

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era yang semakin konsumtif ini, perkembangan bisnis kuliner di Indonesia menjadi semakin pesat. Hal ini terlihat dari banyaknya pelaku bisnis yang membuka bermacam-macam bisnis yang semakin banyak dijumpai di Indonesia. Salah satunya adalah usaha di bidang kuliner yang memiliki prospek yang baik untuk dijalankan. Peristiwa ini disebabkan karena salah satu kebutuhan pokok yang paling dibutuhkan manusia adalah ketersediaan pangan atau makanan dan minuman.

Berkembangnya bisnis kuliner juga disebabkan oleh perkembangan industri pariwisata yang semakin gencar dibangun pemerintah guna menaikkan nilai kepariwisataan Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan pembangunan destinasi wisata yang juga dibarengi oleh pembangunan tempat rekreasi ataupun tempat hiburan lainnya serta menjadi sangat menjanjikan untuk memulai dan membuat usaha kuliner. Banyaknya kota-kota wisata yang memiliki daya tarik tersendiri juga menjadi peluang besar dalam mendirikan usaha baru di bidang kuliner.

Kota Tangerang Selatan yang berada di Provinsi Banten merupakan salah satu kota besar di kawasan Jabodetabek. Pada tahun 2008 lalu, Tangerang Selatan memisahkan diri dari Kabupaten Tangerang dan sejak itu kota ini terus mengalami perkembangan yang pesat dalam berbagai aspek. Bukan hanya

pada infrastruktur dan suprastrukturnya, tetapi perkembangan kota ini juga terlihat pada sektor pariwisatanya. Walaupun kota ini masih terbilang muda dibandingkan kota lain di kawasan Jabodetabek, namun tingkat pertumbuhan sosial dan ekonomi masyarakatnya dapat disetarakan dengan kota-kota lain.

Sebagai salah satu kota besar di kawasan Jabodetabek, Tangerang Selatan memiliki jumlah kepadatan penduduk yang terbilang cukup besar. Selain itu, laju pertumbuhan penduduk Kota Tangerang Selatan masih menjadi yang tertinggi di Provinsi Banten dengan presentasi sebesar 3,13% pada tahun 2018. Untuk mengetahui dan membuktikannya, berikut penulis lampirkan data jumlah penduduk tahun 2016 – 2018 di bawah ini.

TABEL 1
JUMLAH PENDUDUK KOTA TANGERANG SELATAN
TAHUN 2016 – 2018

Tahun	Jumlah Total Penduduk
2016	1.593.812
2017	1.644.899
2018	1.696.308

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Banten, 2018

Banyak yang memilih untuk tinggal di kota ini dikarenakan mudahnya membuka peluang pasar. Segala macam kebutuhan untuk menunjang hidup dapat ditemui dengan mudah. Tak terkecuali bagi para wirausahawan yang ingin memulai usaha baru karena dapat membuka usaha apa saja di wilayah ini. Posisi Tangerang Selatan yang strategis karena berbatasan dengan beberapa kota dan kabupaten besar juga menjadi suatu alasan untuk memulai usaha baru.

Berdasarkan tabel 1, diketahui bahwa angka penduduk di Kota Tangerang Selatan selalu bertambah setiap tahunnya. Maka kebutuhan makan dan minum yang ada di kota ini pun akan bertambah seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk. Potensi masyarakat sekitar untuk pergi ke restoran pun diduga akan bertambah besar. Alasan lainnya adalah bisnis kuliner di Tangerang Selatan juga sedang berkembang dengan baik, maka dari itu Kota Tangerang Selatan memiliki peluang dan daya tarik tersendiri untuk mendirikan restoran yang dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar.

Dikutip dari Peraturan Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia No. 11 tahun 2014 tentang Standar Usaha Restoran pasal 1 ayat (2) yaitu suatu usaha yang memberikan pelayanan jasa dalam bentuk makanan dan minuman yang dilengkapi oleh peralatan kegiatan operasional untuk proses produksi, penyimpanan dan penyajian di tempat yang tetap atau tidak berpindah-pindah dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.

Sedangkan menurut Soekresno (2001:16), restoran merupakan suatu usaha profitabel dalam menyediakan pelayanan makan serta minum yang dikelola secara profesional. Berdasarkan dua teori di atas dapat diketahui bahwa restoran adalah suatu tempat yang bersifat tetap, umum dan dikelola secara profesional dimana tamu dapat memesan, membeli dan menikmati makanannya dengan dilayani untuk memenuhi kebutuhan kedua belah pihak dalam memperoleh keuntungan. Terdapat berbagai jenis restoran saat ini, seperti *grill room*, *supper club*, *specialty restaurant*, *continental restaurant* dan juga *cafe*.

Kafe merupakan sebuah restoran yang biasanya memiliki ukuran kecil, jenis restoran ini memiliki jumlah daftar makanan yang terbatas serta tidak menjual minuman yang mengandung alkohol. Biasanya kafe menyediakan minuman seperti kopi, teh, kue, cemilan dan lain-lain (Budiningsih, 2009:51). Sedangkan menurut Soenarno (2003:66), kafe adalah tempat yang menyediakan makanan dan minuman ringan dengan pelayanan yang cepat dan sederhana bagi orang-orang yang ingin bersantai. Dari kedua pengertian tersebut dapat dijelaskan bahwa kafe adalah salah satu restoran informal yang sederhana dan mengutamakan pelayanan yang cepat dengan jumlah menu yang terbatas.

Banyak pelaku usaha kafe yang saling bersaing untuk membuat usahanya menjadi yang terbaik. Berbagai cara dilakukan seperti menawarkan bermacam-macam produk yang memiliki daya tarik tersendiri bagi para konsumen. Terlepas dari produk yang ditawarkan, beberapa pelaku usaha restoran juga menawarkan pengalaman berbeda yang mereka ciptakan di dalam usahanya untuk para konsumen agar dapat mengingat dengan mudah bisnis yang ditekuninya. Karena semakin melekat bisnis tersebut di pikiran seseorang, maka semakin besar pula kemungkinannya untuk datang kembali atau bahkan membantu menyebarkan informasi yang dimilikinya secara tidak langsung kepada orang lain. Pengalaman yang dimaksud adalah konsep baru yang mungkin belum pernah ditemui dan dirasakan oleh para pengunjung ketika pergi ke tempat lain.

Konsep kafe yang penulis rencanakan ini juga menawarkan suatu pengalaman baru untuk para konsumen dengan cara menggabungkan kafe

dengan galeri seni. Menurut Amri Yahya, seorang seniman yang terkenal, galeri seni merupakan sebuah area untuk memamerkan karya seni. Galeri seni dapat dimiliki secara individual maupun kelompok. Di beberapa negara maju, galeri seni dilengkapi dengan toko buku. Selain itu ada pula kafe sehingga pengunjung dapat menikmati karya seni dengan suasana santai.

Berdasarkan kutipan di atas dapat dijelaskan bahwa galeri seni yang dibuat oleh para seniman merupakan ruangan yang berfungsi untuk memamerkan karya seni dan dapat digabung dengan kafe untuk menarik perhatian para pengunjung sehingga membuat mereka merasa nyaman dalam menikmatinya. Pada umumnya galeri seni diisi dengan berbagai barang yang memiliki nilai seni, seperti lukisan, patung, seni grafis dan sebagainya.

Dengan adanya konsep ini, penulis mencoba menuangkannya ke dalam sebuah perencanaan bisnis. Tentunya dalam membuat sebuah rencana bisnis, diperlukan beberapa aspek penting yang harus diikuti. Dikutip dari artikel yang ditulis oleh AKUN.biz Team (2018), di bawah ini merupakan beberapa perihal yang harus disiapkan dan diperhatikan ketika merencanakan sebuah bisnis.

1. Deskripsi Tentang Bisnis yang Akan Ditekuni;
2. Strategi Marketing;
3. Pahami Kompetitor;
4. Rencana Desain dan Pengembangan Produk;
5. Rencana Operasional dan Manajemen;
6. Biaya;
7. Membuat Kesimpulan.

Berdasarkan beberapa teori yang telah dijabarkan, penulis memiliki tujuan untuk merencanakan pembuatan bisnis kuliner dengan konsep kafe yang digabung dengan galeri seni. Hal ini disebabkan oleh belum adanya bisnis kafe dengan konsep ini di wilayah Kota Tangerang Selatan sehingga peluang dalam

membuka usaha ini akan semakin besar. Berbanding terbalik dengan Kota Bandung yang memiliki banyak galeri kafe untuk dikunjungi.

Maka dari itu penulis berencana mendirikan usaha dengan konsep ini di Kota Tangerang Selatan, tepatnya di wilayah Bintaro Jaya. Daerah ini merupakan area strategis yang ramai dan sangat terkenal di kalangan masyarakat sekitarnya. Dikatakan begitu karena daerah ini memiliki sarana dan prasarana umum yang sangat lengkap mulai dari banyaknya perumahan, sekolah, universitas, rumah sakit, pusat perbelanjaan, hotel hingga perkantoran. Untuk meyakinkan perencanaan bisnis ini, penulis membuat kuesioner yang disebarakan kepada 50 orang responden yang berada di wilayah Bintaro Jaya secara acak selama delapan hari terhitung sejak tanggal 26 Juli 2019 sampai tanggal 2 Agustus 2019 guna mengetahui seberapa besar antusiasme yang dimiliki oleh masyarakat sekitar akan rencana pembuatan kafe yang digabungkan dengan sebuah galeri seni, berikut ini merupakan hasil dari kuesioner tersebut.

TABEL 2

**DATA KETERTARIKAN PENDUDUK TERHADAP PEMBUATAN
GALLERY CAFE DI BINTARO JAYA TANGERANG SELATAN
(n = 50)**

No.	Pernyataan	Tanggapan		Keterangan
		Ya	Tidak	
1.	Anda suka berkumpul bersama teman/keluarga di kafe.	84%	16%	Ya : 42 orang Tidak : 8 orang
2.	Anda suka mengonsumsi minuman yang tidak beralkohol.	96%	4%	Ya : 48 orang Tidak : 2 orang
3.	Anda suka mengonsumsi makanan ringan seperti kue, roti isi dan sebagainya.	88%	12%	Ya : 44 orang Tidak : 6 orang
4.	Anda membutuhkan tempat baru untuk bersantai dan belajar.	86%	14%	Ya : 43 orang Tidak : 7 orang

5.	Anda menyukai karya seni.	84%	16%	Ya : 42 orang Tidak : 8 orang
6.	Anda tertarik untuk mengunjungi kafe yang digabung dengan sebuah galeri seni.	92%	8%	Ya : 46 orang Tidak : 4 orang
7.	Anda tertarik jika <i>Gallery Cafe</i> ini berlokasi di Bintaro Jaya sektor 7.	86%	14%	Ya : 43 orang Tidak : 7 orang
8.	Menurut Anda, harga Rp 25.000 sampai Rp 35.000 sudah sesuai untuk membeli minuman dan makanan ringan.	88%	12%	Ya : 44 orang Tidak : 6 orang
Total				50 Responden

Sumber: Hasil Data Kuesioner Penulis, 2019

Berdasarkan kuesioner yang dibagikan pada tabel 2, hasil kuesioner nomor enam menyatakan bahwa 92% masyarakat sekitar memiliki ketertarikan untuk mengunjungi kafe yang digabung dengan galeri seni dan hasil kuesioner nomor tujuh menyatakan bahwa 86% dari mereka tertarik jika kafe ini berada di wilayah Bintaro Jaya karena belum adanya konsep galeri kafe atau sejenisnya di sekitar wilayah Bintaro Jaya.

Untuk mendukung hasil dari kuesioner yang telah diketahui dan menggabungkannya dengan seluruh teori yang telah dijabarkan, penulis merancang sebuah perencanaan bisnis yang dituangkan ke dalam Tugas Akhir yang berjudul “**PERENCANAAN PEMBUATAN GALLERY CAFE DI BINTARO JAYA TANGERANG SELATAN**”.

B. Gambaran Umum Usaha Sejenis atau Pesaing

Persaingan bukanlah sebuah persoalan yang baru di dunia bisnis, hal tersebut terlihat dalam pertumbuhannya dimana keberadaan sebuah bisnis akan selalu diikuti oleh bisnis yang lainnya untuk mengarah ke tujuan yang lebih maju. Setiap bisnis ini tidak dapat mengelakkan persaingan dari bisnis lainnya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, persaingan merupakan sebuah upaya dalam menunjukkan kelebihan atau mutu dari masing-masing pihak yang dilakukan oleh perseorangan maupun perusahaan atau negara pada bidang perdagangan, produksi dan sebagainya.

Di dalam sebuah persaingan tentu dikenal istilah pesaing. Pengertian pesaing menurut Basrowi (2011), pesaing adalah individu atau kelompok lain yang mengejar target pasar yang sama. Perusahaan perlu membandingkan harga, produk, promosi, dan distribusi dengan pesaingnya. Berdasarkan pendapat Basrowi, ditemukan pesaing usaha sejenis yang ada di wilayah Bintaro Jaya seperti yang ada pada tabel berikut ini.

TABEL 3

DATA PESAING USAHA SEJENIS DI BINTARO JAYA TANGERANG SELATAN

No.	Nama Usaha Pesaing	Alamat Usaha Pesaing	Jarak Usaha Pesaing	Konsep Usaha Pesaing
1.	Icon 05 Coffee and Resto	Jalan Bintaro Utama V Blok EA2 No. 47, Pondok Ranji, Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan, Banten 15225.	500 m	Memiliki konsep <i>pop-art</i> sehingga warna yang ditawarkan berwarna-warni. Restoran ini menawarkan menu yang cukup banyak mulai dari hidangan utama sampai hidangan penutup dan berbagai minuman.

2.	Routine Coffee and Eatery	Jalan KH. Wahid Hasyim FG14 No. 42 Bintaro Sektor VII, Pondok Jaya, Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten 15222.	700 m	Kafe ini menawarkan konsep industrial serta menjual beragam kopi dan makanan ringan hingga makanan berat. Pada dasarnya kafe ini sama seperti kafe pada umumnya.
3.	Lot 9 Cafe and Restaurant	Jalan Arteri Bintaro No. 78 Bintaro Jaya Sektor IX, Pondok Pucung, Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten 15229.	1.8 km	Memiliki konsep yang cukup berbeda, restoran ini mengusung konsep restoran kontemporer, dan target pasarnya lebih mengarah untuk keluarga karena memiliki halaman yang cukup luas dan menawarkan berbagai kuliner Indonesia seperti cemilan hingga makanan berat lainnya. Restoran ini juga memiliki beberapa paket yang ditawarkan untuk acara kekeluargaan.

Sumber: Hasil Observasi Penulis, 2019

Berdasarkan observasi yang sudah penulis lakukan, ketiga usaha pesaing dalam tabel 3 memiliki ciri khasnya masing-masing dalam menentukan konsep usaha. Akan tetapi tidak ada satupun yang memiliki konsep galeri kafe. Sedangkan dalam segi produk, ketiga usaha pesaing tersebut lebih banyak menawarkan makanan berat. Sedangkan kafe yang penulis rencanakan hanya menawarkan makanan dan minuman ringan.

Secara umum penulis melihat bahwa jenis usaha ini selalu ramai dikunjungi oleh berbagai kalangan mulai dari pelajar hingga mereka yang sudah bekerja. Hal tersebut disebabkan oleh perubahan gaya hidup masyarakat yang menjadikan keberadaan kafe sebagai budaya baru khususnya bagi kaum

urban perkotaan. Sehingga dapat dilihat bahwa adanya peluang usaha kafe dengan konsep galeri seni yang hanya menjual makanan serta minuman ringan guna menemani para konsumen untuk menikmati karya seni atau sekedar berkumpul bersama keluarga dan kerabat.

C. **Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Hambatan**

Pada dasarnya dalam membuat suatu perencanaan bisnis, diperlukan sebuah pendekatan guna mengevaluasi bagian internal usaha berupa kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) serta bagian eksternal usaha berupa peluang (*opportunity*) dan hambatan (*threat*). Pendekatan untuk menganalisa profil usaha ini dikenal juga sebagai analisis SWOT. Didefinisikan oleh Kotler dan Armstrong (2008:64), analisis SWOT merupakan sebuah evaluasi yang dimiliki perusahaan terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan hambatan sehingga dapat menentukan strategi yang diperlukan oleh perusahaan tersebut.

Akan tetapi dalam praktiknya, banyak ditemui penggunaan analisis ini tidak memberikan hasil seperti yang diharapkan. Menurut Situmorang (2009:238), keadaan tersebut mungkin saja terjadi karena disebabkan oleh beberapa perihal seperti di bawah ini.

- Visi, misi serta ukuran kesuksesan organisasi tidak ditetapkan dengan spesifik dan tegas atau tidak digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan hambatan yang dihadapi serta kelebihan dan kekurangan yang dimiliki.
- Data maupun informasi yang menjadi dasar kurang lengkap, kurang jelas, dan kurang cermat, sehingga perumusannya menjadi tidak fokus.
- Banyaknya strategi analisa yang ditawarkan, tetapi relatif sedikitnya referensi serta kepustakaan yang komprehensif dan studi kasus yang ada yang menyebabkan model yang digunakan tidak sesuai dengan karakter organisasi yang bersangkutan.

Dengan ini penulis melakukan sebuah analisa guna mengetahui apa saja hal-hal penting yang harus penulis ketahui dan persiapkan untuk menjalankan bisnis ini.

1. *Strength* (Kekuatan)

- Lokasi yang strategis karena berada di wilayah yang ramai dan berada di jalan utama.
- Memiliki target pasar yang jelas karena berdekatan dengan perumahan penduduk, perkantoran, dan sarana lainnya.
- Memiliki konsep kafe yang berbeda dari kafe lainnya dengan menggabungkan galeri seni sehingga pengunjung dapat menikmati karya seni seperti lukisan-lukisan.
- Memiliki desain interior yang menarik, pilihan produk makanan dan minuman ringan yang beragam serta pelayanan yang sesuai standar.
- Memiliki aksesibilitas yang mudah dijangkau menuju ke lokasi.

2. *Weakness* (Kelemahan)

- Perawatan karya seni yang membutuhkan biaya cukup besar.
- Tidak memiliki cabang di wilayah lain.
- Tidak melayani jasa pesan antar (*delivery*).
- Padatnya lalu lintas pada jam tertentu.

3. *Opportunity* (Peluang)

- Bahan makanan dan minuman yang mudah didapat.
- Variasi menu yang akan menjadi daya tarik tersendiri.
- Adanya layanan antar dari pihak ketiga seperti *Go-Food* dan *Grab Food*.
- Menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar.

- Memajang dan membantu menjual karya seni yang didapat dari kerabat dan pelukis jalanan.

4. *Threat* (Ancaman)

- Persaingan market yang cukup ketat.
- Jaminan keamanan karya seni yang dipajang dari pengunjung yang tidak bertanggung jawab.
- Kebutuhan dan selera pasar yang dapat berubah sewaktu-waktu.

D. Jenis Badan Usaha dan Struktur Manajemen

1. Jenis Badan Usaha

Memilih bentuk kepemilikan usaha oleh seseorang yang akan memulai suatu usaha merupakan langkah awal dalam menjalankan kegiatan tersebut. Keputusan ini merupakan salah satu komponen penting yang akan menentukan kesuksesan usaha yang akan dijalankan. Hal ini dapat diputuskan sesuai dengan kebutuhan serta karakter dari jenis usaha yang akan dijalani. Di Indonesia sendiri, terdapat beberapa bentuk badan usaha, salah satunya adalah perusahaan perseorangan.

Menurut Anoraga (2004:23), perusahaan perseorangan adalah usaha yang biasanya dijalankan dan dimiliki seorang individu. Orang itu mengelola usahanya agar menghasilkan laba. Bagaimana cara menjalankan serta menghasilkan laba dan juga upaya perusahaan agar bisa berkembang, tergantung pada tindakan pemilik usaha. Jenis badan usaha ini merupakan salah satu bentuk kepemilikan bisnis yang banyak digunakan di Indonesia.

Dari pernyataan di atas, dijelaskan bahwa perusahaan perseorangan merupakan bentuk usaha yang dimiliki sendiri oleh pemiliknya dan

pemilik usaha juga memiliki peran sebagai pemimpin di dalamnya yang memiliki andil besar untuk mengarahkan kemana perusahaannya akan tumbuh berkembang, karena maju atau mundurnya perusahaan perseorangan ini tergantung sepenuhnya kepada kompetensi yang dimiliki pemilik usaha tersebut.

Dalam menentukan jenis usaha yang akan dipilih, penulis juga mempertimbangkan kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh setiap badan usaha yang ada. Dalam hal ini kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan perseorangan seperti yang ditulis oleh Anoraga (2004:24) adalah sebagai berikut.

- Tidak sulit untuk dimulai;
- Memiliki kebebasan dan fleksibilitas;
- Pelaku usaha akan memegang keseluruhan laba yang dihasilkan;
- Kerahasiaan dan keamanan bisnis lebih terjamin;
- Mudah untuk menghentikan bisnisnya karena tidak akan ada kesulitan hukum.

Sedangkan kekurangan yang ada pada bentuk usaha perseorangan ini menurut Anoraga (2004:25) adalah sebagai berikut.

- Pemilik usaha memegang tanggung jawab penuh;
- Keterbatasan dalam kemampuan manajerial;
- Keterbatasan finansial karena menggunakan kekayaan pribadi;
- Menyita banyak waktu untuk mengembangkan dan mengelola bisnisnya sendiri;
- Adanya kerumitan untuk tetap mempekerjakan karyawan yang baik.

Berdasarkan pernyataan yang ada, penulis memutuskan untuk mendirikan bisnis galeri kafe di Bintaro Jaya Tangerang Selatan ini ke dalam bentuk perusahaan perseorangan.

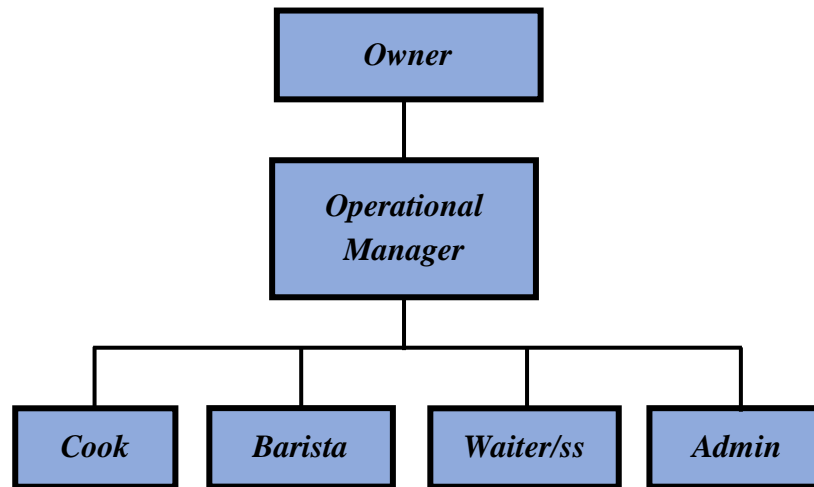
2. Struktur Personalia atau Manajemen

Setiap pelaku usaha tentu berharap penuh agar usahanya mampu berjalan dan beroperasi secara efektif serta efisien. Untuk mewujudkan hal tersebut terjadi, tentunya para pelaku usaha ini harus membuat sebuah struktur manajemen yang tertata dengan baik dan diisi oleh mereka yang berkompeten di bidangnya. Penyusunan struktur organisasi juga harus disesuaikan dengan kebutuhan dari usaha itu sendiri. Dengan begitu para pekerja dapat mengerjakan tugas dan kewajibannya lebih terarah serta memiliki rasa tanggung jawab.

Pengertian struktur organisasi menurut Hasibuan (2010:128), struktur organisasi ialah sebuah gambaran yang menjelaskan tipe perusahaan, pembagian dalam perusahaan, jenis wewenang jabatan serta kedudukan, bidang dan hubungan, tanggung jawab, sistem pimpinan organisasi serta rentang kendali yang dimiliki.

Dari penjelasan dan teori di atas dapat dijelaskan bahwa struktur manajemen menggambarkan kerangka organisasi yang di dalamnya akan mengungkap wewenang dari tiap-tiap posisi yang ditempati guna mencapai tujuan perusahaan secara bersama-sama. Adapun perencanaan penyusunan struktur manajemen untuk galeri kafe ini adalah sebagai berikut.

GAMBAR 1
PERENCANAAN STRUKTUR ORGANISASI



Sumber: Hasil Olahan Penulis, 2019

E. Lokasi Perencanaan Usaha

Penulis berencana membuka galeri kafe ini di Bintaro Jaya, tepatnya di Jalan Menteng Raya Blok FA 2 No. 27, Pondok Ranji, Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten 12260, Indonesia. Alasan penulis memilih lokasi tersebut dikarenakan lokasi ini berada di jalan utama wilayah Bintaro dan tersedianya lahan kosong yang strategis serta mudah dijangkau untuk didirikan sebuah usaha. Selain itu lokasi ini berdekatan dengan perumahan penduduk, kantor dan sarana lainnya. Berikut merupakan lokasi dari perencanaan bisnis galeri kafe ini.

GAMBAR 2

LOKASI PERENCANAAN *GALLERY CAFE* DI BINTARO JAYA TANGERANG SELATAN

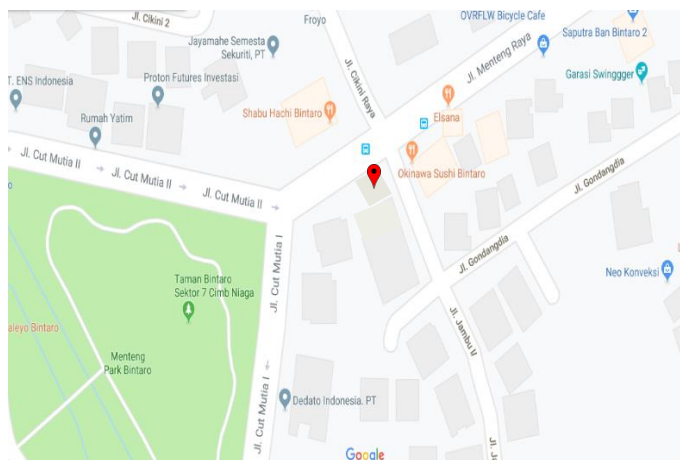


(*tampak depan*)



(*tampak samping kiri*)

Sumber: Dokumentasi Penulis, 2019



Sumber: *Google Maps*, 2019