

BUSSINESS MODEL CANVAS EXISTING

CACA KOST

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan

Program Diploma III



Disusun oleh :

SYANIAH SALSA NURJANAH

NIM : 2021404011

PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR

JURUSAN HOSPITALITI

POLITEKNIK PARIWISATA NHI BANDUNG

2024

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR /PROYEK AKHIR

Bussiness Model Canvas Existing Pengembangan Caca Kost

NAMA : Syaniah Salsa Nurjanah
NIM : 2021404011
JURUSAN : Hospitaliti
PROGRAM STUDI : Divisi Kamar

Pembimbing Utama,



Eka Nuraisah Rosiana, SST.Par., MM.Par., CHE
NIP : 19840225 200912 2 003

Pembimbing Pendamping,



Dr. Ananta Budhi Darmudara BA..M.Sc., CPM (Asia)
NIP : 19750611 2002 12 001

Bandung, 12 Juni 2024

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerjasama,



Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE.
NIP. 19710316 199603 2 001

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

Bussiness Model Canvas Existing Caca Kost

NAMA : Syaniah Salsa Nurjanah
NIM : 2021404011
PROGRAM STUDI : Divisi Kamar

Pembimbing Utama,



Eka Nuraisah Rosiana, SST.Par., MM.Par., CHE.
NIP.19840225 200912 2 003

Pembimbing Pendamping,



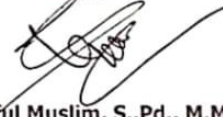
Dr. Ananta Budhi Danurdara, BA., M.Sc., CPM (Asia)
NIP.19750611 200212 1 001

Penguji I,



Nor Ismawati Choirudin, SE.,MM.
NIP.19690826 200212 001

Penguji II,



Syaeful Muslim, S..Pd., M.M.
NIP.19721019 200502 001

Bandung, 5 Agustus 2024

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama



Ni Gusti Made Kerti Utami, BA.,MM.Par.,CHE
NIP. 19730723 199503 2 001

Menyetujui,

Direktur Politeknik NHI Bandung



Dr. Anwari Masatip., MM.Par., CEE
NIP. 19750415 200212 1 001



PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Syaniah Salsa Nurjanah
Tempat/Tanggal Lahir : Bandung, 25 Maret 2001
NIM : 2021404011
Program Studi : Divisi Kamar
Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul: **BUSSINESS MODEL CANVAS EXISTING PENGEMBANGAN CACA 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 PariwisataNHI Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 20 Juni 2024
Yang membuat pernyataan,



Syaniah Salsa Nurjanah

NIM : 2021404011

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan Syukur dipanjatkan kepada Allah SWT. Yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir dengan metode *Bussiness Model Canvas Existing* yang berjudul “**Caca Kost**”. Tugas akhir ini merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan Program Diploma III pada Program Studi Divisi Kamar, Jurusan Hospitaliti, Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Penulis menyadari bahwa pencapaian Tugas Akhir ini tidak akan terjadi tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak yang turut serta dalam proses penyelesaian. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak DR. Anwari Masatip, MM. Par. Sebagai Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Ni Gusti Made Kerti Utami, B.A., M.M Par., CHE sebagai kepala Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
3. Bapak Pudin Saefudin, SST.Par, MM.Par., CHE sebagai Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, SST.Par, MM.Par., CHE sebagai Ketua Program Studi Divisi Kamar dan sebagai Pembimbing Pertama Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

5. Bapak Ananta Budhi Danurdara, BA., M.Sc., CPM (Asia) sebagai Pembimbing Kedua Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
6. Seluruh Dosen dan Staff Program Studi Divisi Kamar yang telah membantu dan memberi ilmu selama penulis berkuliah di Politeknik NHI Bandung.
7. Alm. Sarif Setiawan, seseorang yang sangat berjasa dihidup penulis. Terima kasih atas segala Sayang Cinta dan Doa yang telah Bapak berikan untuk penulis. Seluruh kebaikanmu saat hidup memberikan kontribusi nyata sehingga penulis mampu menulis Tugas Akhir ini.
8. Elah Nurlelah, pintu surga penulis yang tidak hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi serta do'a hingga penulis mampu menulis Tugas Akhir ini.
9. Kepada ketiga saudara sedarah, Kak Fitri Eliyanti Kak Denden Ridwan Purnama Dan Adik Nazma Azkar. Terimakasih do'a dan dukungan tanpa henti hingga penulis mampu menulis Tugas Akhir ini.
10. Red Conflate, Terima Kasih atas segala dukungan dan motivasi untuk penulis mampu menulis Tugas Akhir ini.
11. Ershad Fajari Ramadyantara, Terima Kasih pada laki – laki baik yang memberikan kontribusi nyata untuk penulis dalam menulis Tugas Akhir ini.
12. Dan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan Tugas Akhir, yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Tugas Akhir bisnis ini jauh dari kata sempurna. Segala kritik dan saran yang dapat membantu dalam mendukung Tugas Akhir ini, akan penulis terima dan

amat tinggi. Penulis berharap Tugas Akhir ini dapat memberikan kontribusi bagi pembaca dan Program Divisi Kamar.

Bandung, Agustus 2024

Penulis

Syaniah Salsa Nurjanah

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
EXECUTIVE SUMMARY	x
BAB I	1
DESKRIPSI BISNIS	1
A. GAMBARAN UMUM BISNIS	1
B. Visi Dan Misi	6
C. Gambaran Umum Model Bisnis	7
D. Analysis SWOT	10
E. Spesifikasi Produk/Jasa	12
F. Jenis / Badan Usaha	14
G. Aspek Legalitas	15
BAB II	18
ASPEK PRODUK / JASA	18
A. Daftar Dan Dekripsi Produk / Jasa	18
B. Rencana Pengembangan Produk / Jasa	21
C. Analisa Keunggulan Produk / Jasa	25

D. Penyajian Dan Kemasan Produk / Jasa.....	26
E. Mekanisme Quality Check	28
BAB III.....	29
RENCANA PEMASARAN	29
A. Laporan Penjualan Dan Pasar Saat Ini (Segmen, Target, Positioning).....	29
B. Rencana Pengembangan Pasar Baru (Segmen, Target, Positioning).....	34
C. Validasi Produk – Market Fit	36
D. Kompetitor.....	39
E. Program Promosi	41
F. Media Promosi	42
G. Proyeksi Penjualan	46
BAB IV	53
ASPEK SDM DAN OPERASIONAL	53
A. Identitas Owner / Founder	53
B. Struktur Organisasi	54
C. Job Analysis dan Job Description.....	55
D. <i>Manning Budget</i> / Anggaran Tenaga Kerja.....	57
E. Location, Facility, dan Equipment	59
F. Service Scape (Layout/Flow).....	62
G. Action Plan & Report	62

BAB V	64
ASPEK KEUANGAN	64
A. Metode Pencatatan Akutansi	64
B. Capital Expenditure (Identifikasi Intial Investment)	65
C. <i>Time Value of Money</i> (Nilai, Waktu, Uang)	70
D. Pendanaan Investasi (<i>Agency Theory</i>)	72
E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan	73
F. Identifikasi Cash Inflow dan Outflow	76
DAFTAR PUSTAKA	81

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Bussiness Model Canvas	9,,
Tabel 2 Analisis SWOT	10
Tabel 3 Laporan Penjualan Caca Kost	29
Tabel 4 Positioning Caca Kost.....	33
Tabel 5 Segmentasi Caca Kost	34
Tabel 6 Target Caca Kost.....	35
Tabel 7 Target Produk Caca Kost.....	37
Tabel 8 Calon Penghuni Caca Kost	38
Tabel 9 Fasilitas Caca Kost	38
Tabel 10 Kelebihan Dan Kekurangan Rumah Pak Hj. Asep	41
Tabel 11 Media Promosi Caca Kost.....	43
Tabel 12 Proyeksi Penjualan Caca Kost Tahun Pertama	47
Tabel 13 Proyeksi Penjualan Caca Kost Tahun Kedua	47
Tabel 14 Proyeksi Pennjualan Caca Kost Tahun Ketiga	48
Tabel 15 Proyeksi Penjualan Caca Kost Tahun Keempat	48
Tabel 16 Proyeksi Penjualan Caca Kost Tahun Kelima	49
Tabel 17 Revenue Proyeksi Penjualan Selama 5 Tahun Caca Kost	50
Tabel 18 Struktur Organisasi Caca Kost	55
Tabel 19 Analisis dan Job Decsription Caca Kost	56
Tabel 20 Perencanaan Anggaran Tenaga Kerja Caca Kost	59

Tabel 21 Action Plan Report Caca Kost.....	63
Tabel 22 Tangibel Investment Caca Kost.....	67
Tabel 23 Intangibel Investment Caca Kost.....	68
Tabel 24 Working Capital Caca Kost.....	69
Tabel 25 Investasi Caca Kost.....	72
Tabel 26 Modal Pribadi Caca Kost.....	73
Tabel 27 Variabel Caca Kost.....	74
Tabel 28 Fixed Cost Caca Kost.....	74
Tabel 29 Operational Budget Caca Kost.....	77
Tabel 30 Cash Flow Projection Caca Kost.....	78
Tabel 31 Operating Cash Flow.....	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo Bisnis	4
Gambar 2 Identitas Bisnis	5
Gambar 3 Halaman Depan Caca Kost.....	12
Gambar 4 Ruang Kamar Caca Kost	13
Gambar 5 Sertifikat (Tanda Bukti Hak).....	16
Gambar 6 Surat Izin Mendirikan Bangunan	17
Gambar 7 Halaman Depan Caca Kost.....	19
Gambar 8 Ruang Kamar Caca Kost	19
Gambar 9 Kamar Mandi Dalam Caca Kost.....	20
Gambar 10 Toilet Luar Caca Kost.....	20
Gambar 11 Denah Caca Kost.....	24
Gambar 12 Layout Ruang Kamar Caca Kost.....	24
Gambar 13 Layout Toilet Caca Kost.....	25
Gambar 14 Rumah Pak Hj. Asep	40
Gambar 15 Mamikos Caca Kost.....	44
Gambar 16 Whatsapp Bussinees Caca Kost.....	45

EXECUTIVE SUMMARY

Caca Kost adalah bisnis yang berfokus pada jasa akomodasi. Yang telah berdiri 23 tahun, bisnis yang dikelola oleh keluarga penulis yang dibangun 1 lantai dengan konsep 7 kamar. Pada tahun 2011, 2 kamar kost digunakan oleh keluarga penulis sampai sekarang. Untuk pengembangannya dibangun lagi 2 kamar di lantai 2.

Caca Kost memiliki tujuan sebagai jasa akomodasi terutama bagi pekerja pabrik di Baleendah dan Mahasiswa Universitas Bale Bandung dengan lokasi yang strategis dan harga yang terjangkau. Caca Kost berada di Jalan Terusan Bojongsoang Kp. Cikarees RT/05 RW/21 Belakang Klinik Bidan Fitri Eliyanti Kecamatan Baleendah Kabupaten Bandung, JAWA BARAT. pengembangan bisnis keluarga yang ada saat ini dengan harapan dapat meningkatkan tingkat huni dan pendapatan kost.

Strategi pemasaran Caca Kost mencakup harga khusus, kemitraan dengan institusi pendidikan dan industri, serta kehadiran online melalui platform seperti Mamikos. Proyeksi keuangan menunjukkan peningkatan pendapatan stabil selama lima tahun ke depan, dengan tahun pertama mencapai IDR 54.600.000 dan meningkat hingga pada tahun kelima. Biaya operasional mencakup pemeliharaan fasilitas, gaji staf. Rekomendasi strategis meliputi peningkatan fasilitas, perluasan pemasaran online, efisiensi operasional, dan manajemen keuangan yang kuat. Dengan rencana yang tepat untuk masa depan, Caca Kost berkomitmen menjadi pilihan utama akomodasi terjangkau dan nyaman di Baleendah, meningkatkan tingkat hunian dan pendapatan.

Gambar Logo Caca Kost



CACA KOST

Sumber : Olahan Penulis, 2024

DAFTAR PUSTAKA

- Amilin (2015). *Keuangan Information Analysis: Method and Technique*. Erlangga in Jakarta.
- Armstrong, Gary, and Philip Kotler (2010). *Rencana Pemasaran*.
- Approaches, Sistem Akuntansi Edisi Tiga, Mulyadi (2001). Jakarta: Salemba Empat.
- Cara Membuat Business Model Canvas. Dibimbing. Available at <https://dibimbing.id/blog/detail/cara-membuat-canvas>.
- Freddy Rangkuti (2013). *Method Membedah Kasus Bisnis SWOT Analysis: Bobot, Rating, and OCAI Hits*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Gregory Mankiw. *Macroeconomics*, Ed. 5, 2003.
- Izin Mendirikan Bangunan IMB: Understanding Syarat and Benefits of IMB can be found at <https://jpi.or.id/news>.
- John Suprihanto and Murti Sumarni (2003). *Business Planning: A Company's Budget*.
- Kekuatan Alat Bukti Sertifikat Hak Milik Atas Tanah dalam Bukti Kepemilikan Hak. Volume 1, Issue 1, 2021, pages 27–31, *Jurnal Panah Keadilan*.
- Levine, E.L., Brannick, M.T., and Morgeson, F.P. (2020). *Job Analysis*:
- M. Nafarin (2004). *Strategi, Dasar, and Konsep comprise the Pemasaran Management Team*. First Jilid, second Cetakan ketiga. PT. Renika Cipta, Jakarta.

Mas, Agung. "Sejarah Kos-Kosan di Indonesia." Kompasiana. Sejarah Kosan di Indonesia <https://www.kompasiana.com/masagung7517/6463939d5479c372c17d1202/>

Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1 & 2. Jakarta: PT. Indeks. Kotler, Philip, and Keller, Kevin Lane (2016).

Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Pertama, Sofyandi, H. (2008). Yogyakarta: Ilmu Graha.

Manajemen Sumber Daya Manusia, by Rivai Veithal, Jakarta: Agung Media, 2003.

Michael C. Jensen and William H. Meckling (1976). Ownership structure, agency costs, and managerial behavior comprise the theory of the firm.

Marc Andreessen. (2011). Lean Startup methodology.

Oliver (2009). Perilaku Konsumen: Penerapan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian. Yogyakarta: Offset Andi.

Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi 12. Jilid 1. Jakarta: Erlangga; Kotler, Philip; Armstrong, Gary (2008).

Penganggaran Perusahaan, Nafarin, M. (2007). Jakarta: Salemba Empat.

Pengertian Perusahaan Perseorangan. Maxmanroe. /vid/bisnis/pengertian-perusahaan-perseorangan.htm on www.maxmanroe.com.

Published in: Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi dan Kewirausahaan, Vol. 1, No. 2, April 2023, p. 170-189; e-ISSN: 2963-5225.

Rusfian and Cahyorini (2011) Galavan (2014) Doing Business Strategy, NuBooks, Ireland.

Robert J. Hughes, William M. Pride, and Jack R. Kapoor (2016).

PengantarSalemba Empat, Jakarta.

Rispawati, Dewi, and Utami, Vidya Yanti published "Perencanaan Skenario Dalam

Pengembangan Bisnis Kuliner Pariwisata Halal Di Pulau Lombok – Nusa

Tenggara Barat 2019.

Riskita (2022). "Apa Itu Kompetitor dan 6 Cara Menghadapinya dalam Bisnis."

S.Assauri (2014). Strategi, Dasar, and Konsep comprise the

PemasaranManagement Team. Rajagrafindo Persada, Jakarta.

Studi Kelayakan Bisnis Edisi 2. Kasmir, Jakfar (2010).

Strategi Pemasaran, Fandy Tjiptono. Yogyakarta: ANDI, 2002.

Strategi Pemasaran Edisi III, Fandy Tjiptono, Yogyakarta: ANDI, 2008.

Tentang PPN e-Faktur. Pajak online. Capital expenditure can be found at

<https://www.online-pajak.com/tentang-ppn-efaktur>.

William M. Pride, Robert J. Hughes, and Jack R. Pengantar Bisnis Kapoor.

Weygandt, Kieso, and Warfield (2013). Accounting for Financ: IFRS Version.

John Wiley & Sons, Inc., Hoboken.

Wright and McMahan published a book. "The Effects of Human Resource

Practices on Perceived Organizational Support." 1996, Journal of Applied

Psychology.

Yves Pigneur and Alex Osterwalder. (2018). PT. Elex Media Komputindo, Jakarta,

"Business Model Generation."