

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Bangsa Indonesia memiliki kekayaan alam yang melimpah, sehingga kita dapat memanfaatkan kekayaan alam Indonesia untuk perkembangan pariwisata. Perkembangan pariwisata di Indonesia saat ini sedang gencar-gencarnya untuk mendatangkan wisatawan dari belahan dunia. Dengan demikian, masyarakat diharapkan dapat mendukung pemerintah untuk mengembangkan pariwisata di Indonesia, dan turut juga membantu untuk perkembangan pariwisata tersebut.

Dalam berkembangnya pariwisata di Indonesia, lahan bisnis pun mulai digencari untuk mendukung perkembangan pariwisata. Berkembangnya bisnis di Indonesia menjadi bidang atau usaha yang menarik, dan juga mempunyai peranan penting bagi kebutuhan masyarakat dalam produk ataupun jasa. Aktivitas bisnis pun selalu ada di sekitar kita, karena bisnis digemari oleh kaum muda hingga kaum tua. Perencanaan Bisnis (*Business Plan*) "*Business plan is detailed of the organization's activities, which highlights where the organization has been, where it is now and where it might get to in the future and incorporates an action program to achieve these results*" menurut **M. Coulthard, A. Howell, G. Clarke, (1993:3)**.

Perkembangan bisnis di Indonesia pun sudah sangat banyak, dari usaha mikro hingga usaha yang sangat besar, sehingga persaingan bisnis pun sangat rumit dan sulit.

Dengan persaingan yang makin sengit, mau tidak mau, kita harus dapat membuat suatu perbedaan dalam sebuah usaha yang ingin kita dirikan. Banyak para pengusaha yang membuat produk atau jasa yang lebih kreatif dan berbeda dari yang lainnya, maka ini akan membuat konsumen tertarik akan perbedaan yang di buat. Para pengusaha juga menawarkan produk maupun jasanya dengan berbagai macam cara agar dapat dibeli oleh konsumen.

Di era digital saat ini, kebanyakan orang hanya ingin instan dan mudah dalam melakukan sesuatu, misalnya dalam belanja *online* ataupun memesan kamar hotel secara *online*. Kebanyakan orang ini hanya ingin instan karena mereka sibuk dengan pekerjaannya atau pun terlalu sibuk dengan kegiatan sehari-hari. Tapi dengan kesibukan ini pula semua orang tetap ingin *refreshing* atau pun berkumpul dengan keluarga.

Di dalam bidang *hospitality*, terdapat akomodasi yang beragam untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan penginapan. Pengertian akomodasi adalah “Usaha Penyediaan Akomodasi adalah usaha yang menyediakan pelayanan penginapan yang dapat dilengkapi dengan pelayanan pariwisata lainnya”, menurut **Peraturan Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia Nomor pm.53/hm.001/mpek/2013**

Selayaknya perkembangan pariwisata di kota Bogor khusus nya di daerah Puncak. Puncak menjadi salah satu andalan wisata di kota Bogor yang memiliki berbagai tempat rekreasi untuk keluarga, selain itu daerah Puncak juga menyediakan berbagai macam tempat akomodasi untuk melengkapi kebutuhan wisatawan,

diantaranya yaitu hotel, villa, wisma dan lain sebagainya. Menurut Badan Pusat Statistik kabupaten Bogor, jumlah wisatawan di daerah kabupaten Bogor selalu meningkat setiap tahunnya. Berikut data mengenai perkembangan wisawatan ke kabupaten Bogor berdasarkan Badan Pusat Statistik kabupaten Bogor.

**TABEL 1**

**DATA STATISTIK PERKEMBANGAN KUNJUNGAN WISATAWAN KE  
KABUPATEN BOGOR 2013-2017**

| Tahun/ Year | Kunjungan ke obyek wisata |                         |               |
|-------------|---------------------------|-------------------------|---------------|
|             | Wisatawan/Tourist         |                         | Jumlah/ Total |
|             | Nusantara/<br>Domestic    | Mancanegara/<br>Foreign |               |
| 2013        | 4.070.333                 | 54.927                  | 4.125.260     |
| 2014        | 4.975.939                 | 38.536                  | 5.014.475     |
| 2015        | 4.979.796                 | 103.042                 | 5.082.838     |
| 2016        | 8.625.229                 | 166.071                 | 8.791.300     |
| 2017        | 7.429.668                 | 435.564                 | 7.865.232     |

**Sumber** : Badan Pusat Statistik Kabupaten Bogor.

Saat ini, kebanyakan orang terlalu sibuk untuk melakukan sesuatu ataupun berlibur. Dalam berlibur, mungkin dibutuhkan tempat penginapan seperti Hotel atau *villa*. Tetapi, untuk berlibur dengan keluarga, atau dengan keluarga besar, dibutuhkan tempat yang luas atau tempat yang nyaman seperti dengan keadaan di rumah sendiri, yang dilengkapi dengan ruang tidur, ruang tamu, ruang keluarga, dapur, halaman untuk tempat bermain. Pengertian villa Menurut **Cyril, (1975 : 99)** “Villa pada masa modern merupakan rumah pedesaan atau pinggiran kota dengan beberapa maksud keinginan”

. Dengan ini *villa* sangat cocok untuk tempat berkumpulnya dengan keluarga. Akan tetapi, untuk pemesanan *villa* atau pun mencari *villa* yang cocok secara langsung ini sangat sulit, karena kita harus datang langsung untuk mencari *villa* yang cocok dengan keinginan kita atau mempunyai kenalan yang memiliki *villa*. Belum lagi waktu yang dimiliki oleh orang yang ingin mencari *villa* tersebut, belum tentu memiliki waktu yang luang untuk mencarinya. Sehingga ini menyulitkan bagi yang ingin memesan *villa*.

Selain itu, banyak orang-orang yang mempunyai *villa*, namun jarang atau tidak melakukan pemasaran untuk *villa* yang dimilikinya. Sedangkan pemasaran itu sangat penting untuk menambahkan pendapatan penginapan tersebut. Menurut **Deliyanti Oentoro (2012:2)**, “pemasaran merupakan suatu perpaduan dari aktivitas-aktivitas yang saling berhubungan untuk mengetahui kebutuhan konsumen melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk dan jasa yang bernilai, serta mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan dan harga agar kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu”. Pada saat pemasaran tidak dilakukan, ini akan mempersulit bagi wisatawan yang mencari sebuah akomodasi untuk tempat penginapannya. Dalam hal ini, pemasaran akan membantu bagi pihak calon pelanggan sehingga mereka dapat menemukan akomodasi yang cocok bagi mereka, dan juga bagi pihak penginapan akan mendapatkan keuntungan karena terisinya penginapan mereka.

Oleh karena itu dibutuhkan aplikasi untuk memesan *villa* secara *online* agar dapat mempermudah untuk melakukan pemesanan *villa*. Salah satu media yang efektif digunakan adalah aplikasi. Pengertian aplikasi menurut **Jogiyanto (1999:12)** adalah “penggunaan dalam suatu computer, instruksi (*instruction*) atau pernyataan (*statement*)

yang disusun sedemikian rupa sehingga computer dapat memproses input menjadi output”. Dari sinilah tercipta ide untuk membuat aplikasi pemesanan *villa* secara *online* yaitu **TechVillas**.

TechVillas merupakan sebuah inovasi akan penyedia layanan akomodasi villa, dengan aplikasi ini akan mempermudah bagi wisatawan yang ingin mencari sebuah penginapan villa khususnya di daerah Puncak kota Bogor. Dengan aplikasi ini dapat membantu pemasaran villa secara online, sehingga penginapan tersebut mendapatkan keuntungan dari banyaknya wisatawan yang menginap.

Prosedur dalam melakukan reservasi di aplikasi ini yaitu :

1. *Download* aplikasi TechVillas.
2. Membuka aplikasi TechVillas.
3. Pilih untuk mencari villa atau mencari villa yang tersedia.
4. Bisa menggunakan fitur *near me* untuk mencari villa, yang artinya pencarian villa akan difokuskan ke lokasi sekitar.
5. Pilih salah satu villa yang diinginkan.
6. Pilih *package* untuk menginap di villa yang diinginkan.
7. Pilih Metode pembayaran. Dalam metode pembayaran, harga bisa di tawar,
8. Lakukan pembayaran sesuai dengan harga yang diberikan.
9. *E-ticket* akan dikirimkan ke *e-mail* pelanggan.
10. *Check-in* ke bagian *receptionist* villa.

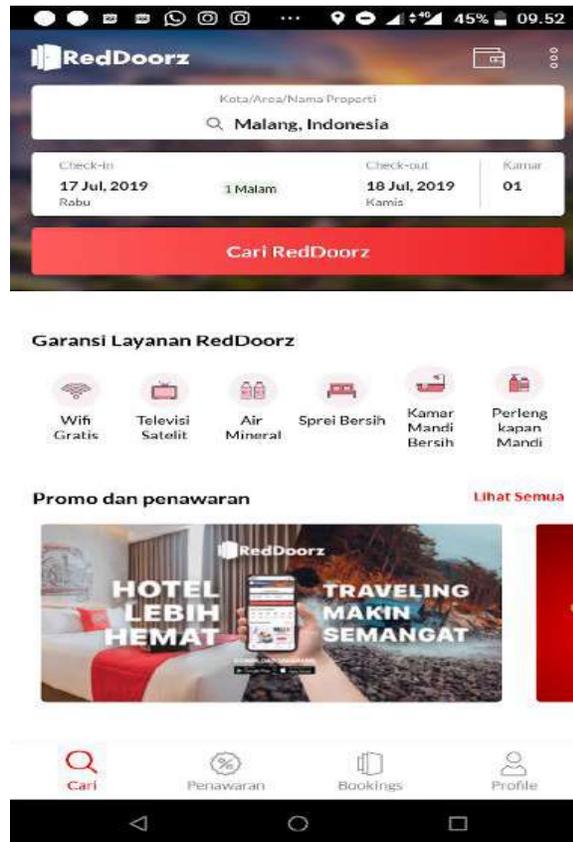
## **B. Gambaran Umum Usaha Sejenis**

### **1. Aplikasi RedDoorz**

Reddoorz merupakan jaringan penginapan budget yang telah tersebar di Indonesia, RedDoorz berfokus pada perkembangan penginapan secara online. Layanan ini memberikan kemudahan untuk *travelling* atau keperluan bisnis.

## GAMBAR 2

### APLIKASI REDDOORZ



Sumber : <https://blog.reddoorz.com>

## 2. Aplikasi Oyo Rooms

Oyo Rooms umumnya dikenal dengan Oyo, adalah jaringan layanan perhotelan yang berasal dari India, layanan ini membeikan hotel kelas budget. Didirikan pada tahun 2013 oleh Ritesh Agarwal, dan sudah berkembang di beberapa Negara. sebagai bagian dari upaya membantu para mitranya

meningkatkan okupansi kamar, Oyo Rooms yang merupakan *startup* jaringan hotel asal India mengadopsi model manchise (manajemen dan franchise).

Dalam konsep ini, kualitas, kontrol, dan manajemen dipegang penuh oleh Oyo Rooms melalui pengelolaan perhotelan berbasis teknologi. Hal menarik lainnya, selain konsumen yang menilai kualitas hotel atau villa OYO yang mereka huni, tim Oyo Rooms juga dapat menilai perilaku konsumen. Nantinya penilaian tersebut akan tercatat dalam sistem sehingga pihak Oyo Rooms bisa mengidentifikasi tamu yang telah berkunjung, apakah memiliki catatan baik atau buru

### GAMBAR 3

#### APLIKASI OYO ROOMS



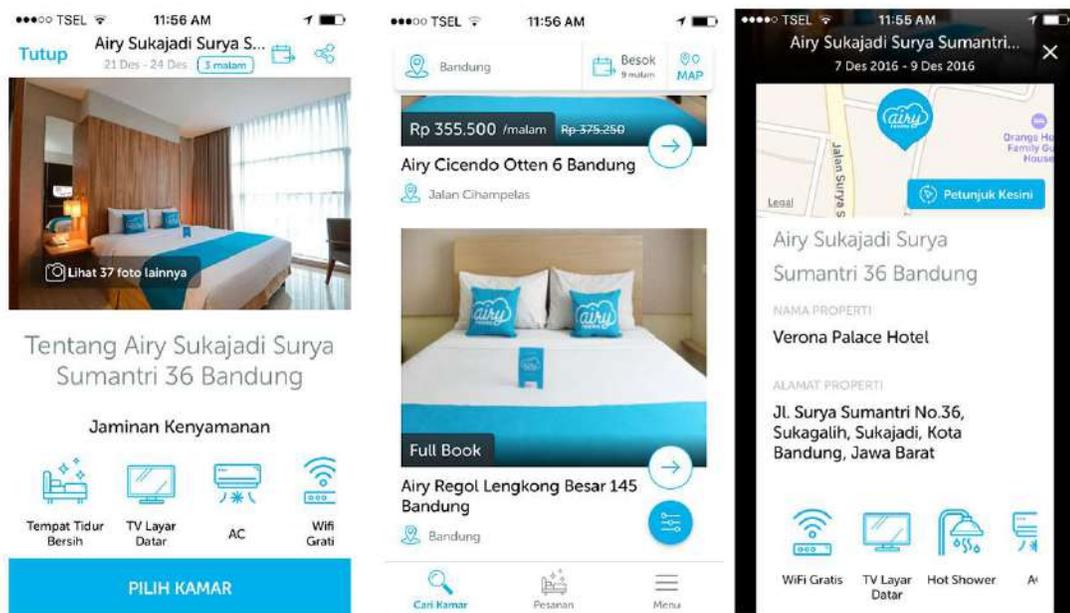
Sumber : <https://trikinet.com>

### 3. Aplikasi Airy Rooms

AiryRooms merupakan *Accommodation Network Orchestrator* (ANO) yang bermitra dengan berbagai hotel budget di seluruh Indonesia. Didukung dengan teknologi terkini. Aplikasi pemesanan hotel oleh Airy Rooms dapat mempermudah untuk pemesanan kamar hotel secara online.

GAMBAR 4

#### APLIKASI AIRY ROOMS



Sumber : <https://wiranurmansyah.com>

Berdasarkan beberapa hal gambaran umum usaha sejenis tersebut, bahwa adanya peluang untuk penyedia pelayanan berupa pemesanan *villa* secara *online* dengan memberikan fitur pencarian lokasi *villa*, filter untuk harga dari yang termurah hingga yang termahal, gambar dari *villa* nya tersebut, *search engine*, dan sebagainya.

### C. Analisis Peluang dan Hambatan (SWOT)

Menurut **Jogiyanto (2005:46)**, “SWOT digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi”.

Berikut rincian analisis SWOT dari aplikasi TechVillas :

**TABEL 2**

#### **ANALISI SWOT TECHVILLAS**

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| Kekuatan ( <i>strengths</i> )   | <ol style="list-style-type: none"><li>1. <i>Villa</i> yang dipesan oleh pelanggan dapat ditambahkan <i>special request</i>.</li><li>2. Terdapat pilihan paket untuk menginap yang dilengkapi dengan tambahan perlengkapan untuk bermalam di <i>villa</i>.</li><li>3. Pemilik <i>villa</i> bisa mengawasi pemasukan untuk <i>villa</i> nya.</li></ol> |
| Kelemahan ( <i>weaknesses</i> ) | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Nama atau brand dari usaha yang belum terkenal.</li><li>2. Diperlukan modal yang sangat besar.</li><li>3. Harus memiliki tim untuk mengelolah bisnis ini.</li><li>4. Pelayanan yang memungkinkan <i>error</i>.</li></ol>  |

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| Peluang ( <i>opportunities</i> ) | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjadikan <i>villa</i> yang jarang terisi untuk disewakan.</li> <li>2. Permintaan dari yang ingin menyewa <i>villa</i> untuk mempermudah akses memesan <i>villa</i>.</li> <li>3. Masuk pasar atau segmen baru.</li> <li>4. Perkembangan kebutuhan akan <i>villa</i>.</li> </ol>                             |
| Ancaman ( <i>threats</i> )       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Layanan <i>online</i> yang riskan di <i>hack</i>.</li> <li>2. Resiko kerusakan barang di <i>villa</i> oleh tamu.</li> <li>3. Pertumbuhan pasar lambat.</li> <li>4. Perubahan selera konsumen.</li> <li>5. Banyaknya pesaing.</li> <li>6. Sulitnya menjadi paling awal di pencarian <i>Google</i>.</li> </ol> |

**Sumber :** Data diolah

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

TechVillas adalah perusahaan yang berbentuk *commanditaire Vennootschap* (CV), yaitu bentuk usaha dimana sebagian anggotanya memiliki tanggung jawab yang terbatas dan sebagiannya lagi memiliki tanggung jawab yang tidak terbatas. Atau dalam Bahasa Indonesia CV dikenal sebagai Persekutuan Komanditer.

*Commanditaire Vennootschap* (CV) atau Persekutuan Komanditer ini terdiri dari sekutu aktif dan pasif. Sekutu aktif merupakan pihak yang memberikan modal dan juga memiliki tanggung jawab untuk mengatur perusahaan, sedangkan sekutu pasif

merupakan pihak yang hanya memberikan modal untuk kelangsungan perusahaan. Lalu dalam segi pembagian keuntungan itu tergantung dari kedua belah pihak yang tercantum dalam perjanjian.

TechVillas merupakan usaha yang berbentuk CV karena dalam pembentukan awal usaha ini membutuhkan modal, sehingga dibutuhkan pihak yang ingin menanam modal di perusahaan ini, dan juga ini disebut sebagai sekutu pasif. Kemudian perusahaan ini memiliki beberapa orang yang bertanggung jawab terhadap kelangsungan operasional dan mengatur perusahaan.