

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar belakang

Pada zaman sekarang perkembangan bisnis di Indonesia telah menjadi bidang atau usaha yang menarik bagi masyarakat, namun disaat ini masyarakat belum berani untuk terjun ke bidang bisnis, masyarakat memilih untuk bekerja sebagai karyawan kantor atau sebagainya. Memang jika terjun ke bidang bisnis memerlukan modal yang sangat besar yang cukup beresiko dan juga masyarakat harus memiliki keberanian untuk terjun kebidang usaha. Namun disaat nanti akan menghasilkan hal positif dari bidang bisnis jika dipikirkan dengan matang-matang dan pengelolaan yang benar disaat berjalannya bisnis usaha. Namun masih banyak masyarakat yang belum mengetahui dalam bidang bisnis jasa, yang akan berkembang cepat di Indonesia.

Negara Indonesia adalah negara yang sedang berkembang dalam bidang bisnis usaha dari mulai bisnis makanan, minuman dan sebagainya. Salah satunya adalah bisnis di bidang akomodasi hotel, penginapan, *guesthouse*, villa dan masih banyak lagi. Berikut adalah data tingkat hunian kamar (TPK) di Jawa Barat.

Tingkat Penghunian Kamar (TPK) Hotel di Jawa Barat pada November 2019 mencapai 51,59 persen, naik 1,23 poin dibandingkan TPK Oktober 2019 yang mencapai 50,36 persen.

TPK hotel bintang mengalami peningkatan sedangkan kelompok nonbintang mengalami penurunan. TPK hotel bintang pada November 2019 sebesar 58,95 persen, naik 2,88 poin dibandingkan TPK Oktober 2019 yang mencapai 56,07 persen. TPK tertinggi menurut kelas hotel bintang 2019 tercatat pada hotel bintang 5 sebesar 72,30 persen, sedangkan TPK terendah terjadi pada hotel bintang 1 sebesar 43,76 persen. *Sumber : jabar.bps.go.id.*

Menurut data di atas bahwa peminat jasa akomodasi hotel pada tahun 2019 khususnya di daerah Jawa Barat meningkat dengan baik, hingga menjadi peluang membuka bisnis bidang akomodasi penginapan.

Seiring berjalanya waktu banyak masyarakat yang mulai berfikir untuk membuka usaha, khususnya bagi anak muda zaman sekarang yang cenderung tidak suka bekerja dengan waktu yang diatur, sehingga masyarakat lebih memilih untuk membuka usaha bisnis yang mereka jalankan. Namun untuk menjalankan bisnis memerlukan sebuah perencanaan yang matang. Perencanaan bisnis adalah langkah awal yang baik untuk membuat suatu jenis usaha baik berupa produk barang atau jasa.

Bisnis menurut **(Madura 2010 : 2)** Bisnis adalah suatu badan yang diciptakan untuk menghasilkan produk barang dan jasa kepada pelanggan. Setiap bisnis mengadakan transaksi dengan orang-orang. Orang-orang itu menanggung akibat karena bisnis tersebut, mereka. Kerja sama lintas fungsional di dalam bisnis adalah dengan menekankan kebutuhan para manajer dari area fungsional yang berbeda untuk memaksimalkan laba dalam mencapai tujuan bersama.

Sedangkan pengertian *Business Plan* menurut **Hisrich, Peter** yang diterjemahkan oleh (**Alma, 2004**) adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh pengusaha untuk memberi suatu gambaran tentang unsur-unsur yang relevan yang terdiri dari internal ataupun eksternal tentang suatu perusahaan dalam memuali usaha tersebut. *Business plan* adalah suatu cara yang penting bagi suatu perusahaan untuk mengambil keputusan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang ditulis dalam suatu dokumen perencanaan.

Tujuan perencanaan bisnis adalah agar kegiatan bisnis yang dijalankan mampu berjalan dijalur yang tetap untuk mengetahui arah dan tujuan pemasaran. Setiap pengusaha harus mempunyai perencanaan bisnis untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, dan acara untuk mencapai sasaran yang ingin dicapai.

Masyarakat di zaman sekarang ini cenderung menginginkan segala hal dengan sifat yang serba instan. Masyarakat lebih suka untuk mengeluarkan uangnya untuk melepas penat pekerjaan dengan cara menginap di hotel, resort atau *guesthouse* yang berada didaerah tenang dan sejuk untuk melepaskan pikiran yang penat dikantor tempat masyarkat bekerja. Hal inilah yang mendasai terbentuknya perencanaan bisnis *The Bamboo Guesthouse*.

Selain dengan alasan diatas adapun pengalaman dari penulis yang pernah merasakan kesulitan untuk mencari tempat yang cocok untuk menghilangkan penat. Apalagi dengan suasana dan kegiatan pedesaan yang masih asri. Peluang usaha ini yang sangat menjanjikan dimana masih sedikitnya jumlah pesaing

khususnya di daerah Cisarua Kab.Bandung Barat. Juga dengan perencanaan yang tidak rumit tetapi mempunyai prospek yang sanbat bagus.

Jasa bidang akomodasi penginapan yang masih lekat dengan unsur kegiatan pedesaan sudah sangat susah untuk dijumpai apalagi dikota kota besar yang bahkan sudah tidak ada. Dengan adanya akomodasi penginapan ini masyarakat bisa membuang pikiran penatnya untuk beresik menikmati keindahan alam yang masih sangat terjaga.

Akomodasi penginapan adalah bisnis yang bergerak dibidang jasa pelayanan. Menurut (**Rambat, 2013 : 5**) semua aktivitas ekonomi yang hasilnya tidak merupakan produk dalam bentuk fisik atau konstuksi, yang biasanya dikonsumsi pada saat yang sama dengan waktu yang dihasilkan dan memberikan nilai tambah (seperti misalnya kenyamanan, hiburan, kesenangan atau kesehatan) atau pemecahan akan masalah yang dihadapi konsumen.

Menurut (**Sulastiyono, 2011**) mendefinisikan pengertian hotel adalah suatu perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan, minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa adanya perjanjian khusus.

Kesempatan ini dijadikan sebuah kesempatan bagi masyarakat untuk membuka usaha bidang akomodasi kamar, karena banyaknya peminat yang membutuhkan akomodasi kamar disaat masyarakat bepergian. Dari masyarakat kelas menengah sampai kelas atas memmanfaatkan peluang usaha ini karena

banyaknya masyarakat yang tertarik untuk bergabung untuk membuat sebuah usaha bidang akomodasi ini.

Dengan penjelasan diatas menjadikan penulis berusaha untuk membuat sebuah perencanaan bisnis akomodasi *guesthouse* untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan pesaing yang masih sedikit sehingga penulis memanfaatkan kesempatan ini untuk membuat bisnis tersebut. Diharapkan bisnis ini dapat berkembang, bermanfaat dan terus maju untuk membantu meningkatkan perekonomian Indonesia.

B. Gambaran Bisnis Usaha

1. Deskripsi Bisnis

Bisnis adalah suatu aktivitas dan usaha untuk mencapai keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan untuk system perekonomian, beberapa bisnis memproduksi barang berwujud sedangkan yang lain memberikan jasa. (Louis E. Boone, 2007:5).

The Bamboo Guesthouse merupakan salah satu bidang usaha yang bergerak dibidang akomodasi kamar, *guesthouse* ini mengadopsi tema dengan serba bambu yang terkesan bersatu dengan alam contohnya seperti kursi bambu, meja bambu, dan dekorasi lain yang terbuat dari bambu. Dalam penentuan mana harus melalui perhitungan apakah akan mudah diingat oleh calon pelanggan atau tidak. Pada dasarnya *The Bamboo Guesthouse* sama dengan *guesthouse* yang lainnya memiliki fasilitas yang sama. Tetapi yang membedakan dengan akomodasi yang lain adalah membuat suasana baru dengan merasakan tidur

diatas danau buatan yang terlerak dikawasan pegunungan. Bisnis ini juga menawarkan aktifitas tamu yang belum ada dihotel – hotel dikawasan *guesthouse* ini akan dibangun, contohnya seperti menanam bibit sayuran, pemerah susu sapi, dan memelihara kelinci. Yang merupakan salah satu keunggulan bisnis ini untuk diminati banyak banyak keluarga dan masyarakat perkotaan.

2. Deskripsi Logo dan Nama

- **Deskripsi Logo**

Sebagai sebuah perusahaan, *The Bamboo Guesthouse* memiliki sebuah logo :



Gambar 1.1 Logo Perusahaan.

Logo ini memiliki makna dan tujuan sebagai berikut :

1. Logo The Bamboo Guesthouse yang simpel dan mudah di ingat oleh calon tamu.

2. Bentuk persegi lima yang bermakna 5 keunggulan bisnis The Bamboo Guesthouse.
3. Gambar rumah dan tempat tidur yang bermakna tempat tinggal yang nyaman untuk beristirahat.
4. Tag line “*Rest your Mind*” adalah sebuah *branding* yang akan dijual oleh perusahaan ini yang berartikan dimana tempat untuk mengistirahatkan pikiran penat dari pekerjaan atau yang lain.
5. Warna hijau yang berartikan sebagai alam dan lingkungan yang diharapkan akan terus bertumbuh dengan baik.

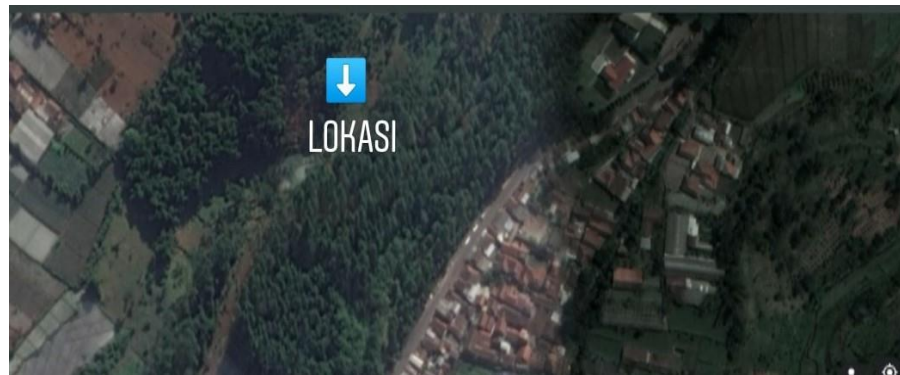
- **Nama**

Nama dari bisnis ini adalah *The Bamboo Guesthouse*. *The Bamboo* yang bertemakan alam, dimana sudah jarang sekali ada guesthouse seperti ini khususnya di daerah perkotaan. Pemilihan nama ini berdasarkan bisnis yang sudah berkembang seperti yang lain dengan tema alam terbuka.

Juga guesthouse ini akan banyak menggunakan material bamboo untuk hiasan dan furniture dari bamboo, contohnya seperti kursi, meja, jam dinding, dan yang lain.

3. Identitas Bisnis

Sebelum memulai bisnis, pemilihan lokasi yang strategis adalah suatu yang perlu dipikirkan, penentuan tempat sangat menentukan untuk suksesnya bisnis kita untuk kedepannya.



Gambar 1.2 Alamat perusahaan dari satelit.

Penulis sebagai pemilik bisnis *The Bamboo Guesthouse* memilih lokasi di di Jl. kolonel masturi No.128 Kp. Cisarua Desa Kertawangi, Kab.Bandung Barat Jawa Barat. Seperti yang sudah kita ketahui Bandung adalah salah satu kota yang sering dikunjungi oleh wisatawan untuk merasakan suasana yang masih asri dan udara yang sejuk, penulis memilih lokasi tersebut kerana dekat dengan tempat wisata di daerah sekitar.

C. Visi dan Misi

Sebagai perusahaan baru tentunya *The Bamboo Guesthouse* memiliki visi dan misi yang sudah dipikirkan secara matang untuk kedepannya agar mencapai tujuan yang di inginkan. Berikut visi dan misi perusahaan *The Bamboo Guesthouse*.

- **Visi**

Menjadikan perusahaan jasa bidang akomodasi kamar yang terkemuka di Indonesia dengan mengutamakan kearifan lokal.

- Misi

Menyediakan produk yang mengedukasi putra atau putri keluarga dan meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat sekitar untuk mencapai Indonesia yang lebih maju.

D. SWOT Analysis

SWOT memiliki makna yaitu (kekuatan) Strength, (kelemahan) Weakness, (peluang) Opportunity, (tantangan) Threat. Pada dasarnya SWOT sangat berguna untuk suatu perusahaan yang akan berdiri, tidak hanya berguna untuk perusahaan SWOT juga sangat bermanfaat untuk mengevaluasi suatu indikator internal seperti kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut, indikator external yaitu peluang dan tantangan. Hal ini akan memudahkan perusahaan untuk mengarah ke arah masa depan dan menjadi tolak ukur suatu keberhasilan perusahaan tersebut. Menurut **Kotler (2009 : 51)** SWOT adalah sebuah cara yang ditempuh oleh perusahaan dalam upaya mengamati lingkungan pemasaran internal maupun eksternal.

Analisis peluang dan hambatan (SWOT) *The Bamboo Guesthouse*, sebagai berikut:

1) Kekuatan (*Strengths*)

- Lokasi yang mudah diakses.
- Lokasi yang masih asri dan sejuk.
- Memiliki konsep yang menarik.

- Akses internet yang baik.

2) Kelemahan (*Weaknesses*)

- Nama *brand* yang belum terkenal.
- Modal yang cukup besar.

3) Peluang (*Opportunities*)

- Peningkatan permintaan pasar yang sangat tinggi di bidang akomodasi *guesthouse* khususnya daerah Bandung Barat.
- Media sosial membantu untuk bidang pemasaran dengan cepat, didukung oleh *influencer* yang sesuai dengan target pasar.
- Membuat aktifitas baru bagi masyarakat perkotaan dan keluarga.

4) Ancaman (*Threats*)

- Masih banyak pesaing dengan harga terjangkau di Daerah tersebut.
- Cuaca Buruk.
- Masyarakat Indonesia yang masih ragu akan *brand* baru.

E. Spesifikasi Produk / Jasa

Sebagai perusahaan baru tentunya *The Bamboo Guesthouse* memiliki spesifikasi produk yang akan ditawarkan kepada calon tamu. Dalam hal ini *The Bamboo Guesthouse* menawarkan fasilitas kamar dan produk yang akan dijual.

1. Tentang *Guesthouse*

- Ukuran kamar dengan 24 meter persegi.
- Ukuran kamar dengan 48 meter persegi.

- Adanya tempat rekreasi yang bisa digunakan.
 - Kamar mandi terdapat didalam kamar.
 - Menggunakan furniture dari bamboo.
 - Aksesoris kamar dari bamboo.
2. Fasilitas kamar
- Televisi.
 - Jaringan internet.
 - Tempat tidur 200 x 200.
 - Pesawat telepon.
 - *View* pegunungan.
3. Produk
- *Tour the kampong.*
 - Menanam tanamanan.
 - Memelihara hewan.
 - Memerah susu sapi.
 - Memetik buah secara langsung.

F. Jenis Badan Usaha

Jenis badan usaha sangat penting bagi sebuah perusahaan, **Jhon M. Echols (2000)** mengartikan Badan Usaha adalah sebuah bisnis yang berbentuk

sebuah badan usaha yang akan mendapatkan keuntungan dari kegiatan yang dilakukan dalam badan usaha itu. Adapun jenis badan usaha yaitu :

- Perum.
- Perso.
- Perusahaan Terbatas PT.
- Firma FA.
- *Commanditaire Vennootschap CV.*
- Koperasi.

1. *Commanditaire Vennootschap (CV).*

Bisnis badan usaha ini merupakan badan usaha yang didirikan oleh satu atau beberapa orang yang mempercayakan barang atau uang kepada seseorang untuk dijadikan pemimpin diperusahaan nya dan sebagai anggotanya memiliki tanggung jawab terbatas. Terdapat dua pihak didalam nya yang berinteraksi antara dua orang atau lebih yang terdiri dair beberapa orang yang memiliki tanggung jawab dalam mengatur perusahaan yang disebut sekutu aktif dan orang yang memberikan pinjaman uang atau pun barang yang disebut sebagai sekutu pasif.

G. Aspek Legalitas

Setelah memilih CV sebagai landasan bisnis, maka ada persyaratan yang harus dilakukan, sebagai berikut :

1. Langkah – langkah pendirian CV

- Pembuatan akta dan pendirian CV.
- Membuat surat keterangan domisili perusahaan.
- Membuat NPWP (nomor pokok wajib pajak).
- Membuat SIUP (surat ijin usaha perdagangan).
- Membuat tanda daftar perusahaan.

Setelah melakukan langkah-langkah diatas, maka kita akan mendapatkan dokumen berupa :

- Akta pendirian CV.
- Surat keterangan domisili perusahaan.
- NPWP (nomor pokok wajib pajak).
- SIUP (surat ijin usaha perdagangan).
- Pengesahan pengadilan.
- TDF (tanda daftar perusahaan).

Untuk itu penulis memilih badan usaha CV, memang memerlukan waktu yang cukup panjang namun ada juga keuntungan dibalik itu bagi perusahaan yang belum memiliki modal yang cukup, nama perusahaan bisa disesuaikan secara diskusi, system pengambilan keputusan yang cepat sehingga system pembayaran pajak lebih mudah dari pada jenis badan usaha yang lain.