

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pertumbuhan usaha akomodasi di Indonesia saat ini semakin berkembang pesat, di mulai dari usaha kecil hingga usaha berbasis besar. Menjadi wirausahaan di Indonesia pun meningkat pesat dan sangat signifikan pada saat ini, seperti usaha bisnis di bidang jasa atau pelayanan. Menurut Alexander Osterwalder & Yves Pigneur ( 2010 ) “*Business model canvas* adalah suatu bentuk bisnis yang menggambarkan suatu dasar pemikiran tentang organisasi bagaimana mereka menciptakan, memberikan, serta mendapatkan nilai”.

Banyak jenis usaha dibidang pelayanan jasa seperti contohnya jasa akomodasi, jasa mencuci atau *laundry, cleaning service, tour and travel*, pengiriman barang, dan lain – lain. Pengertian bisnis menurut Louis E. Boone (2011:5) “Bisnis adalah suatu aktivitas usaha dalam mencari sebuah keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan untuk perekonomian, seorang pengusaha juga memproduksi barang yang berwujud dan beberapa pengusaha lain memberikan jasa”.

Pengertian pelayanan jasa menurut Fandy Tjiptono (2016:4) “Pelayanan dilihat sebagai sebuah sistem yang mempunyai dua komponen utama, yaitu *service operations* atau disebut dengan tidak tampak keberadaannya oleh tamu (*back office*) dan *service delivery* yang tampak atau diketahui keberadaannya oleh tamu (*front office*)”.

Saat ini jenis bisnis pelayanan jasa mempunyai banyak variasi pelayanan jasa yang diberikan untuk calon pelanggannya. Salah satunya bisnis pelayanan jasa dibidang akomodasi *homestay*. Menurut Kemenpar (2016:56) “*Homestay* diartikan sebagai rumah tinggal penduduk yang salah satu kamarnya disewakan untuk tamu dalam skala waktu tertentu untuk mempelajari suatu budaya setempat atau aktifitas tertentu”. Berikut adalah data dikeluarkan oleh Dinas Pariwisata Kabupaten Kuningan, Jawa Barat :

**GAMBAR 1.1**

REKAPITULASI DATA KUNJUNGAN WISATA HOTEL, OBJEK DAYA TARIK WISATA DAN RUMAH MAKAN KUNINGAN, JAWA BARAT TAHUN 2012 - 2019									
NO	TAHUN	HOTEL		ODTW		RUMAH MAKAN		Jumlah Keseluruhan	KET.
		Nusantara	Mancanegara	Nusantara	Mancanegara	Nusantara	Mancanegara		
1	2012	170.981	88	992.881	49	600.703	-	1.764.702	9%
2	2013	172.569	206	974.456	165	640.933	-	1.788.329	9%
3	2014	78.288	50	366.807	86	322.882	-	768.113	4%
4	2015	261.644	-	1.476.752	128	1.014.456	-	2.752.980	14%
5	2016	31.274	36	1.740.370	208	1.013.023	-	2.784.911	15%
6	2017	260.058	-	1.968.963	307	843.200	-	3.072.528	16%
7	2018	296.904	299	2.147.577	230	1.557.114	-	4.002.124	21%
8	2019	149.182	52	1.089.722	62	838.914	-	2.077.932	11%
TOTAL		1.420.900	731	10757528	1.235	6.831.225	-	19.011.619	Data s/d Agustus 2019

*Sumber: Dinas Pariwisata Kabupaten Kuningan, Jawa Barat*

## GAMBAR 1.2

### Daftar Jumlah Home Stay Di Desa Wisata Kabupaten Kuningan

No.	Nama Desa Wisata	Jumlah	Alamat Home Stay
1	Desa Cibuntu	60 kamar	Kecamatan Pasawahan
2	Desa Linggamekar	19 kamar	Kecamatan Cilimus
3	Desa Linggarjati	12 kamar	Kecamatan Cilimus
4	Desa Manis Kidul	8 kamar	Kecamatan Jalaksana
5	Desa Cisantana	20 kamar	Dusun Palutungan, Kecamatan Cigugur
6	Kelurahan Cigugur	10 kamar	Kecamatan Cigugur
7	Desa Jagara	10 kamar	Kecamatan Darma
8	Desa Sakerta Timur	12 kamar	Kecamatan Darma
9	Desa Cipasung	10 kamar	Kecamatan Darma
10	Desa Setianegara	10 kamar	Kecamatan Cilimus
11	Desa Luragung	4 kamar	Kecamatan Luragung
12	Desa Sangkanurip	8 kamar	Kecamatan Cilimus

*Sumber: Dinas Pariwisata Kabupaten Kuningan, Jawa Barat Tahun 2019*

Dapat disimpulkan berdasarkan data di atas, jumlah kunjungan wisatawan dan perkembangan bisnis akomodasi *homestay* di Kuningan Jawa Barat yang semakin berkembang pesat. Penulis melihat terdapat sebuah peluang yang menjanjikan untuk membuat usaha di bidang akomodasi *homestay*.

Konsep bisnis yang penulis akan berikan yaitu memberikan pelayanan yang unik dimana semua kegiatan para calon tamu akan bersandingan langsung dengan pemilik rumah itu sendiri. Menyediakan fasilitas lengkap dan nyaman seperti berada dirumah sendiri akan menopang kenyamanan baik tamu maupun pemilik rumah. Konsep yang penulis usulkan ini semoga bisa menjadi suatu ketertarikan tersendiri untuk wisatawan yang akan datang ke Kuningan, Jawa Barat.

## **B. Gambaran Umum (Usaha Sejenis)**

### **1. Kusmayadi Homestay**

*Gambar 1.3*



Sumber : <https://kumaya.id/index.php/component/k2/item/206-homestay-cibuntu>

Kusmayadi *homestay* yang berada di desa Cibuntu, Kabupaten Kuningan yang memberikan pelayanan dengan bersanding langsung antara tamu dan pemilik rumah itu sendiri. Dengan dilengkapi fasilitas rumah pada umumnya dan menjadi sebuah daya tarik setiap wisatawan yang mengunjungi ke desa Cibuntu, Kuningan Jawa Barat.

## **C. Analisis Peluang Dan Hambatan (SWOT)**

Analisis SWOT adalah suatu perencanaan untuk menganalisa sebuah sistem yang ada di dalam usaha yang akan didirikan. SWOT mempunyai singkatan, yaitu *Strenght* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat*

(ancaman). Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor internal dan untuk peluang serta ancaman merupakan sebuah faktor eksternal.

Pengertian analisis SWOT menurut Kotler & Armstrong ( 2008:64 ) “penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) suatu perusahaan. Analisis ini diperlukan untuk menentukan beberapa strategi yang ada di perusahaan. Salah satunya yang kita bahas adalah strategi promosi dan penempatan produk”.

Tujuan dari analisis ini adalah cara untuk dapat menganalisa bagaimana kekuatan dan kelemahan yang suatu perusahaan miliki melalui cara observasi terhadap kondisi internal perusahaan, serta menganalisa tentang peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan melalui metode observasi kondisi eksternal perusahaan. Berikut ini adalah penjelasan analisis *S.W.O.T* dari usaha *Homestay*:

#### ***Strength* (kekuatan)**

- Sumber daya manusia yang terlatih dibidang pelayanan
- Berbaur dengan pemilik rumah
- Pemesanan menggunakan media internet
- Fasilitas rumah dan fasilitas pendukung lengkap

#### ***Weakness* (Kelemahan)**

- Hanya beroperasi di Kuningan, Jawa Barat
- Lokasi yang belum banyak di ketahui masyarakat

### ***Opportunities (Peluang)***

- Mengembangkan usaha akomodasi *homestay*
- Belum banyaknya usaha akomodasi *homestay*

### ***Threat (Ancaman)***

- Persaingan dengan usaha sejenis
- Kemungkinan usaha sejenis yang memberikan harga lebih murah
- Semakin berkembangnya akomodasi *homestay* akan menambah persaingan usaha *homestay*
- Harga bahan baku naik setiap tahun

Berikut terdapat data inflasi di Indonesia dalam 10 tahun terakhir:

*Gambar 1.4*



*Sumber : Bank Sentral Republik Indonesia*

#### **D. Jenis Badan Usaha**

Badan usaha *Homestay* adalah CV (Persekutuan Komanditer) yang merupakan bentuk badan usaha persekutuan yang dibangun oleh seorang atau beberapa orang yang mempercayai uang atau barang kepada seorang atau beberapa orang yang akan menjalankan perusahaannya dan bertindak sebagai pemimpin untuk mencapai tujuan bersama dengan porsi keterlibatan yang berbeda-beda di antara anggotanya.