

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bisnis akomodasi di Indonesia pada masa kini menjadi salah satu bisnis atau usaha yang sangat atraktif dan mempunyai peranan yang besar dalam konsumsi masyarakat setiap harinya. Bisnis akomodasi atau penginapan adalah sebuah jenis bisnis properti yang sangat memperhitungkan bagaimana aset yang berupa kamar-kamar dapat memberikan tingkat pendapatan bagi pemilik properti. Tujuannya adalah untuk mempermudah serta menyediakan segala kebutuhan para pelancong yang khendak berpergian keluar kota dengan tujuan untuk bisnis, liburan dan sebagainya.

Pengertian bisnis menurut **Amirullah (2005:2)** “Bisnis dalam arti luas adalah suatu istilah umum yang menggambarkan suatu aktivitas/kegiatan dan institusi yang memproduksi atau mengolah barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari”.

Menurut **SK Menteri Pariwisata No.37/PW.304/MPT/86** “Akomodasi adalah suatu area atau tempat untuk singgah yang dilengkapi pelayanan seperti layanan makan, minum dan yang lainnya. Contoh dari akomodasi adalah hotel, bungalow, losmen dan sebagainya.

Peluang bisnis atau usaha berjenis akomodasi ini tentulah sangat berpeluang cukup menjanjikan di Indonesia. Salah satu upaya pemerintah mengembangkan sekitar 500 destinasi wisata baru di 19 propinsi yang ada di Negara Indonesia. Hal

ini ditujukan untuk mendorong peningkatan jumlah wisatawan, baik wisatawan nusantara ataupun mancanegara.

Kebutuhan akan akomodasi adalah hal yang paling utama dicari oleh para wisatawan ketika menyinggahi suatu tempat yang jauh dari muasalnya. Berbagai ketertarikan wisatawan ketika akan memilih penginapan seperti jenis penginapan, fasilitas yang disediakan, harga, hingga desain penginapan itu sendiri, akan dipilih oleh wisatawan sesuai dengan kebutuhan yang mereka miliki, namun, salah satu penginapan yang paling banyak diminati oleh wisatawan adalah hotel.

Adapun pengertian hotel menurut **Agus Sulastiyono (2006:5)** “Hotel adalah perusahaan yang menyediakan serta menyajikan layanan menginap untuk orang-orang yang melakukan perjalanan. Dikelola oleh pemiliknya dengan layanan tempat tidur beserta fasilitasnya makanan dan minuman serta fasilitas lengkap lainnya. Untuk dapat menggunakan layanan yang disediakan oleh pemilik hotel, seseorang harus membayar dengan harga yang sudah ditentukan”.

Wisma Seniman adalah sebuah hotel yang menerapkan unsur seni dan sastra dengan pendekatan yang kekinian serta kreatif dan mampu untuk masuk di semua kalangan. Wisma Seniman menyediakan layanan penginapan serta ditunjang dengan beberapa tambahan fasilitas lainnya, seperti studio lukis, studio gambar, studio sastra dan studio musik dengan tujuan untuk memberikan pengalaman kepada tamu dengan jenis kegiatan yang memiliki unsur seni tersebut. Seperti hotel yang lainnya, Wisma Seniman tentunya menyediakan pelayanan makanan beserta minuman untuk calon pengunjung yang akan bermalam di hotel ini. Usaha hotel

Wisma Seniman ini rencananya akan beroperasi di Jalan Caringin Tilu, Bandung, Jawa Barat.

Karena hal demikian Wisma Seniman akan hadir memenuhi permintaan dan kebutuhan tamu sesuai dengan pelayanan, penyajian dan fasilitas yang akan hadir di hotel ini. Terbentuknya Wisma Seniman ini diharapkan dapat membantu dan memenuhi segala kebutuhan para tamu terhadap hotel.

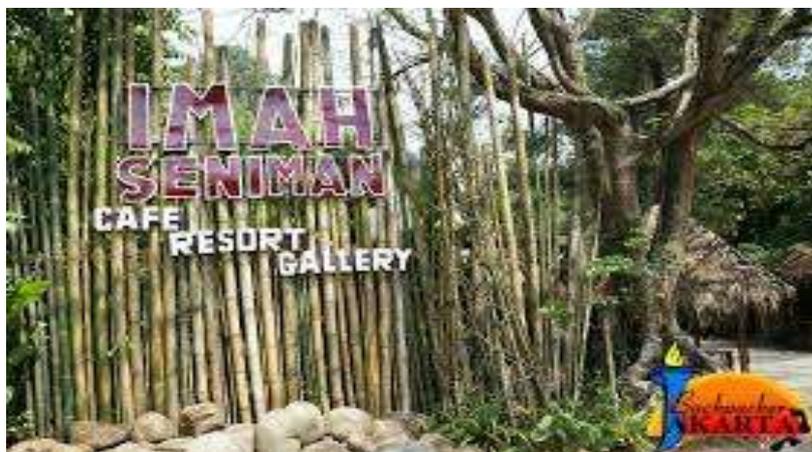
B. Gambaran Umum Usaha Sejenis

1. Imah Seniman Lembang

Imah Seniman Lembang adalah sebuah penginapan yang memiliki konsep *back to nature* yang dipadukan dengan konsep tradisional. Imah Seniman Lembang menyajikan wisata unggulan Lembang serta dikemas dengan berbagai rupa, sehingga setiap pengunjung yang datang akan merasakan sensasi wisata yang lainnya, seperti wisata kuliner di dalam hutan, menginap di pinggiran danau, berbelanja di kampung, memancing di arus sungai, kegiatan mendaki dan outbond.

Gambar 1

Imah Seniman Lembang



2. Yello Hotel Paskal Bandung

Yello Hotel Paskal Bandung adalah hotel ekonomi yang menawarkan pendekatan kreatif untuk keramahan dengan penekanan kuat pada seni dan teknologi perkotaan. Yello Hotel Paskal Bandung memberikan pengalaman baru dengan misinya untuk menanamkan lingkungan ramah teknologi yang intuitif, dimana para tamu dapat berinteraksi dan menemukan ruang untuk menjelajahi pikiran kreatif mereka.

Gambar 2

Yello Hotel Paskal Bandung



C. Analisis Peluang dan Hambatan (SWOT)/Validasi

Swot adalah hal yang dilakukan oleh suatu badan bisnis untuk mengevaluasi kekuatan yang dimiliki (*Strength*), kelemahan yang dimiliki (*Weaknesses*), peluang yang akan datang (*Opportunities*) dan ancaman dari bisnis ini (*Threats*) dalam perencanaan atau spekulasi badan usaha. Analisis SWOT menuntun untuk pelaku perencana bisnis untuk

mengidentifikasi faktor dalam dan luar yang baik serta mampu menghasilkan keuntungan untuk meraih tujuan yang telah direncanakan. Menurut **Jogiyanto (2005:46)** “SWOT sangat diperlukan untuk menilai kekuatan-kekuatan maupun kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki oleh internal serta menilai kesempatan-kesempatan eksternal maupun tantangan-tantangan yang akan dihadapi”.

1. *Strength* (Kekuatan)

- **Menyediakan Fasilitas Baru**

Fasilitas yang diberikan Wisma Seniman merupakan fasilitas yang masih sangat baru pada kalangan masyarakat, seperti studio lukis, studio gambar, dan studio musik. Pada fasilitas tersebut, akan ada pula satu orang pelatih yang akan mengajarkan perihal kegiatan yang telah dipilih oleh pengunjung. Hal ini dapat menjadi daya tarik yang akan diminati oleh masyarakat terutama di kalangan seniman.

- **Menyuguhkan Penginapan yang Memiliki Unsur Seni**

Unsur seni yang akan diberikan oleh Wisma Seniman dituangkan kedalam media yang bersifat nyata, yaitu berbentuk rupa dan nada. Hal itu dapat dirasakan oleh pengunjung melalui nada atau musik yang diputar disetiap kamarnya, serta tata kelola ruangan yang memiliki lukisan di dalam Wisma Seniman.

- **Memiliki Sumber Daya Manusia yang Kompeten**

Sumber daya manusia adalah salah satu hal yang sangat vital dalam pengembangan bisnis akomodasi ini. Wisma Seniman, akan menyeleksi calon karyawannya yang memiliki pengetahuan tentang

pelayanan hotel dan seni. Selain itu, akan diadakan pula program pelatihan yang setiap bulannya diberikan kepada karyawannya untuk mengoptimalkan pelayanan yang prima.

- **Memberikan Pelayanan dengan Gaya Baru**

Pelayanan yang diberikan Wisma Seniman merupakan pelayanan yang cenderung masih baru di masyarakat luas. Dalam hal ini, usaha baru yang memiliki ketertarikan sendiri dapat diterima masyarakat luas terutama pada kalangan seniman. Beberapa kegiatan yang bersangkutan dengan seni akan disuguhkan kepada calon pengunjung seperti kegiatan melukis, kegiatan menggambar dan bermain musik. Dengan adanya usaha ini, pengunjung tak perlu khawatir akan kegiatan yang bisa mereka lakukan di Wisma Seniman ini.

2. Weakness (Kelemahan)

- **Banyak Biaya untuk Pemasaran**

Biaya yang sangat tidak sedikit adalah salah satu kelemahan yang dimiliki oleh usaha ini. Karena, untuk menyebarkan bisnis baru ini tentulah membutuhkan promosi dan iklan yang harus dikemas semenarik mungkin. Belum lagi inovasi bisnis ini masih baru dan memerlukan biaya untuk menyebarkanluaskannya.

- **Mahalnya Biaya untuk Pengaturan dan Pemilihan Tema Interior**

Wisma Seniman adalah hotel yang memiliki unsur seni didalamnya, sebabnya dalam pengaturan dan pemilihan interiorpun tidak bisa

sembarang, diperlukan ornamen-ornamen yang memiliki kualitas sangat layak dan baik, atau kayu-kayu yang mempunyai keunggulan diantara kayu-kayu yang lain. Dalam hal ini, tentunya sudah menjadi keharusan untuk memiliki biaya yang banyak karena harga untuk barang-barang tersebut tidak terjangkau.

3. *Opportunities* (Peluang)

- **Membuka Lapangan Kerja Baru**

Membuka usaha baru tentunya memberikan dampak yang baik untuk masyarakat sekitar. Terutama untuk golongan pengangguran, dengan adanya usaha atau lapangan kerja yang baru, mampu memberikan kesempatan kepada mereka untuk bekerja. Wisma Seniman sendiri memiliki kriteria untuk calon karyawan barunya, yaitu memiliki latar belakang pendidikan perhotelan minimal SMK.

- **Memberikan Akses Kepada Penikmat Seni**

Unsur seni merupakan salah satu ciri khas yang akan ditimbulkan dalam penyajian dan pelayanan hotel ini. Dimulai dari penyajian fasilitas ditambah pelayanan yang diberikan akan sangat kental dengan unsur seni, serta pengunjung dapat melakukan kegiatan yang berkaitan dengan seni sesuai dengan fasilitas yang telah disediakan oleh pihak Wisma Seniman. Atas dasar hal demikian, pengunjung yang memiliki ketertarikan terhadap seni.

- **Peluang Menjalin Kerjasama dengan Penyelenggara MICE.**

MICE adalah industri yang tidak mampu berdiri sendiri, pada dasarnya membutuhkan kerja sama dengan berbagai *stakeholders*,

karena memerlukan pelayanan dan unsur lain dari berbagai pihak. Wisma Seniman memiliki berbagai fasilitas untuk mendukung kegiatan MICE, diantaranya adalah Studio Lukis atau area hotel yang lainnya bisa menjadi tempat untuk berlangsungnya pameran. Oleh sebab itu peluang Wisma Seniman sangat terbuka lebar untuk bekerja sama dengan pihak penyelenggara MICE.

4. *Threats* (Ancaman)

- **Persaingan dari Jenis Badan Usaha yang Sama**

Persaingan merupakan hal yang sangat lumrah dalam dunia bisnis. Beberapa faktor akan sangat mempengaruhi keberlangsungan dari setiap jenis badan usaha seperti faktor harga, pelayanan dan fasilitas yang diberikan oleh suatu badan usaha. Dalam hal ini, inovasi merupakan salah satu hal yang mampu menjadi pembeda dengan jenis badan usaha yang sama. Maka dari itu suatu badan usaha harus tetap melakukan inovasi agar bisnis tersebut tetap berlangsung.

- **Naik Turunnya Harga Bahan Baku di Pasar**

Pergantian harga bahan baku di pasar adalah salah satu ancaman yang akan dihadapi oleh suatu perusahaan. Tidak menentunya harga, akan mengancam keberlangsungan suatu perusahaan, dimulai dari pembelian bahan baku untuk makanan minuman, obat pembersih dan sebagiannya.

D. Jenis Badan Usaha

Pada pasal 33 ayat 1 dan 2 UUD 1945, Indonesia memiliki badan usaha yang dikelompokkan dala 3 jenis, yaitu Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah dan Badan Usaha Milik Swasta. Setiap badan usaha memiliki karakteristik dan keunggulan yang berbeda-beda.

Badan Usaha Wisma Seniman adalah BUMS serta termasuk perusahaan atau jenis badan usaha milik perseorangan. Perusaha perseorangan menurut **Murti Sumarai, Jhon Suprianto (2003)** “Perusahaan Perseorangan ialah perusahaan yang dimiliki, dikelola dan dipimpin oleh seseorang yang harus bertanggung jawab penuh terhadap semua risiko dan aktivitas perusahaan”. Oleh sebab itu, perusahaan yang akan dioperasikan dan dimodali oleh seorang atau satu perusahaan saja. Dengan demikian, seluruh keuntungan yang didapatkan akan langsung menjadi milik bagi pemilik perusahaan tersebut. Usaha ini akan dikelola secara mandiri atau tunggal dan tidak melibatkan pihak lain, sehingga semua keuntungan dan modal dimiliki serta ditanggung oleh pemilik usaha ini.