

ABSTRAK

Amanah *laundry* merupakan usaha yang bergerak pada bidang jasa binatu. Di zaman modern yang serba sibuk ini, kebutuhan akan jasa *laundry* semakin meningkat. Amanah *laundry* berdiri pada tahun 2021 yang berlokasi di Kota Yogyakarta. Permasalahan utama yang sedang dihadapi pada Amanah *laundry* ini, yaitu tidak tercapainya target pelanggan, tidak memiliki strategi pemasaran yang baik, akibatnya penjualan tidak stabil dan tidak dapat mengetahui target pasar. Sehingga diperlukan adanya analisis menggunakan *value proposition* agar dapat memastikan apakah jasa yang dibuat sudah memenuhi apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh pelanggan.

Pada penelitian ini membahas memulai dan menjalankan bisnis *laundry* menggunakan pendekatan *value proposition* sebagai strategi utama untuk memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Pendekatan ini memerlukan pemahaman menyeluruh tentang keinginan dan kebutuhan *laundry* pelanggan, serta merancang paket layanan dan harga yang sesuai. Melalui analisis *value proposition*, laporan penelitian ini mengeksplorasi bagaimana bisnis *laundry* dapat memberikan nilai tambah yang signifikan kepada pelanggan, baik dari segi efisiensi waktu, kualitas layanan atau faktor-faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian.

Dalam menganalisis *value proposition* diperlukan dengan wawancara dan kuisioner profil pelanggan untuk mendapatkan *customer jobs, pain and gains*. Kemudian diperlukan analisis *value map* untuk mendapatkan *pain relievers, gain creators*, dan *product and services* hasil yang didapatkan diharapkan dapat mencapai kesesuaian. Sehingga Amanah *laundry* mendapatkan strategi yang baik dan target pasar yang sesuai. Analisis hasil rancangan hasil yang didapatkan yang dijadikan sebagai strategi prioritas utama, diantaranya yaitu menjaga loyalitas dengan pelanggan, menjaga kualitas *packaging*, dan mencari distributor bahan pokok yang lebih terjangkau. Adapun strategi yang perlu dipertimbangkan yaitu membuat harga terjangkau dengan kualitas baik dan mempercepat waktu pengerjaan. Karakteristik pasar dari hasil rancangan yang tepat untuk Amanah *laundry* adalah untuk semua kalangan dan untuk usia 17 tahun keatas.

Kata Kunci : *Strategi Pemasaran, Value Proposition, Laundry*