



Analisis Usaha Pencucian Sepatu Di Kabupaten Dan Kota Bandung

Firman Hasandi Febriansyah¹, Deri Apriadi²

Universitas Kebangsaan Republik Indonesia

Email: firmanwahwah@gmail.com¹, deriukri08@gmail.com²

Alamat: Jl Terusan Halimun No 37, Lkr. Sel., Kec. Lengkong, Kota Bandung, Jawa Barat

Korespondensi penulis: firmanwahwah@gmail.com

Abstract. *This study aims to analyze the development strategy of shoe washing and Medium Enterprises (SMEs) in facing increasingly tight competition. Shoe washing SMEs, as one of the business sectors with great potential, often face serious challenges, such as limited capital, low use of technology, and inconsistent service quality. This study uses a qualitative approach with a case study method on several urban laundry SMEs, which are analyzed using the Swot theoretical framework and Porter's Five Forces model. The results of the study show that laundry SMEs have strengths in competitive prices, proximity to customers, and strategic locations. However, the main weakness found is the lack of utilization of technology and innovation in services, which hinders business competitiveness. Existing opportunities, such as increasing awareness of sustainability-based services and digitalization, provide space for business development. The threat of competition with laundry franchises and changes in customer preferences that are increasingly moving towards fast and efficient services, are serious challenges for SMEs. Based on the results of the analysis, the recommended development strategies include the use of digital technology for management and marketing, improving service quality, innovation in types of services, and product diversification to attract new customers.*

Keywords: *Infrastructure, Development strategy, Business success*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan cuci sepatu dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. UMKM cuci sepatu, sebagai salah satu sektor usaha yang memiliki potensi besar, sering kali menghadapi tantangan serius, seperti keterbatasan modal, rendahnya penggunaan teknologi, serta kualitas layanan yang belum konsisten. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus pada beberapa UMKM laundry di perkotaan, yang dianalisis menggunakan kerangka teori Swot dan model Five Forces dari Porter. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM laundry memiliki kekuatan dalam harga yang kompetitif, kedekatan dengan pelanggan, dan lokasi yang strategis. Namun, kelemahan utama yang ditemukan adalah kurangnya pemanfaatan teknologi dan inovasi dalam layanan, yang menghambat daya saing usaha. Peluang yang ada, seperti meningkatnya kesadaran akan layanan berbasis keberlanjutan dan digitalisasi, memberikan ruang bagi pengembangan usaha. Ancaman dari persaingan dengan waralaba laundry dan perubahan preferensi pelanggan yang semakin mengarah pada layanan cepat dan efisien, menjadi tantangan serius bagi UMKM. Berdasarkan hasil analisis, strategi pengembangan yang disarankan meliputi pemanfaatan teknologi digital untuk manajemen dan pemasaran, peningkatan kualitas layanan, inovasi dalam jenis layanan, serta diversifikasi produk untuk menarik pelanggan baru.

Kata kunci: Sarana prasana, Strategi pengembangan, keberhasilan usaha.

1. LATAR BELAKANG

Meskipun ada banyak elemen yang memengaruhi keberhasilan bisnis, (Fithriani & Marditama, 2020) menyatakan bahwa tiga faktor—kemampuan, kemauan, dan kerja keras—serta peluang dan kesempatan adalah yang menentukan keberhasilan bisnis. Informasi dan keterampilan yang dimiliki seorang wirausahawan membentuk kompetensi kewirausahaan mereka. Dibandingkan dengan bisnis yang dikendalikan oleh wirausahawan yang tidak

memiliki kualitas ini, perusahaan yang dijalankan oleh wirausahawan yang mengembangkan kemampuan dan keterampilan bisnisnya lebih mungkin memiliki pendapatan dan pertumbuhan yang lebih tinggi.

Sebelum tahun 2019, perekonomian nasional sangat dipengaruhi oleh sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, sektor ini justru muncul sebagai sektor yang paling rentan terhadap dampak pandemi virus corona hingga awal tahun 2020. Banyak UMKM yang mengalami perlambatan usaha dan berpotensi bangkrut. Hal ini disebabkan oleh menurunnya permintaan barang ekspor. Namun, kondisi saat ini juga memberikan peluang bagi UMKM nasional untuk memperluas pangsa pasar domestiknya akibat lesunya perekonomian global. Melihat kondisi dan potensi yang dimilikinya, UMKM perlu didukung karena saat ini UMKM dipandang sebagai tulang punggung atau tumpuan perekonomian nasional, bukan sebagai alternatif. (PURWANINGDYAH et al., 2020)

Pemerintah telah menyiapkan sejumlah inisiatif dan bentuk bantuan untuk meningkatkan derajat kewirausahaan di Indonesia, salah satunya adalah dengan memberikan pendidikan kewirausahaan kepada para pemuda negeri ini. Khamimah dalam (Novedliani, 2024) mendefinisikan pendidikan kewirausahaan sebagai suatu proses yang sistematis, mudah dilaksanakan, yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, minat, dan keterampilan seseorang yang akan diterjemahkan dalam suatu inovasi (penemuan) atau karya kreatif dan mendorong keberanian mengambil risiko. Memberikan pengajaran dalam berwirausaha.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam membantu menyelesaikan berbagai permasalahan ekonomi dan sosial seperti tingginya angka kemiskinan, tingginya angka pengangguran, khususnya di kalangan masyarakat berpendidikan rendah, ketimpangan distribusi pendapatan, ketimpangan proses pembangunan perkotaan-pedesaan, serta berbagai permasalahan urbanisasi dengan segala dampak negatifnya. Berikut ini adalah dampak sosial ekonomi dari kewirausahaan UMKM:

Menciptakan lapangan kerja, Meningkatkan kualitas hidup, Meningkatkan pemerataan pendapatan. Memanfaatkan dan memobilisasi sumber daya untuk meningkatkan produktifitas nasional, Meningkatkan kesejahteraan pemerintah melalui program pemerintahan seperti pajak.

Salah satu kelemahan yang kebanyakan dimiliki oleh kalangan usaha mikro termasuk usaha Laundry farclean adalah pada bidang pemasaran. Orang awam dan masyarakat umum masih belum familiar dengan usaha cuci sepatu pada umumnya, dan usaha Laundry sepatu Untuk mencapai tujuan dan hasil yang diinginkan, Bluemoon.sneakersid, khususnya perusahaan pembersih sepatu Bluemoon.sneakersid, harus membuat rencana pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pencucian sepatu Bluemoon.sneakersid.karyailmiah.narotama.ac.id

Bluemoon harus dikaji karena perumusan strategi tidak dapat terjadi dalam semalam tanpa proses atau studi apa pun. Analisis SWOT, yang merupakan studi tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman untuk merumuskan rencana pemasaran, digunakan oleh bisnis layanan pencucian sepatu Sneakersid. Pertumbuhan perusahaan sektor UMKM itu sendiri akan dipengaruhi oleh isu-isu dalam domain pemasaran. karyailmiah.narotama.ac.id

Tren penggunaan sepatu, khususnya sneaker, di Indonesia mengalami peningkatan signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini mendorong munculnya berbagai bisnis jasa pencucian sepatu di berbagai kota besar, termasuk Bandung. Menurut data, Bluemoon.sneakersid, yang didirikan pada 12 Oktober 2021 di Bandung, dapat dianggap sebagai pionir laundry sepatu di Indonesia. [Shoes and CareAero Clean Laundry](#)

Peningkatan minat masyarakat terhadap sepatu tidak hanya sebagai kebutuhan fungsional, tetapi juga sebagai bagian dari gaya hidup. Banyak individu memiliki lebih dari

satu pasang sepatu, menunjukkan tingginya permintaan akan perawatan sepatu yang profesional. Di Bandung, beberapa pengusaha muda berhasil mengembangkan bisnis cuci sepatu dari hobi menjadi usaha yang sukses. Misalnya, Shoes and Care yang berdiri pertama kali di Yogyakarta pada tahun 2013, telah berkembang dan memiliki beberapa cabang di Bandung sejak 2015. [Info Fashion Bandung+1Shoes and Care+1](#)

Perkembangan teknologi dan digitalisasi turut mempengaruhi industri cuci sepatu. Banyak pelaku usaha yang mulai memanfaatkan platform digital untuk meningkatkan aksesibilitas layanan mereka, seperti melalui aplikasi mobile yang memudahkan pelanggan dalam memesan jasa cuci sepatu. Misalnya, Bluemoon.sneakersid di Bandung menawarkan layanan laundry sepatu dengan treatment sesuai bahan sepatu dan menggunakan alat khusus untuk memastikan kebersihan. [Shoes and CareAero Clean Laundry](#)

Sejarah jasa cuci sepatu di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang pesat sejak awal kemunculannya pada tahun 2010-an. Awalnya kurang dikenal, kini layanan ini menjadi populer dan banyak dicari, terutama di kota-kota besar seperti Bandung, berkat inovasi dan peningkatan kualitas layanan yang ditawarkan. Sebagai contoh, Shoes and Care Bandung memiliki beberapa cabang di kota ini, menawarkan layanan cuci sepatu terbaik. [Shoes and CareAero Clean Laundry](#)

Berdasarkan data dari Asosiasi Persepatuan Indonesia (Aprisindo), industri produk alas kaki di Indonesia diperkirakan akan mengalami kenaikan minimal 5 persen pada tahun 2024 dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan potensi besar dalam industri alas kaki, yang secara tidak langsung mendorong pertumbuhan bisnis cuci sepatu. <https://jbbe.lppmbinabangsa.id/index.php/jbbe/article/view/800/493>

2. KAJIAN TEORITIS

Sarana prasarana cuci sepatu

Sarana adalah alat atau fasilitas yang langsung digunakan dalam kegiatan pembelajaran, seperti buku, proyektor, dan papan tulis. Prasarana adalah infrastruktur dasar yang mendukung kegiatan, seperti gedung sekolah, ruang kelas, dan laboratorium(Icha Meidayanti et al., 2024)

Sarana prasarana cuci sepatu adalah Langkah awal untuk membangun sebuah bisnis atau usaha, cuci sepatu sangat cocok di tengah lingkungan masyarakat kota atau pun kabupaten Bandung, hal ini di sebabkan oleh perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin sibuk dan modern.

Namun, kelemahan utama Cuci sepatu terletak pada keterbatasan modal, serta rendahnya kemampuan sumber daya manusia dan strategi bisnis. Strategi pengembangan usaha, Strategi ini mencakup analisis terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan untuk merumuskan langkah-langkah yang dapat meningkatkan daya saing. Pendekatan analisis yang relevan dalam konteks ini adalah SWOT Analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), yang membantu pelaku usaha dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Dengan strategi yang tepat, UMKM dapat memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman di pasar.

Dan sarana prasarana yang membutuhkan biaya yang cukup besar dalam modal awal seperti harus memiliki berbagai macam alat seperti sikat pembersih, sikat halus, sikat *suede*, sabun khusus, lap kering lap basah, cairan untuk berbagai macam jenis pembersihan seperti sepatu berwarna putih atau warna *midsole* yang sudah kuning harus melakukan proses unyellowing, dan rak sepatu untuk menyimpan, serta alat pengering

Strategi Pengembangan

Dalam *Indonesian Journal of Economics, Management and Accounting*, mereka menekankan bahwa strategi pengembangan kompetensi karyawan di era digitalisasi melibatkan pelatihan yang inovatif dan berkelanjutan, pengembangan soft skills, serta motivasi kerja yang tinggi untuk meningkatkan kinerja karyawan. (Soffi et al., 2025)

Strategi pengembangan melibatkan inovasi produk, diversifikasi layanan, efisiensi operasional, dan penguatan hubungan dengan pelanggan. Menurut (Siregar et al., 2024). dalam jurnal “ ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) LAUNDRY DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN “

Strategi pengembangan melibatkan inovasi produk, diversifikasi layanan, efisiensi operasional, dan penguatan hubungan dengan pelanggan.

A. Inovasi Layanan

UMKM cuci sepatu yang mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan biasanya memiliki kemampuan untuk menciptakan inovasi layanan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan.

Contoh inovasi tersebut meliputi layanan antar - jemput pakaian, penawaran paket langganan yang lebih hemat, hingga layanan express untuk pelanggan yang membutuhkan hasil cucian dalam waktu singkat. Inovasi - inovasi tersebut memberikan nilai tambah yang membuat usaha lebih menarik dan berbeda dari para pesaingnya, sehingga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

B. Peningkatan Kualitas Layanan

Kualitas layanan yang baik adalah kunci utama dari usaha cuci sepatu untuk menuju keberhasilan dan usaha membangun loyalitas pelanggan agar menjadi pengalaman baik dan mengingat, kualitas pelayanan cuci sepatu harus ramah, harus memiliki kebersihan tingkat tinggi, dan keberhasilan pencucian yang sangat baik, pelanggan selain mendapatkan pengalaman yang baik bisa juga menjadi merekomendasikan kepada orang-orang di sekitarnya untuk melakukan cuci sepatu di perusahaan yang sama.

C. Kolaborasi

Kolaborasi ini menjadi suatu hal pendorong bagi orang jaman modern karena luasnya teknologi digital dan mudah nya akses jadi bisa menjadi salah satu jalan pengembangan usaha dengan baik, kolaborasi bisa di lakukan dengan komunitas lokal untuk menjadi lebih luas dan memperkuat hubungan bisnis, serta menciptakan peluang yang baru, selain itu juga berkolaborasi dengan *influencer* bisa menjadi faktor kuat untuk memperluas nama perusahaan dan peluang yang lebih luas lagi, hal kolaborasi sering digunakan untuk bertahan dan mengembangkan bisnis dalam hal UMKM khususnya cuci sepatu.

D. Keberhasilan usaha

Dalam *Economics, Business and Management Science Journal*, mereka mengemukakan bahwa keberhasilan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tidak hanya ditentukan oleh profitabilitas, tetapi juga oleh faktor lain seperti perilaku kewirausahaan dan karakteristik individu. Peningkatan produktivitas, kemampuan bersaing, etika usaha, dan citra usaha merupakan dimensi lain yang turut menjadi indikator keberhasilan usaha. (Dewi, 2022).

Teori keberhasilan usaha itu keberhasilan usaha adalah pencapaian tujuan bisnis yang diperoleh dari wirausaha yang memiliki kecerdasan serta proaktif dalam menjalankan usahanya, menurut para ahli banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha dalam menjalankannya diperlukan beberapa faktor.

Faktor-faktor yang menjadi keberhasilan usaha itu peluang, kualitas, hubungan

pelanggan, faktor sumber daya manusia, faktor perencanaan, itu adalah beberapa kunci keberhasilan usaha yang harus di jalani dan menjadi faktor perusahaan akan berhasil.

Selain faktor tersebut pada terjadinya usaha harus memiliki perencanaan, pelaksanaan, dan kontrol yang sangat baik terhadap karyawan karena semua faktor akan kembali kepada sumber daya manusia yang bisa kompeten atau tidak dalam hal usaha cuci sepatu karena harus memiliki ke ahlian yang khusus untuk menghasilkan kualitas yang baik.

3. METODE PENELITIAN

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Teknik pengumpulan data yang diterapkan meliputi dokumentasi dan wawancara. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif.

Untuk analisis data, peneliti melakukan observasi dengan merujuk pada jurnal-jurnal sebelumnya. Selain itu, penulis juga melakukan studi literatur untuk memperkuat argumen dalam mendeskripsikan data dan informasi yang diperoleh terkait dengan Analisis Strategi Pengembangan

Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Laundry Dalam Menghadapi Persaingan Laundry dalam menghadapi persaingan menunjukkan berbagai temuan yang mencerminkan kondisi nyata di lapangan. Secara umum, hasil penelitian mengungkapkan bahwa UMKM laundry menghadapi sejumlah permasalahan internal, seperti keterbatasan modal usaha, kurangnya inovasi dalam layanan, serta efisiensi operasional yang rendah. Selain itu, banyak pelaku usaha yang belum memanfaatkan teknologi secara optimal, seperti aplikasi digital untuk pemesanan dan pengelolaan pelanggan.

Di sisi lain, hasil juga menunjukkan bahwa pelaku UMKM laundry memiliki kekuatan berupa harga yang kompetitif, kedekatan dengan pelanggan, dan lokasi usaha yang strategis.

Pada aspek eksternal, penelitian ini mengidentifikasi bahwa meningkatnya gaya hidup masyarakat urban yang sibuk menjadi peluang besar bagi UMKM laundry. Banyak pelanggan yang menginginkan layanan cepat, efisien, dan fleksibel sehingga membuka peluang bagi inovasi, seperti layanan antar-jemput pakaian.

Namun, ancaman juga muncul dari persaingan dengan waralaba laundry besar yang memiliki sumber daya lebih baik dan layanan berbasis teknologi modern. Selain itu, perubahan preferensi pelanggan terhadap layanan yang ramah lingkungan menambah tekanan bagi pelaku usaha untuk meningkatkan standar operasional mereka.

Strategi pengembangan yang menarik juga menjadi kunci keberhasilan. UMKM laundry dapat menawarkan program loyalitas, seperti diskon khusus untuk pelanggan tetap, atau promosi gratis antar jemput pada periode tertentu. Selain itu, diversifikasi layanan, seperti cuci sepatu, cuci tas, atau layanan dry cleaning, juga dapat membantu meningkatkan pendapatan dan menarik segmen pasar yang lebih luas.

Hasil dan pembahasan ini menunjukkan bahwa UMKM cuci sepatu yang mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi, memperbaiki efisiensi operasional, dan memberikan nilai tambah dalam layanan memiliki peluang yang lebih besar untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan.

Penelitian ini juga menegaskan pentingnya strategi kolaborasi, seperti bekerja sama dengan pengelola kos-kosan, apartemen, atau institusi tertentu untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, strategi pengembangan yang terintegrasi akan membantu UMKM cuci sepatu untuk tidak hanya bertahan tetapi juga tumbuh secara berkelanjutan di industri yang kompetitif ini.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Teknik pengumpulan data yang diterapkan meliputi dokumentasi dan wawancara. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif.

Untuk analisis data, peneliti melakukan wawancara dengan merujuk pada pertanyaan yang di tanyakan kepada narasumber. Selain itu, penulis juga melakukan studi literatur untuk memperkuat argumen dalam mendeskripsikan data dan informasi yang diperoleh terkait dengan Analisis Strategi Pengembangan

Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) cuci sepatu Dalam Menghadapi Persaingan cuci sepatu dalam menghadapi persaingan menunjukkan berbagai temuan yang mencerminkan perbedaan di setiap narasumber. kondisi nyata di lapangan. Secara umum, hasil penelitian mengungkapkan bahwa UMKM cuci sepatu menghadapi sejumlah permasalahan internal, seperti keterbatasan sarana prasarana, kurangnya inovasi dalam layanan, serta efisiensi operasional yang rendah. Selain itu, banyak pelaku usaha yang belum memanfaatkan teknologi secara optimal, seperti aplikasi digital untuk pemesanan dan pengelolaan pelanggan.

Di sisi lain, hasil juga menunjukkan bahwa pelaku UMKM cuci sepatu memiliki kekuatan berupa harga yang kompetitif, kedekatan dengan pelanggan, dan lokasi usaha yang strategis.

Sesi wawancara dengan narasumber pemilik “ Vancleanshoes “:

Penulis: Selamat siang pa, perkenalkan saya Firman Hasandi Febriansyah, bisakah anda memperkenalkan diri anda?

Narasumber : Ya, nama saya Rievan Febriana Priadi

Penulis : Apa yang menginspirasi Anda untuk memulai usaha cuci sepatu ini?

Narasumber : karena melihat peluang dikalangan gen z membutuhkan hal yang praktis.

Penulis : Sejak kapan usaha ini mulai dijalankan, dan bagaimana proses awal perintisannya?

Narasumber : awal usaha di jalan kan dengan cara kerjasama dengan teman yang memiliki usaha cuci sepatu.

Penulis : Bagaimana cara Anda menentukan harga layanan cuci sepatu?

Narasumber : harga yang dikeluarkan sesuai dengan proses kesulitan setiap bahan sepatu.

Penulis : Apa saja jenis layanan yang ditawarkan?

Narasumber : ada layanan lain seperti *repaint reglue* dan *unyellowing*.

Penulis : Apa saja alat dan bahan utama yang digunakan dalam proses pencucian?

Narasumber: sabun, sikat halus, sikat kasar, sikat suede dan lap mikro fiber.

Penulis : Bagaimana strategi Anda dalam mempromosikan usaha ini, terutama secara online?

Narasumber : ya, saya memanfaatkan berbagi platform seperti IG tiktok.

Penulis: Siapa target pasar utama Anda?

Narasumber : target utama saya adalah para mahasiswa yang bertempat dekat dengan lokasi usaha.

Penulis : Apa tantangan terbesar yang pernah dihadapi dalam menjalankan usaha ini di pusat kota?

Narasumber: pesaing yang banyak dan sarana prasarana yang lebih unggul, saya memanfaatkan keunggulan dalam waktu pengerjaan.

Penulis: dalam persaingan bagaimana cara anda bisa mempertahankan nama perusahaan anda?

Narasumber : dalam persaingan di pusat kota, van clean shoes harus bisa melakukan pemasaran agar lebih eksis di pusat kota.

Penulis : Baik terimakasih atas waktunya.

Narasumber: Ya, terimakasih.

Berikut adalah hal terkait di tengah kota bandung dengan melakukan wawancara dengan pemilik “ Vancleanshoes “ yang bertepatan di Jln. Gudang Selatan no 93 Rt 03/ Rw 05 desa Mederka kecamatan sumur bandung, narasumber yang memiliki usaha cuci sepatu di kota bandung.

Kemudian ini wawancara dengan pengusaha cuci sepatu di daerah kabupaten kota bandung.

Penulis : selamat pagi pa, perkenalkan saya Firman Hasandi Febriansyah, saya berniat ingin mewawancarai anda sebagai narasumber pengusaha cuci sepatu di wilayah kabupaten bandung.

Narasumber : Ya, selamat pagi juga, perkenalkan saya Sajidan Nur Hakim.

Penulis: Apa nama usaha cuci sepatu bapak? Dan dimana Lokasi nya?

Narasumber : nama usaha Bluemoon.sneakersid, ini berlokasi di Komplek Grand kopo parahyangan blok c no 19 kecamatan Margahayu Kabupaten Bandung.

Penulis : apa alasan untuk membuka usaha ini pak?

Narasumber : alasan utama nya adalah zaman ini anak muda lebih harus bisa melihat peluang di karenakan zaman sekarang anak muda lebih cenderung ingin praktis dan cepat tanpa mengolah sendiri seperti cuci sepatu ini.

Penulis : Apa sarana prasana di usaha bapak ini sama dengan di kota?

Narasumber : Untuk sarana dan prasarana sebenarnya hampir mirip karena alat yang digunakan sama seperti berbagai macam sikat dan sabun lainnya, melainkan yang menjadi bed aitu adalah saya memiliki sabun racikan sendiri.

Penulis : layanan apa saja yang diberikan di toko usaha bapak ini?

Narasumber : Ada berbagai macam layanan seperti *Fast clean, deep clean, reglue, repaint, unyellowing*.

Penulis : Karena Lokasi yang bertempat di tengah pemukiman untuk target pasar siapa yang menjadi tujuan?

Narasumber : Karena di pemukiman saya banyak anak sekolah dan pekerja kantoran maka saya mereka menjadi target utama saya apalagi di daerah kabupaten masih jarang yang memiliki usaha semacam ini.

Penulis : Dalam persaingan usaha ini bagaimana bapak bisa bertahan agar tetap eksis?

Narasumber : Yaaaa, saya berusaha seperti berkembang saja mengikuti alurnya pada saat ini saya terus mengembangkan usaha ini dengan cara memberikan layanan yang terbaik.

Penulis : Bagaimana bapak memasarkan usaha ini?

Narasumber : Saya memasarkan dengan menggunakan media sosial seperti Instagram, tiktok, x dan mulut ke mulut kadang saya juga mengadakan promo besar dalam pemasaran di media sosial.

Penulis : Baik pak terimakasih atas waktu yang diberikan dan jawaban yang telah diberikan, semoga sukses selalu dan berkembang usaha nya.

Narasumber : Baik sama-sama, semoga selalu Sejahtera.

Berikut adalah wawancara dengan pemilik usaha cuci sepatu Bluemoon.sneakersid di daerah kabupaten Bandung.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN HASIL Penelitian Identitas Informan

Penelitian ini melibatkan dua orang informan dengan jam kerja

No	Nama Informan	Jabatan/Posisi	Lama Bekerja	Keterangan
1	Rievan Febriana Priadi	Pemilik "Vancleanshoes"	Sejak berdiri	Informan utama
2	Sajidan Nurhakim	Pemilik "Bluemoon.sneakersid"	Sejak berdiri	Informan utama

Hasil Wawancara

	Kota Bandung	Kabupaten Bandung
Sarana Prasarana	Alat yang digunakan standar sesuai dengan penggunaan cuci Sepatu.	Alat yang digunakan sama namun perbedaan dalam penggunaan sabun yang diracik sendiri oleh pemilik.
Strategi Pengembangan	Strategi pengembangan digunakan dengan melakukan pemasaran lewat media sosial karena Lokasi yang strategis di pertengahan kota bisa menjadi pemasaran secara langsung.	Strategi pengembangan yang digunakan dengan cara media sosial berbagai macam platform dan dari mulut ke mulut hal ini terjadi karena dalam Lokasi yang dalam padat pemukiman menjadi alasan strategi pengembangan mulut ke mulut

Keberhasilan Usaha	Alat dan pemasaran menjadi hal yang pengaruh terhadap bisnis cuci Sepatu di perkotaan, alat, pemasaran dan Lokasi yang staregis bisa menjadi keberhasilan usaha.	Pemasaran yang menjadi faktor dan alat seperti sabun yang hasil racikan sendiri dan minimal nya persaingan menjadi keberhasilan usaha itu sendiri.
--------------------	--	--

Pembahasan

Pembahasan penelitian ini untuk menjawab dari padatnya persaingan usaha cuci sepatu di kota dan kabupaten bandung dan memenuhi jawaban dari pertanyaan “ *Apa yang membedakan usaha di kabupaten dan kota Bandung dalam sarana prasarana dan strategi pengembangan terhadap keberhasilan usaha.* “

Cuci sepatu di kota dan kabupaten memiliki upaya yang sama dengan menggunakan sarana dan prasarana yang lebih baik di dapati karena perusahaan Bluemoon.sneakersid dan Vancleanshoes menggunakan peralatan yang hampir sama dan terus mengikuti perkembangan alat dengan cara melihat di media sosial.

Dan juga strategi pengembangan yang digunakan sangat sama metode nya dengan antara lain menggunakan media sosial untuk memperluas nama yang berpengaruh kepada keberhasilan usaha.

Namun, dalam pelaksanaanya, terdapat kendala seperti keterbatasan peralatan namun perusahaan bisa mengatasi ini dengan pengerjaan yang cepat dan dapat memuaskan konsumen.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Hal yang dapat disimpulkan dari perbedaan usaha cuci Sepatu di kota Bandung dan Kabupaten Bandung, sarana dan prasarana yang digunakan sesuai dengan standar yang digunakan namun untuk usaha Bluemoon.sneakersid memiliki keunggulan dalam penggunaan sabun yang di racik tersendiri menjadi keunggulan tersendiri, dan strategi pengembangan yang digunakan hampir sama yaitu menggunakan platform berbagai media sosial seperti Instagram, Tiktok, dan x namun untuk Bluemoon.sneakersid memiliki keunggulan pengembangan lewat mulut ke mulut di Tengah pemukiman yang padat, dan ini menjadi suatu hal yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan temuan riset, dapat disimpulkan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) cuci sepatu memiliki potensi yang besar untuk berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat, terutama karena meningkatnya permintaan layanan cuci sepatu seiring dengan gaya hidup masyarakat yang sibuk, terutama di perkotaan. Namun, pelaku UMKM Pencucian sepatu mengalami sejumlah kendala, termasuk kurangnya pendanaan yang menghambat mereka mengembangkan perusahaan dan kegagalan dalam memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas layanan. Selain itu, pengusaha merasa sulit untuk bersaing dengan perusahaan binatu yang lebih besar, seperti waralaba, yang memiliki keuntungan dalam hal skala dan proses yang lebih canggih, karena kurangnya inovasi dalam layanan dan penawaran pemasaran. Meskipun UMKM cuci sepatu memiliki kekuatan

seperti harga yang lebih terjangkau dan kedekatan dengan pelanggan, mereka harus segera mengatasi kelemahan yang ada, seperti kurangnya standarisasi dalam pelayanan dan keterbatasan dalam teknologi yang dapat meningkatkan operasional. Namun, peluang yang ada, seperti semakin tingginya kesadaran pelanggan terhadap layanan cuci sepatu ramah lingkungan, serta perkembangan teknologi digital yang bisa mempermudah pengelolaan usaha dan pemasaran, membuka potensi untuk berkembang.

Dengan menerapkan strategi yang tepat, seperti mengadopsi teknologi digital, melakukan inovasi dalam layanan, meningkatkan kualitas operasional, dan memanfaatkan strategi pemasaran digital, UMKM cuci sepatu dapat meningkatkan daya saing mereka. Oleh karena itu, usaha cuci sepatu yang mampu beradaptasi dengan perkembangan pasar dan kebutuhan pelanggan, serta memperbaiki efisiensi operasional, memiliki peluang yang lebih besar untuk bertahan dan berkembang dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri ini.

REFERENSI

- Dewi, S. (2022). Economics, Business and Management Science Journal. *Business and Management Science Journal*, 2(1), 39–48. <https://doi.org/10.34007/ebmsj.v5i2.810>
- Fithriani, M., & Marditama, T. (2020). Pengaruh kemampuan enterpreneur dalam mengembangkan bisnis terhadap keberhasilan usaha. *Program Studi Pendidikan Ekonomi*, 1(2), 41–48. <https://jurnal.unsil.ac.id/index.php/prospek/article/view/2949/1675>
- Icha Meidayanti, Septy Widyorini, Matilda moniz, M. Nurul Mu'minin, Febrianti Astutiningsih, & Bahtiyar Heru Susanto. (2024). Analisis Pengelolaan Sarana dan Prasarana Dalam Bidang Pendidikan. *Jurnal Nakula : Pusat Ilmu Pendidikan, Bahasa Dan Ilmu Sosial*, 2(5), 18–29. <https://doi.org/10.61132/nakula.v2i5.978>
- Novedliani, R. (2024). *Kajian Literatur : Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Motivasi terhadap Minat Berwirausaha*. 8(April), 635–643.
- PURWANINGDYAH, S. W. S., SUMADHINATA, Y. E., & KUSWARA, G. B. (2020). Pentingnya Pelatihan Peningkatan Pengetahuan Marketing Online Di Era Pandemi Covid 19 Bagi UMKM Di Wilayah Jawa Barat. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 3, 1140–1143. <https://doi.org/10.37695/pkmcsr.v3i0.951>
- Siregar, H. M., Fahani, T. A., Hayati, F., Islam, U., Sumatera, N., & Medan, U. (2024). ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) LAUNDRY DALAM MENGHADAPI. 18(1), 919–924.
- Soffi, D., Hasibuan, F., & Sinuraya, S. Y. (2025). *Indonesian Journal of Economics , Management , and Accounting Strategi Pengembangan Kompetensi Karyawan Untuk Menghadapi Era Digitalisasi*. 2(1), 82–87.
- Aero Clean Laundry. (2025). *Laundry Sepatu Bandung*.
- Asosiasi Persepatuan Indonesia (Aprisindo). (2024). *Tahun 2024 Industri Alas Kaki Indonesia Diperkirakan Tumbuh 5 Persen*.