

**PERENCANAAN BISNIS**  
***“ZSL MOBILE QR KEY APPLICATION”***

**TUGAS AKHIR**

Diajukan sebagai salah satu syarat

untuk menempuh Tugas Akhir

Program Diploma III



**Disusun oleh :**

**ZAHWA SHABITAH LATIEF**

**NIM : 201923664**

**PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR**

**JURUSAN HOSPITALITI**

**POLITEKNIK PARIWISATA NHI**

**BANDUNG**

**2023**


LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

**"ZSL MOBILE QR KEY APPLICATION"**

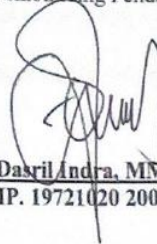
NAMA : Zahwa Shabitah Latief  
NIM : 201923664  
JURUSAN : Hospitaliti  
PROGRAM STUDI : Manajemen Divisi Kamar

Pembimbing Utama,



Siti Yulia Irani Nugraha, SE., MM.Par.  
NIP. 19780729 200502 2 001

Pembimbing Pendamping,



Dasril Andra, MM., CHE  
NIP. 19721020 200502 1 001

Bandung, 25 Desember 2022

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,



Dr. ER. Umni Kalsum, MM.Par., CHM., CHRMP.

NIP. 19730723 199503 2 001

## LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

ZSL MOBILE QR KEY APPLICATION

NAMA : Zahwa Shabitah Latief  
NIM : 201923664  
PROGRAM STUDI : Divisi Kamar

Pembimbing Utama,



**Siti Yulia Irani Nugraha, SE, MM.Par.**  
NIP. 19780729 200502 2 001

Pembimbing Pendamping,



**Dasril Indra, S.IP., MM.**  
NIP. 19721010 200502 1 001

Penguji I,



**Dr. Sukmadi, SE., MM.**  
NIP. 19700810 200605 1 001

Penguji II,



**Rudy P. Siahaan, S.Sos., MM. Par.**  
NIP. 19701125 200212 1 001

Bandung, 16 Februari 2023

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama

**Dr. ER. Ummi Kalsum, MM. Par., CHRMP.**  
NIP. 19730723 199503 2 001

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung

**Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc**  
NIP. 19710506 199803 1 001



## PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : ZAHWA SHABITAH LATIEF  
Tempat/Tanggal Lahir : BANDUNG, 10 AGUSTUS 2001  
NIM : 201923664  
Program Studi : MANAJEMEN DIVISI KAMAR  
Jurusan : HOSPITALITI

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:  
*ZSL Mobile QR Key Application*  
ini adalah merupakan hasil karya dan hasil penelitian saya sendiri, bukan merupakan hasil penjiplakan, pengutipan, penyusunan oleh orang atau pihak lain atau cara-cara lain yang tidak sesuai dengan ketentuan akademik yang berlaku di Politeknik Pariwisata NHI Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang atau pihak lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber, nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, apabila dalam naskah Tugas Akhir/Proyek Akhir ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan di atas, atau pelanggaran atas etika keilmuan, dan/atau ada klaim terhadap keaslian naskah ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Politeknik Pariwisata NHI Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 25. 12. 2022

  
Zahwa Shabitah L.

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT. Yang selalu memberikan petunjuk serta berkat Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul "*ZSL MOBILE QR KEY APPLICATION*" sesuai dengan harapan dan berjalan dengan baik. Penulisan Tugas Akhir ini memiliki tujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam menyelesaikan Program Studi Diploma III Divisi Kamar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih untuk bimbingan, nasehat dan bantuan dari berbagai pihak sehingga penulisan Usulan Proposal Tugas Akhir ini dapat di selesaikan dengan lancar dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc. selaku Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Dr. ER Ummi Kalsum, M.M. Par., CHM., CHRMP. Selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
3. Ibu Dr. Lien Maulina, M.Pd., CHE. Selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., MM.Par. selaku Ketua Program Studi Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
5. Ibu Siti Yulia Irani N, SE., MM.Par., CHM. Selaku Pembimbing Utama yang sudah membimbing dan memberikan saran yang memotivasi kepada penulis

dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.

6. Bapak Dasril Indra, MM., CHE. Selaku Pembimbing Pendamping yang juga memberikan bimbingan serta saran dan motivasi yang membangun kepada penulis dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.
7. Seluruh Dosen di Politeknik Pariwisata NHI Bandung, terutama di Program Studi Divisi Kamar yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang sangat bermanfaat bagi penulis.
8. Bapak Abdul Latief dan Ibu Henny Rosmayanti selaku Orang Tua penulis yang selalu memberikan dukungan materil serta moril kepada penulis untuk menyelesaikan perkuliahan dan juga penulisan Usulan Proposal Tugas Akhir.
9. Kepada Red Action 2019 selaku teman – teman sekelas yang selalu memberikan dukungan untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Kepada Satria Jaya Wiguna dan Ravi Bura yang telah membantu dan terlibat dalam proses penyusunan Usulan Proposal Tugas Akhir.

Bandung, 25 – 12 -2022



Zahwa Shabitah L.

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN.....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN MAHASISWA.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY.....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Gambaran Umum Bisnis.....	6
1. Deskripsi Bisnis.....	6
2. Deskripsi Logo dan Nama.....	8
3. Identitas Bisnis.....	9
C. Visi dan Misi.....	10
D. Analisis SWOT.....	10
E. Spesifikasi Jasa.....	13
<b>BAB II ASPEK PRODUK/JASA.....</b>	<b>16</b>
A. Deskripsi Produk/Jasa.....	16
1. <i>ZSL Mobile QR Key Application</i> .....	16
2. <i>ZSL QR Bracelet</i> .....	16
B. Analisa Keunggulan Produk/Jasa.....	17
C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi.....	19
1. Penentuan Kapasitas.....	19
2. Rencana Produksi.....	19
D. Penyajian dan Kemasan Jasa.....	23
E. <i>Mekanisme Quality Check</i> .....	27
1. Perawatan Server Aplikasi berkala.....	27

2.	Rutinitas Pengecekan Pembuatan Gelang .....	27
3.	Pemilihan Mesin Terbaik.....	28
3.	Pelatihan <i>Basic Skills</i> .....	28
<b>BAB III RENCANA PROMOSI / PEMASARAN.....</b>		<b>29</b>
A.	Riset Pasar ( Segmen, Target dan Positioning ).....	29
1.	Segmentasi Pasar.....	29
5.	Target.....	32
6.	Positioning .....	32
B.	Validasi Produk – <i>Market Fit</i> .....	32
C.	Kompetitor .....	34
1.	Bobobox <i>QR Code</i> .....	34
2.	Marriot Bonvoy App.....	34
D.	Program Pemasaran .....	35
1.	<i>Product</i> .....	35
2.	<i>Price</i> .....	35
3.	<i>Place</i> .....	36
4.	<i>Promotion</i> .....	36
5.	<i>People</i> .....	37
6.	<i>Process</i> .....	37
7.	<i>Physical Evidence</i> .....	37
E.	Media Pemasaran .....	37
F.	Proyeksi Penjualan .....	38
<b>BAB IV ASPEK SDM DAN OPERASIONAL .....</b>		<b>46</b>
A.	Identitas Owners/Founders .....	46
B.	Struktur Organisasi.....	47
C.	Job Analysis dan Job Description .....	48
1.	<i>Operational Manager</i> .....	48
2.	<i>Finance</i> .....	50
3.	<i>Sales &amp; Marketing</i> .....	52
4.	IT Manager.....	54
4.	<i>Programmer</i> .....	56



5.	<i>Field Officer</i> .....	57
6.	<i>Customer Service</i> .....	58
7.	<i>Driver</i> .....	60
	D. <i>Manning Budget / Anggaran Tenaga Kerja</i> .....	62
	E. <i>Service Scape (Layout/Flow)</i> .....	63
1.	<i>Layout</i> .....	63
2.	<i>Flow</i> .....	66
	F. <i>Action Plan and Report</i> .....	68
	<b>BAB V ASPEK KEUANGAN .....</b>	<b>70</b>
	A. <i>Metode Pencatatan Akuntansi</i> .....	70
1.	<i>Cash Basis</i> .....	70
2.	<i>Accrual Basis</i> .....	70
	B. <i>Capital Expenditure</i> .....	71
1.	<i>Tangible Investment</i> .....	71
2.	<i>Intangible Investment</i> .....	75
3.	<i>Working Capital</i> .....	75
	C. <i>Nilai Waktu Uang (Time Value of Money)</i> .....	76
1.	<i>Present Value</i> .....	77
2.	<i>Future Value</i> .....	78
	D. <i>Pendanaan Investasi</i> .....	79
1.	<i>Modal Sendiri</i> .....	79
2.	<i>Bank Loan</i> .....	79
	E. <i>Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan</i> .....	80
1.	<i>Fixed Cost dan Variable Cost</i> .....	80
2.	<i>Break Event Point ( BEP )</i> .....	82
3.	<i>Cost Volume Profit</i> .....	84
	F. <i>Identifikasi Cash Flow Inflow &amp; Outlow</i> .....	85
1.	<i>Operating Budget</i> .....	85
2.	<i>Cash Flow Projection</i> .....	87
3.	<i>Pengaruh Makro Ekonomi ( Inflasi; Pertumbuhan Ekonomi dll)</i> .....	88
	<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>90</b>

## DAFTAR TABEL

TABEL 1.1 ANALISIS SWOT.....	11
TABEL 2.1 Rincian Rencana Produksi .....	20
TABEL 2.2 Rincian Rencana Produksi .....	20
TABEL 2.3 NILAI RENCANA BIAYA PEMBUATAN PRODUK .....	21
TABEL 2.4 PERHITUNGAN NILAI JUAL.....	22
TABEL 3.1 PENJUALAN DAN PENDAPATAN PRODUK TAHUN 1 .....	40
TABEL 3.2 PENJUALAN DAN PENDAPATAN PRODUK TAHUN 2.....	41
TABEL 3.3 PENJUALAN DAN PENDAPATAN PRODUK TAHUN 3 .....	42
TABEL 3.4 PENJUALAN DAN PENDAPATAN PRODUK TAHUN 4.....	43
TABEL 3.5 PENJUALAN DAN PENDAPATAN PRODUK TAHUN 5 .....	44
TABEL 3.6 PROYEKSI HASIL PENJUALAN 5 TAHUN.....	45
TABEL 4.1 ANALISIS PEKERJAAN OPERATIONAL MANAGER .....	49
TABEL 4.2 ANALISIS PEKERJAAN <i>FINANCE</i> .....	51
TABEL 4.3 ANALISIS PEKERJAAN <i>SALES &amp; MARKETING</i> .....	52
TABEL 4.4 ANALISIS PEKERJAAN AHLI IT.....	54
TABEL 4.5 ANALISIS PEKERJAAN <i>PROGRAMMER</i> .....	56
TABEL 4.6 ANALISIS PEKERJAAN <i>FIELD OFFICER</i> .....	57
TABEL 4.7 ANALISIS PEKERJAAN <i>CUSTOMER SERVICE</i> .....	59
TABEL 4.8 ANALISIS PEKERJAAN <i>DRIVER</i> .....	61
TABEL 4.9 GAJI KARYAWAN PERUSAHAAN .....	62
TABEL 4.10 ACTION PLAN.....	68

TABEL 5.1 <i>TANGIBLE INVESMENT</i> PERUSAHAAN.....	72
TABEL 5.2 <i>INTANGIBLE INVESMENT</i> PERUSAHAAN.....	75
TABEL 5.3 <i>WORKING CAPITAL</i> .....	76
TABEL 5.4 INVENTASI PERUSAHAAN.....	80
TABEL 5.5 PENDANAAN PERUSAHAAN .....	80
TABEL 5.6 <i>FIXED COST</i> .....	81
TABEL 5.7 <i>VARIABLE COST</i> .....	82
TABEL 5.8 <i>INCOME STATEMENT</i> .....	86
TABEL 5.9 <i>CASH FLOW PROJECTION</i> .....	87

## DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1.1 PERSENTASE POTENSI PENGGUNAAN QR CODE.....	5
GAMBAR 1.2 PERSENTASE SEGMENT PASAR.....	6
GAMBAR 1.3 LOGO <i>ZSL MOBILE QR KEY APPLICATION</i> .....	8
GAMBAR 1.4 LOKASI USAHA .....	9
GAMBAR 1.5 PRODUK GELANG <i>ZSL MOBILE QR KEY APPLICATION</i> .....	14
GAMBAR 1.6 APLIKASI <i>MOBILE QR CODE KEY</i> .....	15
GAMBAR 1.7 PRODUK SCANNER <i>ZSL MOBILE QR KEY APPLICATION</i>	15
GAMBAR 2.1 TAMPILAN APLIKASI .....	23
GAMBAR 2.2 TAMPILAN BENTUK GELANG .....	26
GAMBAR 2.3 TAMPILAN BENTUK MESIN SCANNER .....	26
GAMBAR 3.1 HASIL RESPONDEN PERTAMA .....	33
GAMBAR 3.2 HASIL RESPONDEN KEDUA .....	33
GAMBAR 3.3 SOSIAL MEDIA INSTAGRAM.....	38
GAMBAR 4.1 STRUKTUR ORGANISASI.....	47
GAMBAR 4.2 LAYOUT LANTAI 1.....	63
GAMBAR 4.3 LAYOUT LANTAI 2.....	65
GAMBAR 4.4 <i>FLOW</i> PEMESANAN PRODUK.....	66
GAMBAR 4.5 <i>Flow</i> Penggunaan Aplikasi untuk tamu Hotel.....	67

## EXECUTIVE SUMMARY



*ZSL QR Mobile Key Application* sendiri berasal dari Bahasa Inggris yang memiliki arti memasuki kamar dengan menggunakan gelang disertakan nama penulis yaitu “Zahwa Shabitah Latief.” Produk ini merupakan bisnis yang bergerak di bidang digital yang akan disalurkan untuk Hotel Bintang 4 dan 5 yang berada di kota Bandung. *ZSL Mobile QR Application* diharapkan dapat memberikan inovasi baru untuk dunia perhotelan agar dapat memudahkan para tamu yang akan menginap di hotel dan diberikan saat *check in* dikarenakan setelah melalui COVID 19 telah merubah Industri Perhotelan menjadi Era yang di iringi dengan *high technology* yang dimana para tamu hotel sangat mengutamakan *hygiene, health* dan *sustainability* dan cenderung menggunakan *contactless service*. Dengan penggabungan gelang yang akan meminimalisir kehilangan dan di *support* dengan aplikasi *scanner* akan memberikan kepuasan tamu yang melebihi ekspektasinya.

Lokasi : Jl. Belitung No 5, Merdeka, Kota Bandung, Jawa Barat 40113.

Email : [zslqr@gmail.com](mailto:zslqr@gmail.com)

Telepon :+62-211-673-8622

Penulis dalam menjalankan bisnis *ZSL Mobile QR Application* membutuhkan modal yang akan digunakan sebagai pembiayaan dalam menjalankan bisnis seperti untuk biaya operasional, gaji karyawan, serta biaya lain-lain yang dikeluarkan untuk menjaga keberlangsungan perusahaan. Modal yang dimiliki meliputi tangible investment, intangible investment, dan working capital. Nomina moda darimana, Penulis dalam menjalankan bisnis ini secara sepenuhnya menggunakan dana pribadi sebagai modal untuk menjalankan bisnis.

*ZSL Mobile QR Application* untuk menjalankan kegiatan bisnisnya tentu saja memerlukan sumber daya manusia yang memadai untuk mendukung berjalannya kegiatan bisnisnya. Sumber daya manusia yang dimaksud adalah karyawan yang akan bekerja untuk menjalankan kegiatan operasional. *ZSL Mobile QR Application* memiliki jumlah karyawan 9 orang yang terdiri dari beberapa bagian yang memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing.

*ZSL Mobile QR Application* memiliki target pasar utama yaitu hotel berbintang 4 dan 5. Alasan penulis memilih target pasar tersebut adalah hotel bintang 4 dan 5 memiliki berbagai macam fasilitas serta memiliki banyak kamar yang tentu saja merupakan sebuah pasar yang cukup besar. Hotel bintang 4 dan 5 juga memiliki fasilitas serta infrastruktur yang lebih memadai dari pada kelas hotel dibawahnya. *ZSL Mobile QR Application* Malukan 2 cara dalam kegiatan promosi yaitu dengan melakukan promosi secara online

serta terjun langsung ke pasar untuk melakukan promosi ke segment pasar yang di tuju.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bagyono. *Teori dan Praktik Hotel Front Office. In Konsep Front Office*. Bandung: Alfabeta, 2006.
- Bogadenta, Aryo. *Manajemen Bisnis*. Makassar: Laksana, 2013.
- Sulastiyono, Agus. *Manajemen Penyelenggaraan Hotel : Manajemen Hotel*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Abdhul, Yusuf. *Deepublish Store*. 8 Juni 2022. <https://deepublishstore.com/sales-marketing/> (accessed November, 2022).
- Ananta. *Smart Presence*. 2022. <https://smartpresence.id/blog/pekerjaan/finance-pengertian-tujuan-dan-fungsi-dalam-perusahaan> (accessed Desember, 2022).
- Ardy. *My Robin*. 30 April 2020. <https://myrobin.id/pojok-hrd/contoh-template-job-description-sales-marketing#:~:text=Kualifikasi%20sales%20marketing,-Mampu%20mengoperasikan%20komputer&text=Memiliki%20keterampilan%20komunikasi%20telepon%2C%20media,memiliki%20pengalaman%20kerja%20sales%20> (accessed 2022).
- Berdaya. *Berdaya*. 16 April 2021. <https://saycheers.topkarir.com/article/detail/tugas-dan-skill-yang-harus-dimiliki-customer-service-profesional> (accessed 2022).
- Biizaa.com. *Biizaa.com*. 2022. (accessed 2022).
- Campus, Quipper. *Quipper Campus*. 2022. <https://campus.quipper.com/careers/bagian-keuangan-finance> (accessed November, 2022).
- Hidayat, Rahmat. *Kita Punya*. 11 November 2021. <https://www.kitapunya.net/tugas-seorang-field-officer/> (accessed November, 2022).
- IdcloudHost. *IdCloudHost*. 17 Oktober 2020. <https://idcloudhost.com/profesi-customer-service-job-deskripsi-tugas-kualifikasi-dan-tanggung-jawabnya/> (accessed 2022).
- Lamadoken, Putri. *INOVASI TEKNOLOGI BIDANG PERHOTELAN*. 26 April 2021. <https://blog.ub.ac.id/putrilamadoken/praktikum-sikp/inovasi-teknologi-bidang-perhotelan/>.
- Malhotra, Narest K. "One Search ID." *One Search ID*. 2010. <https://onesearch.id/Record/IOS2851.slims-9599/TOC> (accessed 2022).



- Maulana, Erik. *Wikiwand*. 2 April 2012. [https://www.wikiwand.com/id/Identitas\\_perusahaan](https://www.wikiwand.com/id/Identitas_perusahaan) (accessed November, 2022).
- Shaid, Nur Jamal. *Kompas*. 21 10 2022. <https://money.kompas.com/read/2022/02/19/181905526/apa-itu-promosi-pengertian-tujuan-jenis-dan-fungsinya?page=all> (accessed 12, 2022).
- Susanto, Aris. *Masagenta*. 9 September 2022. <https://masagenta.id/blog/media-pemasaran-online#:~:text=Media%20pemasaran%20adalah%20sarana%20yang,pelanggan%20agar%20dapat%20meningkatkan%20penjualan.> (accessed Desember, 2022).