunanetra tetapi diantaranya terdapat 11 orang ingin mencoba pemijat tunanetra.

#### Aspek Teknis

Aspek teknis dikatakan layak sebagaimana *layout* yang telah dibuat sesuai dengan ruko yang akan ditempati. Bisnis pijat tunanetra profesional adalah bisnis jasa sehingga tidak banyak yang perlu ditambahkan pada *layout*. Pada *layout* yang dibuat terdapat berbagai daftar perabot serta ukuran masing-masing perabot, yang mana nantinya harga serta pengeluaran dihitung dalam aspek keuangan. Berdasarkan sumber daya manusia dalam bisnis ini akan merekrut pemijat rumahan ataupun lulusan baru dari YPAB dan sekolah tunanetra lainnya. Strategi dari bisnis ini juga akan menyewakan *trainer* untuk para pemijat, sehingga pelayanan pijat

meningkat. Bisnis yang dijalankan membutuhkan struktur organisasi sehingga anggota pada bisnis dapat mengetahui tugas masing-masing untuk ikut mendorong jalannya bisnis.



Gambar 1. Struktur Organisasi

Pada aspek teknis juga membahas infrastruktur bangunan, dimana infrastruktur yang dibutuhkan adalah jaringan komunikasi seperti telepon dan internet, ketersediaan air bersih, dan listrik.

**Aspek Keuangan**

Aspek keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Pada aspek ini akan menghitung modal, laba rugi bisnis, dan *payback period* untuk mengetahui berapa lama modal akan kembali. Sistem gaji dalam bisnis ini menggunakan *profit sharing*.

Tabel 2. Profit sharing

Jabatan	Profit	Gaji	1 hari	minggu	bulan
Pemilik	10%	Rp7.000,00	Rp 77.000,00	Rp462.000,00	Rp1.848.000,00
Pengurus	14%	Rp9.800,00	Rp 107.800,00	Rp646.800,00	Rp2.587.200,00
Administarsi (resepionis/kasir)	14%	Rp9.800,00	Rp 107.800,00	Rp646.800,00	Rp2.587.200,00
Marketing	14%	Rp9.800,00	Rp 107.800,00	Rp646.800,00	Rp2.587.200,00
Service	14%	Rp9.800,00	Rp 107.800,00	Rp646.800,00	Rp2.587.200,00
Pemijat	22%	Rp15.400,00	Rp 169.400,00	Rp1.016.400,00	Rp4.065.600,00
Cleaning service	12%	Rp3.400,00	Rp 92.400,00	Rp554.400,00	Rp2.217.600,00
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>Rp70.000,00</b>	<b>Rp 770.000,00</b>	<b>Rp4.620.000,00</b>	<b>Rp18.480.000,00</b>

Biaya didapatkan dari pembayaran *customer* sebesar Rp 70.000,00/tamu. Pemijat juga akan mendapatkan uang THR sebesar Rp 2.200.000,00 /orang, yang mana pemijat berjumlah 11 orang, sehingga total seluruh THR yang harus dikeluarkan sebesar Rp 24.200.000,00 /tahun. THR dan gaji *trainer* akan dimasukkan dalam biaya operasional dikarenakan pengeluaran dihitung pertahunnya. Daftar perabot menjadi modal investasi awal bisnis jasa pijat profesional tunanetra selama 1 tahun. Investasi awal yang telah dihitung menunjukkan bahwa total investasi awal yang diperlukan sebesar Rp 122.434.500,00. Modal yang cukup besar ini mencakup semua kebutuhan dari perabot dan biaya prainvestasi untuk bisnis jasa pijat profesional

tunanetra. Uang kas yang dibutuhkan untuk agar aktivitas bisnis dapat dilakukan sebesar Rp 20.000,000 sebagai modal kerja bisnis jasa pijat profesional tunanetra selama 1 tahun. Total modal operasional sebesar Rp 169.880.000,00. Jadi, total modal usaha bisnis jasa yang dibutuhkan sebesar Rp 312.314.500,00. Total modal usaha bisnis jasa merupakan biaya pengeluaran pada laporan laba rugi.

**Laporan Laba Rugi**

Laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan kinerja dari pengakumulasian laba dalam kurun waktu tertentu. Laporan laba rugi akan menggunakan pendapatan pertahun, pengeluaran, dan penyusutan. Pendapatan dihitung dengan menggunakan *occupancy* selama 6 hari kerja *occupancy* jam kerja dimana *occupancy* hanya diasumsikan saja. Kapasitas jam kerja bisnis ini hanya 110 jam/hari dimana didapatkan dari terdapat 11 tempat tidur dengan masing-masing pemijat yang bekerja melayani selama 10 jam kerja/hari dimulai pukul 10.00-21.00(dikurangi 1 jam istirahat), sehingga penghasilan perhari dapat dihitung 11 *bed* x10 jam = 110 jam/hari.

Tabel 3. Occupancy

Hari kerja	Percentage	Waktu
Senin	Libur	-
Selasa	25%	16 jam
Rabu	25%	16 jam
Kamis	25%	16 jam
Jumat	25%	16 jam
Sabtu	90%	57 jam
Minggu	90%	57 jam
<b>Total</b>		<b>713 jam/bulan</b>

Total yang didapatkan yaitu 713 jam/bulan dan dikalikan dengan harga yang dipatok sebesar Rp 70.000 sehingga hasil yang didapatkan sebesar Rp 49.910.963,56/bulan. Total selama setahun didapatkan sebesar Rp 598.931.562,75/tahun.

Biaya penyusutan merupakan alokasi sistematis jumlah yang dapat disusutkan dari suatu aset selama umur manfaatnya. Harga perolehan dari seluruh peralatan yang disusutkan sebesar Rp 84.559.000,00. Nilai sisa pada bisnis masih di anggap 0 karena bisnis masih baru. Umur ekonomis aset diperkirakan 5 tahun. Penyusutan pada bisnis dihitung dari harga perolehan÷umur ekonomis, sehingga nilai penyusutan aset sebesar Rp 16.911.800,00. Dari seluruh hasil didapatkan laba bersih sebesar Rp 267.008.210,13. *Payback period* dari bisnis jasa pijat profesional tunanetra ini adalah 14÷12 bulan sehingga didapatkan 1,2 tahun investasi yang telah dikelarkan telah kembali. Aspek keuangan layak karena nilai *payback period* < 5 tahun umur ekonomis, maka sebaiknya usulan bisnis jasa piat tunanetra dapat diterima karena menguntungkan.

## Analisis SWOT

Analisis SWOT bisnis pijat tunanetra akan menganalisis apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman. Faktor internal yang harus di analisis adalah kekuatan (*Strenghts*) dan kelemahan (*Weaknesses*) perusahaan yang diuraikan sebagai berikut:

Adapun yang menjadi kekuatan (*Strenghts*) dalam bisnis ini adalah:

- Dari sisi harga bisnis pijat tunanetra profesional menawarkan harga yang relatif lebih murah dibandingkan dengan bisnis pijat yang lainnya.
- Kondisi bangunan masih bagus dan baru.
- Fasilitas ruangan kamar yang diberikan jauh sama seperti bisnis pijat umum yang profesional.
- Dengan pelayanan yang baik dan terjamin mutunya kepada pelanggan.

Adapun yang menjadi kelemahan (*Weaknesses*) dalam bisnis ini adalah:

- Strategi marketing yang buruk berdampak pada keberlangsungan bisnis.
- Nama bisnis pijat tunanetra profesional belum dapat dikenal langsung oleh masyarakat belum pernah dikenal, karena bisnis masih baru.
- Hanya memiliki satu sumber modal.

Adapun yang menjadi peluang (*Oppourtunities*) dalam bisnis ini adalah:

- Dibidang bisnis yang cukup prospektif langsung ke konsumen.
- Memperluas target pemasaran.
- Berkesempatan menjadi bisnis pijat tunanetra profesional terbaru di surabaya
- Konsep yang diusung dalam perencanaan bisnis pijat tunanetra profesional berbeda degan bisnis pijat tunanetra lainnya,

Adapun yang menjadi ancaman (*Threats*) dalam bisnis ini adalah:

- Adanya pesaing baru yang kan membawa konsep yang sama dengan bisnis pijat tunanetra profesional nantinya.
- Semakin bertambah dan berkembangnya persaingan dalam industri jasa pijat.
- Adanya pemijat panggilan/rumahan
- Faktor keamanan, untuk adanya kesalahpahaman untuk menyikapi pijat yang kurang baik diimage masyarakat

## Simpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data, analisis aspek pasar bisnis dikatakan layak karena dari 38 responden yang mana hasil kajian pasar menunjukkan bahwa pijat cocok untuk mahasiswa, pekerja kantoran, dan ibu RT (di daerah Surabaya selatan) dengan status ekonomi golongan menengah dan menengah ke atas. Tingkat harga, bisnis pijat tunanetra profesional akan menawarkan harga sekisar Rp 50.000 - Rp 75.000. Pola kebutuhan menunjukkan responden lebih membutuhkan pijat

relaksasi (89%) dengan tingkat kedatangan sebulan sekali (34%). Pola kepentingan responden dapat dilakukan beberapa strategi bisnis. Berdasarkan aspek sosial dari 52 responden terdapat 39 responden ingin mencoba pemijat tunanetra dan 54% responden memberikan persepsi positif terhadap pemijat tunanetra sehingga aspek sosial layak. Berdasarkan aspek teknis dalam denah bisnis dibuat berdasarkan ukuran lokasi ruko yang akan digunakan, selain denah terdapat daftar perabot yang akan digunakan pada bisnis. Aspek teknis menjelaskan sumber daya manusia yaitu manajemen pada bisnis yang dibentuk menjadi struktur organisasi serta ketersediaan orang, dan infrastruktur yang diperlukan adalah jaringan komunikasi seperti telepon dan internet, ketersediaan air bersih, dan listrik, sehingga aspek teknis dikatakan layak. Aspek keuangan merupakan aspek paling penting dalam menjalankan usaha, dimana investasi awal membutuhkan modal sebesar Rp 122.434.500,00 modal kerja sebesar Rp 20.000.000, total modal operasional sebesar Rp 169.880.000,00. Jadi, total modal usaha bisnis jasa yang dibutuhkan sebesar Rp 312.314.500,00. Untuk pendapatan diperkirakan akan diperoleh sebesar Rp 591.123.303,64 /tahun. Payback period dari bisnis jasa pijat profesional tunanetra ini adalah 1,2 tahun investasi dapat dikelarkan. Aspek keuangan ini layak karena nilai *payback period* lebih kecil dari target umur ekonomis (5 tahun).

## Daftar Pustaka

1. *Marrakesh Alt Bahasa Indonesia.indd - UNDP in Indonesia*. Retrieved January 31, 2018, from [http://www.id.undp.org/content/dam/indonesia/2017/doc/INS-Marrakesh%20Brief%20Bahasa%20Indonesia%20\(Spread\).pdf?download](http://www.id.undp.org/content/dam/indonesia/2017/doc/INS-Marrakesh%20Brief%20Bahasa%20Indonesia%20(Spread).pdf?download)
2. Diah, W (2012). Retrieved January 31, 2018, from <http://eprints.uny.ac.id/7691/3/bab%202%20-%2008103241013.pdf>
3. Wahyuni, E. S. Makna Hidup Penyandang Cacat Tunanetra yang Berprofesi Sebagai Tukang Pijat. Retrieved January 31, 2018, from <http://wartawarga.gunadarma.ac.id/wp-content/uploads/2010/08/JURNAL.pdf>
4. Soemarso, E. D. (2011). Analisis Moment Of Truth dalam Membangun Loyalitas Nasabah. Retrieved May 8, 2018, from <https://ejournal.undip.ac.id/Index.php/jspi/article/viewFile/14346/10935>
5. Husein, U. (2005). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
6. Kasmir dan Jakfar (2007). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana
7. Tim PPM Manajemen (2012). Business Model Canvas: Penerapan di Indonesia. Jakarta Pusat: Penerbit PPM
8. Pearce II, J.A., Robinson Jr., R.B. (2014). Manajemen Strategis: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian. Jakarta: Salemba Empat