

***BUSINESS MODEL CANVAS***

**AKASHA KOST**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan

Program Diploma III



**Disusun Oleh :**

**Zhal Zhabilla Berlian Safitri**

**NIM : 201923641**

**PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR**

**JURUSAN HOSPITALITI**

**POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG**

**2022**

## **PERNYATAAN MAHASISWA**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Zhal Zhabilla Berlian Safitri

Tempat/ Tanggal Lahir : Jakarta, 03 Januari 2001

NIM : 201923641

Program Studi : Manajemen Divisi Kamar

Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:

Akasha Kost 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, 21 Desember 2022

Yang membuat pernyataan,



Zhal Zhabilla Berlian Safitri

## LEMBAR PENGESAHAN

### JUDUL TUGAS AKHIR

#### “AKASHA KOST”

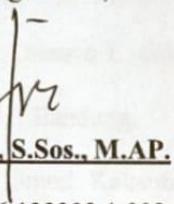
NAMA : ZHAL ZHABILLA BERLIAN SAFITRI

NIM : 201923641

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN DIVISI KAMAR

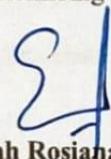
JURUSAN : HOSPITALITI

Pembimbing Utama,

  
Indra Saffara, S.Sos., M.AP.

NIP. 19650906 199303 1 002

Pembimbing Pendamping,

  
Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par.,MM.Par.

NIP. 19840225 200912 2 003

Bandung, 21 Desember 2022

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan, dan Kerja Sama



Dr. ER. Ummi Kalsum, MM.Par., CHMRP.

NIP. 19730723 199503 2 001

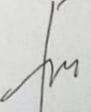
## LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

Akasha Kost

NAMA : Zhal Zhabilla Berlian Safitri  
NIM : 201923641  
PROGRAM STUDI : Divisi Kamar

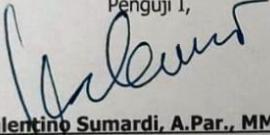
Pembimbing Utama,

  
**Indra Saftara, S.Sos., M.AP.**  
NIP. 19650906 199303 1 002

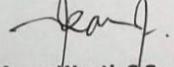
Pembimbing Pendamping,

  
**Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par.,MM.Par.**  
NIP. 19840225 200912 2 003

Penguji I,

  
**Valentino Sumardi, A.Par., MM.Par.**  
NIP. 19720807 200312 1 001

Penguji II,

  
**Wanti Arum Wanti, S.Sos.,MM Par**  
NIP. 19650814 199703 2 002

Bandung, Februari 2023

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama

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

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung



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

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang selalu melimpahkan rahmatnya kepada penulis dan karunia-Nya atas berkat dan izin-Nya, sehingga penulis dapat menyampaikan bahwa Usaha Usulan ini sudah sesuai dengan aturan dan akan selesai dalam waktu yang ditentukan oleh judul “Akasha Kost”. Tujuan dari pengajuan rencana bisnis ini adalah untuk melengkapi persyaratan tunggal untuk program Diploma III.

Karena itu, penulis usulan bisnis menerima banyak dukungan dari banyak pihak untuk mengatasi beberapa hambatan dan kesulitan, dan sebagai hasilnya, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang tulus 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., CHRMP selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata Bandung.
3. Ibu Lien Maulina, S.Sos., M.Pd., CHE. selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., MM.Par selaku Kepala Program Studi Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
5. Bapak Indra Saftara, S.Sos., M.AP selaku Dosen Pembimbing I saya yang telah meluangkan waktu, perhatian, dan saran dalam membimbing saya untuk menyelesaikan Tugas Akhir Penulis sehingga bisa menjadi lebih baik.
6. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., MM.Par selaku Dosen Pembimbing II

yang telah membantu dan membimbing saya dalam proses penulisan Tugas Akhir ini.

7. Seluruh Dosen, Instruktur dan Tenaga Kependidikan Program Studi Divisi Kamar di Politeknik Pariwisata NHI Bandung yang telah memberikan waktu dan dukungan kepada saya dalam menyelesaikan Usulan Bisnis ini.
8. Kepada Orang Tua dan keluarga saya yang telah mendukung, memberikan semangat dan doa yang tiada henti-hentinya kepada penulis untuk menyelesaikan Usulan Bisnis ini.
9. Kepada kakak saya Atika Mutiara Pratiwi yang telah mendukung dan sempat meluangkan waktu untuk adikmu ini dalam menyelesaikan Usulan Bisnis ini.
10. Kepada sahabat saya Nurul Izzah Salsabilla yang mendukung saya secara mental dan psikis dengan sering mentraktir penulis dan menyemangati penulis agar dapat menuntaskan Usulan Bisnis ini.
11. Kepada sahabat saya Khoiriyyah Namira Istiqa yang selalu memberikan saran, kritik dan masukan untuk penulis agar Usulan Bisnis ini selesai tepat waktu.
12. Kepada teman-teman saya yang tidak bisa saya sebutkan satu-satu yang selalu memberi dukungan dan semangat kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan Usulan Bisnis ini dengan baik dan tepat waktu.
13. Kepada seluruh mahasiswa/i Red Hugo semester 6A Manajemen Divisi Kamar yang memberikan dukungan dan semangat selama proses kuliah dan dalam segala aspek untuk menyelesaikan Usulan Bisnis ini.

Pada akhir kata ini, penulis berharap Usulan Bisnis ini akan bermanfaat bagi banyak orang, termasuk penulis dan pembaca.

Bandung, 20 Desember 2022

Penulis

Zhal Zhabilla Berlian Safitri

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN MAHASISWA .....</b>	Error! Bookmark not defined.
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	Error! Bookmark not defined.
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I DESKRIPSI BISNIS .....</b>	<b>1</b>
A.Latar Belakang .....	1
B.Gambaran Umum Bisnis .....	4
1. Deskripsi Bisnis.....	4
2. Deskripsi Logo dan Nama .....	5
3. Identitas Bisnis .....	7
C.Visi dan Misi .....	7
D.SWOT Analysis .....	8
E. Spesifikasi Produk/Jasa.....	10
1. Spesifikasi Bangunan .....	10
2. Spesifikasi Kamar ( <i>Standard room</i> ) .....	13
3. Spesifikasi Kamar ( <i>Superior room</i> ). ....	13
F.Jenis Badan Usaha.....	14
<b>BAB II ASPEK PRODUK.....</b>	<b>16</b>
A.Daftar dan Deskripsi Produk/Jasa .....	16
1. Penyewaan Kamar .....	17
2. Penyewaan tempat usaha .....	18
B.Analisa Keunggulan Produk/Jasa.....	18
C.Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi.....	20
1. Penentuan Kapasitas .....	20
2. Rencana Produksi .....	22

D.Penyajian dan Kemasan Produk/Jasa .....	23
E.Mekanisme Quality Check .....	24
<b>BAB III RENCANA PEMASARAN .....</b>	<b>26</b>
A.Riset Pasar (Segmen, Target, Positioning).....	26
1. Segment .....	26
2. Target.....	28
3. Positioning .....	28
B.Validasi Produk – <i>Market Fit</i> .....	29
C.Kompetitor .....	31
1. Kost Eksklusif <i>Smart Platinum</i> .....	32
2. Kost De Ridz .....	34
D.Program Pemasaran.....	35
E.Media Pemasaran .....	37
F. Proyeksi Penjualan .....	38
<b>BAB IV ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA DAN OPERATIONAL .....</b>	<b>41</b>
A.Identitas Owner/ Founder.....	41
B.Struktur Organisasi .....	42
C. <i>Job Analysis</i> dan <i>Job Description</i> .....	42
1. <i>Job Analysis</i> .....	42
2. Job Description .....	46
D. <i>Manning Budget/Anggaran Tenaga Kerja</i> .....	54
E.Service Scape ( <i>Layout/Flow</i> ) .....	55
F. <i>Action Plan &amp; Report</i> .....	58
<b>BAB V ASPEK KEUANGAN .....</b>	<b>61</b>
A.Metode Pencatatan Akuntansi.....	61
1. Metode <i>Cash Basis</i> .....	61
2. Metode <i>Accrual Basis</i> .....	61
B. <i>Capital Expenditure</i> ( Identifikasi Initial Investment) .....	62
1. <i>Tangible Investment</i> .....	63
2. <i>Intangible Investment</i> .....	67
3. Working Capital (Terminal cash flow).....	68

C. <i>Time Value of Money</i> .....	68
1. <i>Present Value</i> .....	69
2. <i>Future Value</i> .....	70
D.Pendanaan Investasi ( <i>Agency Theory</i> ) .....	70
1. <i>Owner's Equity</i> .....	71
2. <i>Debt / Bank Loan</i> .....	71
E.Penentuan Titik Impas dan Laba Yang Diharapkan .....	72
1. <i>Variabel Cost dan Fixed cost</i> .....	72
2. Break Event Point (BEP).....	73
3. Cost Volume Profit.....	75
F.Identifikasi <i>Cash Inflow</i> dan <i>Outflow</i> .....	76
1. <i>Operating Budget</i> .....	76
2. Cash Flow Projection .....	77
3. Pengaruh Makro Ekonomi.....	81
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>83</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>85</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 SWOT Analysis.....	8
Tabel 2.1 Kapasitas Produk Akasha Kost .....	20
Tabel 2.2 Biaya Produksi Awal Tipe Kamar Standard.....	21
Tabel 2.3 Potential maximum production .....	22
Tabel 3.1 SWOT Analysis Kompetitor .....	33
Tabel 3.2 SWOT Analysis Kompetitor .....	34
Tabel 3.3 Target Penjualan Kamar Tahun Pertama .....	38
Tabel 3.4 <i>Room Sold</i> .....	39
Tabel 3.5 <i>Room Revenue</i> .....	39
Tabel 4.1 <i>Job Description</i> .....	52
Tabel 4.2 <i>Job Description</i> .....	53
Tabel 4.3 <i>Job Description</i> .....	54
Tabel 4.4 Anggaran Tenaga Kerja Akasha Kost.....	55
Tabel 4.5 <i>Action Plan</i> .....	59
Tabel 5.1 <i>Tangible Investment</i> .....	63
Tabel 5.2 Tarif dan Masa Penyusutan Fisikal .....	65
Tabel 5.3 Depresiasi <i>Investment</i> Akasha Kost .....	66
Tabel 5.4 <i>Intangible Investment</i> .....	67
Tabel 5.5 <i>Working Capital</i> .....	68
Tabel 5.6 <i>Investment Structure</i> .....	71
Tabel 5.7 Pendanaan Investasi .....	71
Tabel 5.8 <i>Variable Cost</i> .....	73
Tabel 5.9 <i>Fixed Cost</i> .....	73
Tabel 5.10 <i>Income Statement</i> Akasha Kost.....	79
Tabel 5.11 <i>Operating Cash-Flow</i> .....	80

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Logo Akasha Kost.....	6
Gambar 1.2 Lokasi Akasha Kost .....	7
Gambar 1.3 Bangunan Akasha Kost.....	10
Gambar 1.4 <i>Basement</i> Akasha Kost.....	11
Gambar 1.5 Dapur Umum Akasha Kost .....	11
Gambar 1.6 Pos Keamanan Akasha Kost .....	11
Gambar 1.7 Ruang tamu Akasha Kost.....	12
Gambar 1.8 Tempat jemuran Akasha Kost .....	12
Gambar 1.9 Penyewaan tempat usaha.....	12
Gambar 1.10 <i>Standard Room</i> Akasha Kost .....	13
Gambar 1.11 <i>Superior Room</i> Akasha Kost .....	13
Gambar 2.1 Jumlah Angkatan Kerja kota Semarang 2020-2022 .....	16
Gambar 2.2 Jumlah Angkatan Kerja kota Semarang 2020-2022 .....	17
Gambar 2.3 <i>Standard Room</i> Akasha Kost .....	23
Gambar 2.4 <i>Superior Room</i> Akasha Kost .....	24
Gambar 3.1 <i>Kost Eksklusif Smart Platinum</i> .....	32
Gambar 3.2 Kost De Ridz .....	34
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Akasha Kost .....	42
Gambar 4.2 <i>Basement</i> Akasha Kost.....	56
Gambar 4.3 Dapur Umum Akasha Kost .....	56
Gambar 4.4 Pos Keamanan Akasha Kost .....	57
Gambar 4.5 Ruang Tamu Akasha Kost.....	57
Gambar 4.6 Tempat Jemuran Akasha Kost .....	57
Gambar 4.7 <i>Standard Room</i> Akasha Kost.....	58
Gambar 4.8 <i>Superior Room</i> Akasha Kost .....	58

## EXECUTIVE SUMMARY

Lokasi Akasha Kost terletak di Jl. Puspanjolo Tengah VI, Kec. Semarang Barat, kota Semarang, Jawa Tengah. Dimana Akasha Kost berasal dari bahasa sansekerta yang berarti *space* atau ruang terbuka dimana mengutamakan persilangan udara yang masuk dan keluar agar konsumen tidak merasa pengap dan adanya pencahayaan yang cukup. Tidak hanya *open space* namun Akasha Kost menggunakan konsep *smart living* dan *smart furniture* yang dimana perabotan yang digunakan adalah perabotan yang canggih seperti *smart door lock*, *google home speaker* dan *murphy bed* yang dipadukan dengan lemari pakaian yang dapat dinaikan dan turunkan menggunakan remote maupun manual. Akasha Kost merupakan kost yang bertemakan millenial industri terbuka yang memiliki sepuluh kamar dan dua tipe kamar dengan luas tanah dan bangunan 250m<sup>2</sup>. Tipe yang pertama adalah *standard* yang memiliki fasilitas berupa kamar seluas 3m x 4m, ac, tv, meja, kursi, *wifi*, *google home speaker* dan *murphy bed* tipe *single bed* ukuran 120cm x 200cm, dan kamar mandi dalam, fasilitas kamar mandi dalam adalah *shower* dan toilet duduk dengan harga Rp. 2.350.000/perbulan. Tipe yang kedua adalah *superior* yang memiliki fasilitas berupa kamar seluas 4m x 4m, ac, tv, meja, kursi, kulkas kecil, *wifi*, *google home speaker* dan *murphy bed* tipe *double bed* ukuran 180cm x 200cm, dan kamar mandi dalam perbulannya adalah Rp. 2.500.000. Fasilitas umum lainnya adalah ruang tamu, dapur umum, tempat jemuran, dan basement parkir. Akasha Kost tidak hanya menyewakan kamar namun memiliki usaha lain yaitu penyewaan tempat usaha. Target utama Akasha Kost adalah pekerja kantoran yang berusia 20-30 tahun yang tidak berdomisili

Semarang maupun yang berdomisili Semarang yang membutuhkan tempat tinggal sementara di kota Semarang maupun pekerja yang berdomisili kota Semarang. Selain pekerja kantoran, Akasha Kost juga menargetkan pasangan baru menikah maupun mahasiswa. Akasha Kost cocok untuk konsumen yang menginginkan gaya hidup yang simpel dimana semua fasilitas sudah tersedia. Akasha Kost akan balik modal selama tujuh tahun dengan kamar yang terjual selama satu tahun sebanyak delapan puluh delapan unit dan investasinya sebesar Rp. 3.688.585.000 dimana investasi tersebut sudah termasuk investasi tangibel dan investasi intangible.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, S., & Estralita, T. (2014). *Akutansi Perpajakan*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Amstrong, G., & Kotler, P. (2017). *Principles of Marketing*. 17th red. New York.
- Andrew, F. S. (2007). *Sistem Manajemen Kinerja*. Edisi terjemahan . Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hasibun, M. S. (2011). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Bumi Askara.
- Heizer, J., & Barry, R. (2011). *Manajemen Operasi*. Edisi 9. Buku dua. Diterjemahkan oleh Chriswan Sungkono. Jakarta: Salemba empat.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1 . Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran*.
- Kotler, P., Keller , K. L., & Amstrong, G. (2012). *Manajemen Pemasaran Analisa, Perencanaan dan Pengendalian*.
- Kurniawan, A. R. (2014). *Total Marketing*. Yogyakarta: Kobis.
- Lovelock, C. V., Bennion, A. G., & D, R. C. (2011). *The role of surface and subsurface processes in keeping pace with sealevel rise inintertidal wetlands of Moreton Bay*. Queensland, Australia: Ecosystems.
- Lukman, S. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Edisi Baru. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. (2015). *Akutansi Biaya*. Edisi 5. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Munawir, S. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 11. Yogyakarta: Liberty.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Sihandrini, N. R. (2012). *Business model generation : pedoman bagi para visioner, penggerak perubahan dan pendobrak / ditulis oleh Alexander Osterwalder & Yves Pigneur ; alih bahasa, Natalia Ruth Sihandrini*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Pride, w. M., Hughes, R. J., & Kapoor, J. R. (2016). *Pengantar Bisnis Introduction To Business*. Edisi Sebelas. Jakarta: Salemba Empat.
- Pride, W. M., Hughes, R. J., & Kapoor, J. R. (2016). *Pengantar Bisnis*. Edisi Sebelas. *Introduction To Business*. Jakarta: Salemba Empat.

- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.* (Cetakan ke-25). Bandung: ALFABET.
- Wijaya, T. (2018). *Manajemen Kualitas Jasa. Edisi kedua.* Jakarta: PT. Indeks.
- Wijayanti, H. (2019). *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis.* Jakarta: QUADRANT.
- Wijayanti, H. (2019). *PANDUAN ANALISIS SWOT. Untuk Kesuksesan Bisnis.* Jakarta: QUADRANT.