

Aplikasi Layanan Cuci Online Teko Resik Berbasis Syariah

Sharia-Based Online Washing Service Application

Aftina Nurul Khusna¹, M. Imamu Muttaqin², Ima Kurnia Rizki³

^{1,2,3}Mahasiswa Institut Pesantren Mathali'ul Falah Pati

ABSTRAK

Jumlah kendaraan yang terus meningkat menyebabkan peralihan ke kendaraan pribadi daripada angkutan umum. Hal ini membuka peluang usaha bagi pelaku usaha untuk membuka usaha jasa cuci kendaraan, karena tidak semua pemilik kendaraan dapat mencuci kendaraannya sendiri. Selain itu, masyarakat dengan gaya hidup yang sibuk tidak dapat meluangkan waktu untuk membersihkan perabot rumah tangga seperti karpet, sofa, dan spring bed, sehingga bisnis menyediakan jasa pencucian untuk mereka. Teko Resik adalah usaha jasa cuci online yang menyediakan jasa cuci online berbasis aplikasi untuk membantu konsumen dalam urusan kendaraan, karpet, sofa dan spring bed. Usaha ini menawarkan berbagai fitur seperti click, come and clean, dan layanan antar jemput bagi yang ingin mencuci kendaraannya namun terkendala oleh kesibukan. Layanan tersebut diakses secara online dan offline, dan konsumen dapat mengambil kendaraan untuk dicuci di tempat pencucian motor setelah selesai.

Kata Kunci : Teko Resik, Aplikasi Layanan Cuci Online, berbasis syariah

ABSTRACT

The number of vehicles is increasing, leading to a shift to private vehicles rather than public transportation. This has opened up business opportunities for businesses to open a vehicle washing service business, as not all vehicle owners can wash their own vehicles. Additionally, people with busy lifestyles cannot take the time to clean household furniture such as carpets, sofas and spring beds, so businesses provide washing services for them. Teko Resik is an online washing service business that provides application-based online washing services to help consumers with their vehicles, carpets, sofas and spring beds. The business offers a range of features such as click, come and clean, and shuttle services for those who want to wash their vehicles but are constrained by busyness. The services are accessed online and offline, and consumers can take up the vehicle to be washed at their motorbike wash place after completion.

Keywords : Teko Resik, Online Washing Service Application, syariah based

Info Artikel :

Disubmit: 12 November 2022

Direview: 19 Desember 2022

Diterima: 31 Januari 2023

Copyright © 2023– AL-QASD Journal. All rights reserved.

1. PENDAHULUAN

Setiap tahun, jumlah kendaraan semakin bertambah. Fenomena ini terjadi karena saat ini masyarakat lebih memilih untuk menggunakan kendaraan pribadi daripada kendaraan umum. Hal ini dapat kita lihat dengan mudah dari kondisi lalu lintas yang semakin lama semakin padat. Namun, semakin banyak jumlah kendaraan yang digunakan oleh masyarakat akan membuka peluang usaha bagi kita untuk membuka usaha layanan cuci kendaraan. Seperti yang kita ketahui, tidak semua pemilik kendaraan bisa mencuci kendaraannya sendiri dikarenakan pemilik kendaraan yang terlalu sibuk. Dan banyak masyarakat yang tidak ingin membuang waktu luangnya hanya sekedar untuk mengantri layanan pencucian. Dengan begitu, mereka akan memilih untuk menggunakan jasa cuci kendaraan di usaha cuci kendaraan.

Selain dengan fenomena kendaraan, saat ini masyarakat dengan kehidupan yang sangat sibuk tidak dapat meluangkan waktu untuk membersihkan perabot rumah tangganya seperti karpet, sofa dan spring bed.

Karena dalam membersihkan perabotan rumah tangga seperti karpet, sofa dan spring bed memakan banyak waktu, banyak masyarakat lebih membutuhkan jasa cuci perabotan tersebut. Disamping kesibukan yang dialami oleh masyarakat, banyak masyarakat enggan membuang waktu untuk membersihkan perabotan tersebut karena kesibukan dari pagi hingga larut malam yang dialami masyarakat, maka masyarakat lebih mementingkan istirahat daripada membersihkan perabotan. Keadaan seperti inilah yang dimanfaatkan oleh para pelaku usaha untuk menyediakan layanan pencucian perabotan rumah tangga seperti karpet, sofa dan spring bed.

Fenomena tersebut memberikan sebuah peluang usaha layanan cuci yang sangat baik dan menjanjikan. Hal ini didukung oleh bertambahnya volume kendaraan yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Dan kesibukan masyarakat yang tidak dapat meluangkan waktu untuk membersihkan perabotan rumah tangga. Dengan bertambahnya volume kendaraan dan kesibukan masyarakat sehingga tidak dapat mencuci kendaraan dan perabotan rumah tangga secara langsung merupakan peluang usaha yang sangat menjanjikan. Apalagi dengan berkembangnya teknologi saat ini membuat kami berinovasi untuk menyediakan layanan cuci online berbasis aplikasi. Untuk memanfaatkan peluang usaha ini, kami akan mendirikan sebuah usaha layanan cuci online dengan nama Teko Resik.

Teko Resik merupakan bisnis yang bergerak di bidang jasa pencucian yang bertujuan untuk membantu konsumen dalam hal mencuci kendaraan, karpet, sofa dan spring bed ditengah kesibukan yang dijalani konsumen. Dalam usaha ini kami menawarkan layanan cuci karpet, sofa dan spring bed. Disini kami menawarkan inovasi terbaru mengenai layanan cuci kendaraan, karpet, sofa dan spring bed berbasis aplikasi secara online maupun offline. Layanan cuci yang kami tawarkan secara online dapat diakses secara mudah dengan fitur aplikasi yang ditawarkan perusahaan kami.

Layanan cuci berbasis aplikasi ini dapat diakses secara mudah karena fitur yang kami tawarkan sangat sederhana yaitu tinggal klik, datang dan bersih. Bagi konsumen yang tidak memiliki waktu luang untuk mencuci kendaraan, karpet, sofa dan spring bed dapat menggunakan jasa yang kami tawarkan dengan mudah. Nantinya kami akan datang ke rumah konsumen untuk melayani pencucian di rumah konsumen. Maka konsumen tidak perlu untuk datang ke tempat pencucian di tengah kesibukannya. Sedangkan layanan cuci yang kami tawarkan secara offline, kami dapat melayani bagi masyarakat yang sangat sibuk sehingga tidak dapat mencuci kendaraan, karpet, sofa dan spring bed untuk secara langsung datang ke tempat pencucian. Di sini kami menawarkan jasa antar jemput untuk masyarakat yang ingin mencuci kendaraan tetapi terkendala kesibukan sehingga tidak dapat mencuci kendaraan secara langsung, maka kami akan datang ke rumah konsumen untuk menjemput kendaraan yang akan dicuci di tempat cuci motor kami. Setelah selesai kendaraan akan kami antarkan kembali ke rumah konsumen dengan aman.

Berikut adalah gambaran dari mekanisme aplikasi Teko Resik yang kami tawarkan dengan beberapa fitur:

- 1) Tampilan awal berupa kolom pendaftaran, menyertakan nomor hp dan sandi.
- 2) Setelah pendaftaran sukses, akan masuk ke tampilan utama. Dimana terdapat beberapa pilihan layanan.
- 3) Tinggal pilih, langsung mengisi kebutuhan layanan meliputi; Tanggal, jam, lokasi, jumlah barang yang di cuci
- 4) Kirim dan layanan akan di proses. "Tinggal klik, langsung bersih. Mudah kan !!!."

2. TINJAUAN PUSTAKA

1) Pengertian Analisis Pasar (*Market Analysis*)

Analisis pasar adalah proses mengidentifikasi dan penilaian secara kuantitatif dan kualitatif dalam menentukan seberapa cocok pasar tertentu untuk industri Anda. Baik itu untuk mengevaluasi

perkembangan pasar Anda saat ini tentang seberapa bagus daya saing bisnisnya atau melihat pasar baru. Market analysis menjadi salah satu bagian penting dalam analisis prediktif industri, terutama pada perencanaan bisnis, rencana pemasaran produk (*product launch*), kegiatan promosi, hingga perluasan bisnis (*brand extension*). Di mana perusahaan akan menganalisis kekuatan dan peluang bisnis (SWOT) dan model bisnisnya ketika bersaing dengan kompetitornya. Tujuannya untuk menetapkan posisi pasar yang terbaik (*brand positioning*) dan pengambilan keputusan untuk memasuki pasar.

2) Manfaat Analisis Pasar (*Market Analysis*)

Secara umum, proses analisis pasar bermanfaat dalam memberikan insight atau gambaran mengenai target pasar produknya (*product insight*) dalam bisnis berkelanjutan (*sustainable growth*). Sehingga perusahaan lebih mudah menjangkau pelanggan prospeknya dan mengakuisisinya sebagai pelanggan yang membeli (*sales lead*) untuk meningkatkan pendapatan bisnis (*revenue*). Selain itu, market analysis juga membantu perusahaan mengetahui tujuan dari pemasaran produk yang telah tim marketing susun dan tawarkan (*product knowledge*). Dengan begitu, perusahaan mampu mengembangkan strategi pemasaran untuk setiap produknya (*product development*) di mana strategi tersebut adalah yang paling sesuai dengan permintaan pasar dan persona pelanggannya. Hal tersebut akan mengurangi atau bahkan menghilangkan risiko perusahaan untuk mengalami kerugian secara finansial atau sosial selama menjangkau pangsa pasar (*risk appetite*).

3) Faktor yang Mempengaruhi Analisis Pasar (*Market Analysis*)

Secara teori, terdapat beberapa faktor yang perlu Anda analisis untuk menjalankan proses analisis pasar Anda. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut.

a) Ukuran Pasar (*Market Size*)

Sebelum memasuki pasar baru atau lanjutan, Anda perlu mengetahui ukuran pasar bisnis Anda. Ukuran pasar ditentukan melalui volume pasar dan potensi pasar. Volume pasar menunjukkan totalitas semua volume penjualan (jumlah konsumen dan permintaannya) yang direalisasikan dari pasar khusus. Sedangkan potensi pasar mengacu pada penentuan batas atas dari total permintaan dan mempertimbangkan pelanggan potensial (*leads*). Anda bisa mendapatkan sumber informasi mengenai ukuran pasar dari survey pelanggan atau data keuangan bisnis (*financial statement* atau *report*). Faktor ukuran pasar ini sangat penting dalam mengidentifikasi apakah Anda akan menggunakan strategi pemasaran khusus (*niche marketing*) atau strategi pemasaran massal (*mass marketing*). Faktor ini juga merupakan langkah pertama dalam analisis pasar karena jika ukuran pasar tidak sesuai, maka tidak ada gunanya bisnis Anda memasuki pasar tersebut.

b) Tingkat Pertumbuhan Pasar (*Growth Rate*)

Tingkat pertumbuhan pasar atau *growth rate* akan berbeda seiring dengan jenis bisnis dan lokasi geografis bisnis berada. Oleh sebab itu, cara sederhana untuk memperkirakan tingkat pertumbuhan bisnis dalam pasar target adalah dengan perluasan data di luar data historis yang tersedia (*ekstrapolasi data*). Ada juga metode lain yang lebih baik, yaitu dengan mempelajari tren pasar tertentu dan pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dalam produk. Walaupun begitu, tak menutup kemungkinan bahwa akan ada banyak pasar yang melewati tahap siklus hidup bisnis *mature* dan *decline*. Beberapa indikator utama penurunan pasar adalah *market saturation*, munculnya produk pengganti, dan/atau tidak adanya penggerak pertumbuhan bisnis.

c) Struktur Biaya Perusahaan

Sebelum memasuki pasar, Anda harus menganalisis struktur biaya dan segala kemungkinan apakah bisnis Anda dapat bertahan di pasar. Pasalnya, struktur biaya berperan penting dalam mengidentifikasi faktor kunci keberhasilan bisnis. Struktur biaya juga berguna untuk merumuskan strategi untuk mengembangkan keunggulan kompetitif

dan menentukan profitabilitas perusahaan. Misalnya, di beberapa lingkungan bisnis, efek kurva pengalaman pelanggan dapat digunakan untuk mengembangkan keunggulan biaya di atas kompetitor.

d) Saluran Distribusi (Distribution Channel)

Faktor selanjutnya yang perlu Anda perhatikan adalah Anda perlu menentukan profil distributor dan jaringan distribusi ideal yang bisnis Anda inginkan. Sehingga Anda juga dapat mengidentifikasi seberapa mudah atau sulitnya melakukan distribusi di pasar tertentu. Anda bisa melakukan beberapa cara dalam upaya meneliti sistem distribusi yang dapat membantu proses analisis pasar Anda. Salah satu contoh mudahnya adalah dengan mengidentifikasi seberapa baik hubungan perusahaan dengan pelanggan.

e) Tren Pasar

Setelah kelima faktor di atas, tentukan tren pasar Anda. Tren pasar adalah pergerakan pasar ke atas atau ke bawah selama periode waktu tertentu (vertical marketing). Apakah bisnis Anda fokus pada pasar musiman atau terkonsentrasi secara geografis (concentrated marketing). Dalam implementasinya, faktor ukuran pasar lebih sulit diperkirakan jika suatu perusahaan memulai dengan sesuatu yang benar-benar baru. Dalam hal ini, Anda harus mendapatkan data sejumlah pelanggan potensial atau segmen pelanggan.

4) Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan suatu hal yang sangat penting dan berpengaruh terhadap suatu bisnis atau usaha. Maka tidak heran jika setiap perusahaan melakukan berbagai macam strategi pemasaran agar dapat meningkatkan volume penjualannya. Dengan meningkatnya volume penjualan tersebut, maka perusahaan juga akan mendapat laba yang diinginkan. Semakin baik strategi pemasaran yang digunakan perusahaan tersebut maka akan semakin besar peluang perusahaan tersebut untuk memperluas pangsa pasar.

Unsur-unsur strategi pemasaran meliputi:

a) Unsur strategi persaingan

- i. Segmentasi pasar adalah tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah, masing-masing segmen konsumen ini memiliki karakteristik, kebutuhan produk dan bauran pemasaran tersendiri.
- ii. Targeting adalah suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang dimasuki.
- iii. Positioning adalah penetapan posisi pasar. Tujuan positioning ini adalah untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang ada dipasar kedalam benak konsumen.

b) Unsur taktik pemasaran

- i. Merk atau brand adalah nilai yang berkaitan dengan nama atau nilai yang dimiliki dan melekat pada suatu perusahaan, sebaiknya perusahaan senantiasa meningkatkan brand equitynya.
- ii. Pelayanan atau service yaitu nilai yang berkaitan dengan pemberian jasa pelayanan kepada konsumen. Kualitas pelayanan kepada konsumen terus menerus perlu ditingkatkan.
- iii. Proses adalah nilai yang berkaitan prinsip perusahaan untuk membuat setiap karyawan terlibat dan memiliki rasa tanggungjawab dalam proses memuaskan konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1) Data Lengkap Perusahaan

Nama usaha : Teko Resik
Jenis usaha : Layanan Cuci Online
Alamat usaha : Desa Kajen, RT 03 RW 02, Kecamatan Margoyoso, Kabupaten Pati, Jawa Tengah.
Nama pemilik : Aftina Nurul Khususna
No handphone : 08985899202

2) Visi, Misi, dan Tujuan

VISI: “Menjadi aplikasi layanan cuci online yang memudahkan dan terdepan di area Margoyoso.”

MISI:

- Memberikan pelayanan cuci online secara baik dan ramah kepada konsumen.
- Mengutamakan kebersihan.
- Menjaga keamanan kendaraan, karpet, sofa dan spring bed konsumen.

TUJUAN:

Secara umum, tujuan dari usaha yang akan kami dirikan adalah:

- Untuk melakukan usaha pencucian kendaraan, karpet, sofa dan spring bed dengan baik dan memberikan manfaat bagi konsumen.
- Dapat memasarkan jasa pencucian kami dengan baik.
- Dapat menjaga kelangsungan usaha pencucian dan mengembangkannya.

3) Permodalan

Modal merupakan aspek yang sangat dibutuhkan dalam membangun suatu usaha. Modal dapat berasal dari luar maupun dalam. Modal yang kami gunakan adalah modal luar yang berasal dari investor. Akad yang digunakan dalam permodalan ini adalah akad mudharabah. Akad mudharabah adalah akad kerjasama antara dua pihak, dimana pihak pertama sebagai shahibul maal (pemilik modal) dan pihak kedua sebagai mudharib (pengelola modal). Keuntungan dari pengelolaan modal tersebut akan dibagi sesuai nisbah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak di awal akad. Modal usaha adalah suatu aspek terpenting didalam sebuah usaha. Modal usaha nantinya akan digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal yang digunakan dalam aplikasi Teko Resik yaitu:

Tabel 1. Permodalan Toko Resik

Keterangan	Persentase	Jumlah modal
Investor	100%	Rp. 65.895.000
Total modal		Rp. 65.895.000

4) Biaya Operasional

Adapun biaya operasional yang digunakan untuk menjalankan bisnis layanan cuci online Teko Resik antara lain:

Tabel 2. Biaya Operasional Toko Resik

Biaya Operasional				
No	Keterangan	Harga satuan	Unit	Total
1	Biaya Fixed Cost			
	a. Sewa kantor	Rp. 12.000.000/tahun	1	Rp. 12.000.000
	b. Pembuatan aplikasi	Rp. 2.500.000	1	Rp. 2.500.000
	c. Perlengkapan kantor:			
	a) Tossa Viar Karya 200L	Rp. 35.000.000	1	Rp. 35.000.000
	b) Handphone Oppo A16	Rp. 2.000.000	1	Rp. 2.000.000
	c) Gaji karyawan	Rp. 1.300.000	3	Rp. 3.900.000
	d) Gaji admin	Rp. 800.000	1	Rp. 800.000
Total biaya fixed cost				Rp. 56.200.000
2	Biaya Variabel cost			
	a. Listrik	Rp. 100.000/bulan	1	Rp. 100.000
	b. PDAM	Rp. 100.000/bulan	1	Rp. 100.000
	c. Meja	Rp. 300.000	1	Rp. 300.000
	d. Kursi	Rp. 95.000	5	Rp. 475.000
	e. Kipas	Rp. 150.000	1	Rp. 150.000
	f. Mesin pompa air	Rp. 500.000	1	Rp. 500.000
	g. Tedmond (550L)	Rp. 1.600.000	1	Rp. 1.600.000
	h. Genset (1.200 W)	Rp. 1.600.000	1	Rp. 1.600.000
	i. Kuota Smatfrend	Rp. 70.000	1	Rp. 70.000
	j. Bensin	Rp. 9.000	20 lt	Rp. 180.000
Total variable cost				Rp. 5.075.000
3	Biaya Peralatan yang diperlukan			
	a. Pompa steam	Rp. 700.000	2	Rp. 1.400.000
	b. Selang 10 m	Rp. 70.000	2	Rp. 140.000
	c. Vacuum cleaner	Rp. 250.000	2	Rp. 500.000
	d. Kompresor udara	Rp. 500.000	2	Rp. 1.000.000
	e. Spons	Rp. 5.000	2	Rp. 10.000
	f. Kanebo	Rp. 25.000	5	Rp. 125.000
	g. Interior cleaner	Rp. 180.000	2	Rp. 360.000
	h. Ember	Rp. 15.000	2	Rp. 30.000
	i. Lap mikrofiber	Rp. 5.000	2	Rp. 10.000
	j. Shampoo motor 5 lt	Rp. 20.000	2	Rp. 40.000
	k. Semir ban 1 lt	Rp. 40.000	2	Rp. 80.000
	l. Pledge body 450 ml	Rp. 30.000	2	Rp. 60.000
	m. Kuas	Rp. 10.000	2	Rp. 20.000
	n. Sikat	Rp. 50.000	2	Rp. 100.000
	o. Paket peralatan cuci motor	Rp. 150.000	2	Rp. 300.000

p. Sepatu Booth	Rp. 90.000	3	Rp. 270.000
q. Parfum anti bakteri 5 lt	Rp. 175.000	1	Rp. 175.000
Total biaya peralatan			Rp. 4.620.000
Total biaya operasional			Rp. 65.895.000

5) Analisis Titik Impas

FC = 56.200.000

VC = 5.075.000

Harga Jual Per Unit = 88.000

BEP per unit

VC/Q = 5.075.000/480
= 10.573

BEP per unit

FC/Q = 56.200.000/480
= 117.083

BEP Unit

BEP = FC/Harga Per Unit – VC

BEP = 56.200.000/88.000-10.573

BEP = 56.200.000/77.427

BEP = 725.845

BEP Rupiah

BEP = FC/ (1-(VC:Harga)

BEP = 56.200.000/ (1-(10.573:88.000))

BEP = 56.200.000/ 0.8798

BEP = 63.878,154

Pendapatan 1 hari rata-rata = Rp. 860.000

Pendapatan 1 minggu = Rp. 6.020.000

Pendapatan 1 bulan = Rp. 20.400.000

Proyeksi pendapatan selama 1 tahun = Rp. 244.800.000

Sedangkan modal Rp. 83.895.000 : Rp. 20.400.000 = 4.1125

Maka perusahaan akan mencapai titik impas jika sudah mencapai minimal 4 bulan.

6) Manajemen Bisnis

a. Pengadaan jasa

Pengadaan jasa pada layanan cuci online Teko Resik, kami mendirikan usaha layanan cuci online yang berbasis syariah dengan jangkauan pemasaran seluruh kalangan masyarakat yang membutuhkan jasa layanan cuci di area Margoyoso. Aplikasi Teko Resik merupakan aplikasi yang menyediakan jasa cuci kendaraan, karpet, sofa dan spring bed bagi masyarakat yang membutuhkan jasa tersebut. Teko Resik dapat diakses secara online, tetapi didalam pelayanannya dapat dilakukan secara online maupun offline sesuai dengan permintaan konsumen.

b. SDM

Untuk memenuhi proses layanan cuci online Teko Resik, sumber daya manusia adalah salah satu aspek yang penting dalam suatu perusahaan. Sehingga Teko Resik akan bekerja sama dengan beberapa sumber daya manusia yang amanah dan berkompeten. Karena

kepercayaan, kepuasan dan kenyamanan konsumen merupakan prioritas kami.

c. Akad yang dibayarkan

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang atau jasa itu sendiri. Ijarah adalah akad yang dilakukan atas dasar suatu manfaat dengan imbalan jasa atau akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian atau pemberian upah. Didalam Teko Resik, kami menggunakan akad Ijarah yang berhubungan dengan sewa barang dan sewa jasa. Sewa barang berupa gedung kantor dan sewa jasa berupa mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan atas jasa yang disewakan. Pihak yang mempekerjakan adalah musta'jir, pihak yang dipekerjakan adalah ajir dan upah yang dibayarkan adalah ujah. Ujah adalah upah mengupah. Namun didalam islam kita harus memahami bahwa dalam pemberian upah harus sesuai dengan hak orang yang menerima upah, supaya kita tidak salah dalam memberikan upah atau bahkan mendzoliminya. Rasulullah memerintahkan bahwa pemberian upah harus diberikan secara adil dan tidak boleh menunda-nunda.

d. Pelayanan

Dalam melakukan aktivitas layanan pencucian, Teko Resik tidak hanya mempertimbangkan faktor kebersihan akan tetapi mempertimbangkan faktor kesucian dari barang yang dicuci. Didalam pelayanan cuci, Teko Resik selalu memprioritaskan kesucian kendaraan atau barang yang dicuci. Dalam pelayanan cuci kendaraan, Teko Resik akan mencuci dan mensucikan kendaraan dengan tata cara yang berlaku dalam islam.

4. KESIMPULAN

Teko Resik adalah aplikasi layanan cuci online yang hadir sebagai alternatif bagi masyarakat yang membutuhkan layanan cuci secara online maupun offline. Aplikasi Teko Resik ini menawarkan beberapa fitur aplikasi yang sangat sederhana sehingga dapat digunakan oleh masyarakat dengan mudah. Selain fitur aplikasi yang sangat sederhana, Teko Resik merupakan layanan cuci online yang memiliki keunggulan yaitu suci dan disucikan. Disini kami akan memastikan bahwa kendaraan, karpet, sofa dan spring bed konsumen dicuci dan disucikan. Kami akan selalu melakukan pengembangan aplikasi demi membangun kenyamanan dan kepuasan konsumen terhadap penggunaan jasa layanan cuci online melalui aplikasi Teko Resik.

REFERENSI

- [1] Ana Mardiana. (2018). Analisis Kesesuaian Syariah Terhadap Sistem Multi Level Marketing Syariah Mengenai Komisi. In *skirpsi* (Vol. 3, Nomor 2). http://journal.stainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/1268/1127%0Ahttp://publicacoes.cardiol.br/portal/ijcs/portugues/2018/v3103/pdf/3103009.pdf%0Ahttp://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-75772018000200067&lng=en&tlng=
- [2] DSN-MUI. (2018). *Fatwa DSN MUI tentang Pembiayaan Ultra Mikro*.