





BAB I

DESKRIPSI BISNIS




A. Latar Belakang

Pertumbuhan aktivitas selam sebagai wisata rekreasi yang melibatkan aktivitas bawah air, bermula pada penerbitan pertama majalah *skin diver* pada tahun 1951, pengembangan industri dan mempromosikan fotografi dan perjalanan bawah air. Industri wisata selam di dunia diperkirakan bernilai US\$ 3.290 juta pada tahun 2024. Laju kemajuan pasar dari tahun 2024 hingga 2034 diperkirakan akan solid, dengan tingkat pertumbuhan tahunan (CAGR) sebesar 5,5%. Pada akhir periode perkiraan, nilai industri wisata selam diperkirakan mencapai US\$ 5.630,0 juta.



Tren pasar terhadap wisata selam saat ini yaitu perusahaan pariwisata mengemas aktivitas penyelaman dengan aktivitas wisata lainnya untuk menarik konsumen sehingga pasar wisata selam semakin berkembang seiring dengan berkembangnya sektor pariwisata lainnya, semakin banyak populasi online yang diyakinkan oleh influencer media sosial untuk melakukan ekspedisi menyelam dan mengunjungi tempat-tempat dimana aktivitas menyelam merajalela. Baik profesional maupun amatir yang tertarik pada biologi kelautan melakukan aktivitas menyelam untuk tujuan pembelajaran.

PADI (*Professional Association of Diving Instructors*) adalah organisasi komersil penjelajah dan penyelam laut terbesar di dunia, yang beroperasi di 186 negara dan wilayah, dengan jaringan global lebih dari 6.600 pusat penyelaman



dan resor serta lebih dari 128.000 anggota profesional di seluruh dunia. Menerbitkan lebih dari 1 juta sertifikasi setiap tahunnya, dan dengan lebih dari 28 juta sertifikasi hingga saat ini, PADI memungkinkan orang di seluruh dunia untuk mencari petualangan dan menyelamatkan lautan melalui pendidikan bawah air, pengalaman yang mengubah hidup, dan perjalanan. Di Labuan Bajo tepatnya di Kabupaten Manggarai Barat, lokasi usaha wisata selam yang sudah memiliki lisensi PADI sebanyak 16 usaha. Tercatat sudah ada 23.601 wisatawan yang melakukan aktivitas selam di Labuan Bajo pada tahun 2023. Data ini tercatat sepanjang 1 Januari hingga 10 November 2023. Dengan banyaknya usaha wisata selam dan jumlah kunjungan wisatawan yang melakukan aktivitas *diving* tersebut, menunjukkan bahwa minat wisata selam dan kebutuhan pasar di Labuan bajo cukup tinggi.



Dengan melihat tren dari sisi industri maupun sisi pasar, aktivitas selam dapat menjadi peluang dalam bisnis *water based tourism*. Dengan menawarkan aktivitas pembeda dengan para pesaing, dengan didukung oleh sumber daya yang kaya dan pasar yang tersedia, ini akan menjadi bisnis yang potensial.

B. Gambaran Umum Bisnis

1) Deskripsi Bisnis




GAMBAR 1 Logo Perusahaan





Captain Expeditions merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang Wisata Tirta yang berfokus pada Wisata Selam yang diatur dalam Undang – Undang Kepariwisata No. 10 Tahun 2009. Captain Expeditions menawarkan pengalaman wisata selam dengan cara dan konsep yang berbeda. Captain Expeditions bukan hanya berorientasi kepada profit, namun juga membawa dampak kepada lingkungan sekitar guna terciptanya pariwisata berkelanjutan.


Captain Expeditions merupakan usaha yang berbentuk Persekutuan komanditer (CV). Persekutuan komanditer merupakan salah satu bentuk badan usaha yang dibentuk oleh dua sekutu. Kedua sekutu tersebut adalah sekutu aktif (sekutu yang menjalankan dan mewakili perusahaan) dan sekutu pasif (sekutu yang hanya memberikan modal bagi perusahaan). Dasar hukum keberadaan CV disebutkan dalam beberapa sumber hukum sebagai berikut:



- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) pasal 19-21 yang membahas tentang pendirian, permodalan CV, dan pembahasan mengenai sekutu aktif maupun pasif.
- Peraturan Menteri Hukum dan HAM No 17 Tahun 2018 yang membahas pendaftaran CV, persekutuan firma, dan persekutuan perdata.
- KUHD pasal 31 yang membahas tentang pembubaran CV.
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHP) pasal 1647 dan 1649 yang membahas tentang pembubaran CV.
- KUHP pasal 1651 yang membahas tentang pewarisan sekutu.

Menurut Permenparekraf No. 7 Tahun 2016, Ruang lingkup kegiatan Wisata Tirta yang menjadi konsep Captain Expeditions meliputi wisata selam,






antara lain penyediaan berbagai sarana untuk melakukan penyelaman di bawah laut atau di permukaan air dengan menggunakan peralatan khusus, termasuk penyedia jasa pemanduan dan perlengkapan keselamatan untuk tujuan rekreasi.

Berdasarkan KBLI, rencana bisnis Captain Expeditions termasuk dalam kualifikasi baku nomor **9342** Wisata Selam yaitu Yang mana kegiatan yang rencananya akan dibentuk berdasarkan golongan tersebut.

Alasan dipilihnya Blue Marlin Dive Komodo menjadi lokasi dari Captain Expeditions :

- Ketersediaan Target: Blue Marlin Dive Komodo memiliki akses untuk perjalanan ke daerah laut labuan bajo karena ketersediaan spesies ikan yang menarik untuk ditangkap di lokasi tersebut.
 - Aksesibilitas: Lokasi Blue Marlin Dive Komodo yang mudah diakses karena berada di dekat Pelabuhan Marina Labuan Bajo.
 - Kondisi Lingkungan: Kondisi lingkungan di perairan Labuan Bajo cocok untuk aktivitas selam, seperti kejernihan air yang baik dan terumbu karang yang menarik.
 - Regulasi dan Izin: Lokasi ini memiliki regulasi yang memungkinkan aktivitas selam dan menangkap ikan dengan izin yang tepat.
- 

2) Deskripsi Logo & Nama



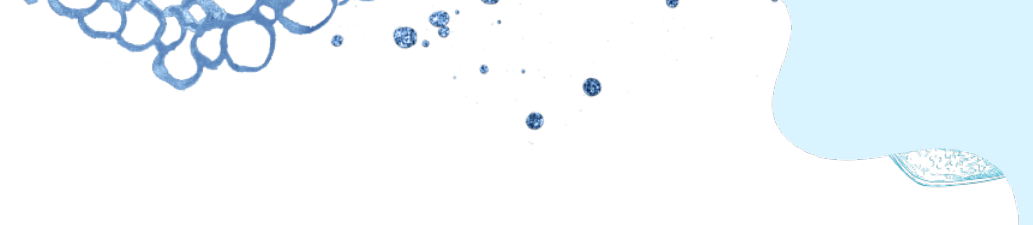

Gambar 2 Logo Unit Bisnis

- Bajo: Nama ini mengacu pada pulau Bajo, sebuah pulau kecil di Flores yang terkenal dengan keindahan bawah lautnya yang luar biasa.
- Spearfishing: Kata ini berarti memancing dengan tombak. Ini adalah teknik memancing tradisional yang menggunakan tombak untuk menangkap ikan.
- Charter: Kata ini berarti sewa atau menyewa. Ini menunjukkan bahwa Bajo Spearfishing Charter menawarkan layanan sewa untuk pemancingan tombak.

Secara keseluruhan, nama Bajo Spearfishing Charter dengan jelas dan ringkas menggambarkan apa yang ditawarkan perusahaan. Nama ini mudah diingat dan diucapkan, dan menggunakan kata-kata yang menarik dan relevan dengan layanan perusahaan.

3) Identitas Bisnis

Nama Perusahaan : Captain Expeditions
Badan Hukum : Persekutuan komanditer (CV)
Bidang Usaha : Pariwisata (Wisata Tirta)



Jenis Usaha : Wisata Selam

Jenis Produk : Paket wisata untuk individu atau kelompok

Alamat Email : bajospearfishingcharter@gmail.com

Facebook : bajospearfishing charter

Instagram : @bajospearfishingcharter

Website : www.captainexpeditions.com

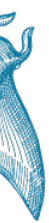
C. Visi Dan Misi


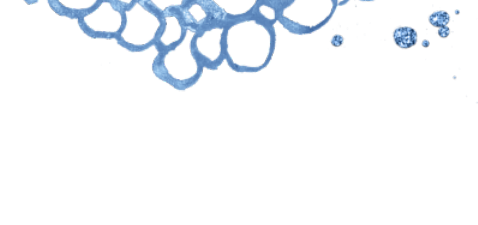
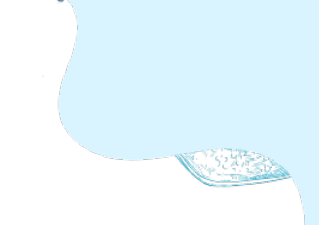
1) Visi

Menjadi perusahaan penyedia jasa spearfishing terbaik di Indonesia yang memberikan tantangan petualangan bawah air dan memberikan komitmen pada keberlanjutan pada tahun 2030


2) Misi

1. Mengembangkan standar tinggi dalam layanan penyediaan jasa spearfishing di Indonesia dengan mendapatkan ulasan bintang 5 pada kepuasan pelanggan sebanyak 90%.
2. Meningkatkan jumlah customer sebesar 10% setiap tahunnya.
3. Memberikan pengalaman petualangan bawah air yang menantang bagi para customer dengan melihat kemajuan pada kemampuan yang dicapai.
4. Mengembangkan kemitraan dengan organisasi konservasi lokal dan internasional untuk mempromosikan praktik spearfishing yang bertanggung jawab dan berkelanjutan.





- 
- 
- 
5. Meningkatkan kesadaran dan pengetahuan customer tentang pentingnya konservasi lingkungan dan keberlanjutan dalam spearfishing secara langsung dan tidak langsung

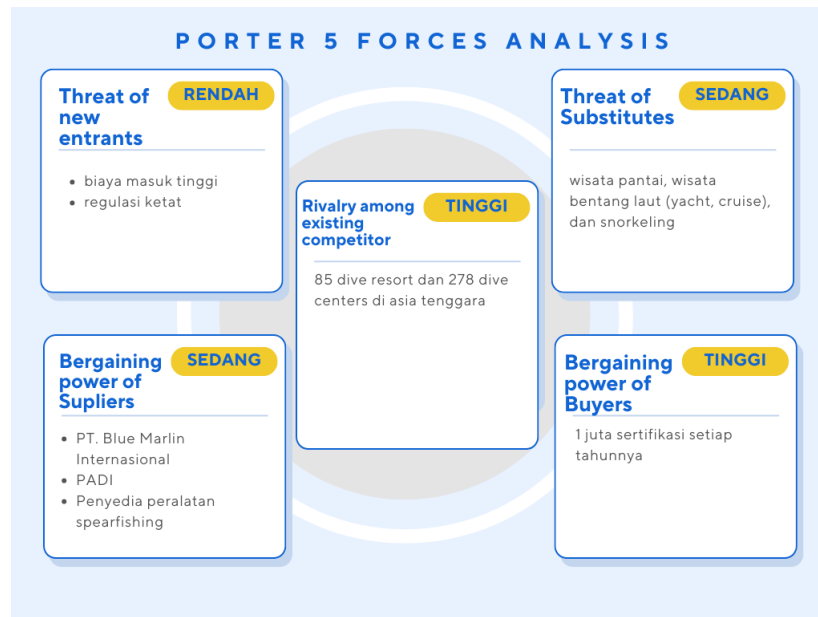
3) Tujuan

1. Mendapatkan keuntungan profit dari penjualan jasa spearfishing
 2. Meningkatkan keterampilan bagi customer
 3. Meningkatkan tingkat keselamatan dan pengalaman pelanggan dalam aktivitas spearfishing
 4. Meningkatkan kesadaran lingkungan dan praktik berkelanjutan dalam spearfishing
- 

4) Sasaran

1. Mencapai target penjualan tahunan dan meningkat 10% setiap tahunnya
 2. Meningkatkan keterampilan menembak dan pernapasan dilihat dari keberhasilan tangkapan ikan lebih dari 50%
 3. Mengurangi kecelakaan spearfishing sebanyak 20% dalam dua tahun pertama
 4. Mengurangi jumlah sampah plastik yang ditemukan di lokasi spearfishing sebesar 30% dalam satu tahun pertama, melalui kampanye edukasi dan kegiatan pembersihan laut rutin.
- 
- 

D. Porter 5 Forces Analysis




Gambar 3 Porter 5 forces Analysis

Sumber : Porter (1997)

1) Threat of New Entrants


- Bapak Brett, direktur kursus PADI, mengatakan “Total biaya untuk mendirikan bisnis pelatihan scuba atau penyewaan berkisar antara \$20,000 dan \$50,000. Mengacu pada KBLI 93242 Wisata Selam, harus memiliki syarat dan perizinan pada mengurus SIUP/TDP/NIB/Izin usaha Wisata Selam, pendaftaran NPWP, pendaftaran BPJS, dan pengajuan perizinan yang lain.
- Berdasarkan Peraturan Menteri Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif/ Kepala Badan Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2022, Wisata Selam termasuk kegiatan usaha dengan tingkat risiko menengah tinggi. Dengan begitu, pelaku usaha wisata selam harus memiliki perizinan berusaha berupa Nomor Induk




Berusaha (NIB) dan sertifikat standar yang berlaku untuk jangka waktu 5 tahun.

- Pada peraturan tersebut juga setiap pelaku usaha wisata selam harus memenuhi kewajiban perizinan berusaha berupa standar usaha wisata selam. Standar usaha wisata selam adalah rumusan kualifikasi dan/atau klasifikasi usaha wisata selam yang mencakup aspek sarana usaha, struktur organisasi dan SDM usaha, pelayanan usaha, persyaratan produk usaha, dan sistem manajemen usaha wisata selam.

Biaya masuk yang tinggi dan regulasi yang ketat dapat mengurangi ancaman dari pesaing baru, sehingga dapat dikategorikan **rendah**.



2) *Threat of Substitutes*



Menurut Worldwide Fun, perkembangan pasar dari wisata bahari Indonesia, menjadikan ancaman bagi wisata selam di Indonesia. Wisatawan berkunjung di wisata pantai hingga 60%, wisata bentang laut seperti *cruise*, *yacht* mencapai 25%, dan wisata bawah laut seperti *snorkeling* dan *diving* mencapai 15%.

Aktivitas wisata seperti diatas dapat menjadi alternatif bagi beberapa wisatawan, sehingga dapat dikategorikan **sedang**

3) *Baragaining Power of Buyers*

- Asosiasi PADI memiliki 29 juta sertifikat yang terdaftar sebagai anggota saat ini dengan perkembangan member baru 1 juta sertifikasi setiap tahunnya.
- Dengan memberikan pengalaman baru pada wisata selam, hal tersebut dapat menambahkan value yang lebih terhadap pelanggan.

Dengan potensi pembeli dari tinggi nya pembelian sertifikat, Hal ini menunjukkan minat terhadap wisata selam yang **tinggi**.

4) *Bargaining power of Suppliers*

- PT. Blue Marlin Internasional, sebagai pemasok dalam bisnis ini, karena sudah bekerjasama dengan PADI terkait pengadaan sertifikat dan perizinan, memiliki alat *diving*, memiliki kapal (*boat*) sebagai sarana transportasi, memiliki training pool, dan dapat mengatasi perbaikan peralatan jika mengalami kerusakan.
- Penyedia peralatan spearfishing bisa terbilang terbatas, karena hanya beberapa produsen saja di Indonesia yang membuat alat *spearfishing* / *speargun*. Namun, bisa melakukan pemesanan secara *online*.

Hal ini menunjukkan bahwa kekuatan pada *supplier* adalah **sedang**. Karena terdapat ketergantungan yang seimbang antara operator dan pemasok.

5) *Rivalry Among Existing Competitor*

Di negara - negara Asia Tenggara, usaha selam sangat kompetitif dengan ciri khas dari setiap negara, dengan total 85 *dive resort* dan 278 *dive centers*, berikut adalah contoh dari setiap Negara :




- Neptune Scuba Diving, Bali (Indonesia)
- Trawangan Dive, Gili (Indonesia)
- Go Aquatic, Kinabalu (Malaysia)
- Blue View Divers, Koh Phi Phi (Thailand)
- Koh Rong Dive Center, Sihanoukville, (Kamboja)
- Pirates Diving Resort, Busuanga & Coron (Filipina)
- Cham Island Diving Center, Da Nang (Vietnam)

Hal ini menunjukkan bahwa tingkat persaingan dalam industri dengan menawarkan layanan serupa dengan harga yang bersaing, persaingan bisa sangat **tinggi**.


E. Gambaran Umum Produk Dan Jasa

Labuan Bajo, pintu gerbang menuju Taman Nasional Komodo, terkenal dengan keindahan alam yang luar biasa, termasuk kekayaan bawah laut yang memukau. Keindahan ini menjadikan Labuan Bajo destinasi impian bagi para penyelam dari seluruh dunia. Karena memiliki keindahan kehidupan laut seperti terumbu karang dan berbagai jenis ikan yang hidup di daerah tersebut.

Dengan profil pasar sebagai komunitas selam dan memancing ikan dengan usia 20 – 49 tahun yang kemungkinan di dominasi oleh laki – laki dari nusantara maupun mancanegara yang memiliki minat untuk berkelajah dunia bawah laut, mencari kesenangan, kebebasan, spontanitas, aktivitas fisik. Dengan keinginan untuk melatih kemampuan pernapasan, melatih teknik menyelam, aktivitas menjadi *lifestyle*



Dengan melihat kondisi lokasi sekaligus profil pasar, aktivitas yang dapat ditawarkan adalah *spearfishing trip*. Dengan mengkombinasikan kegiatan menembak ikan sekaligus menjelajahi kehidupan di bawah laut. *Spearfishing* merupakan aktivitas gabungan antara *diving* dan menangkap ikan, yang melatih fungsi paru – paru dan meningkatkan fokus pikiran & konsentrasi. *Spearfishing* menggunakan teknik tanpa mengganggu ekosistem yaitu memancing ikan yang selektif dan meminimalisir adanya salah tangkap ikan. Dengan memperhatikan kondisi cuaca dan menetapkan lokasi, guna memiliki peluang tinggi untuk mendapatkan ikan. Aktivitas ini tidak hanya mengajarkan bagaimana cara *dive* atau menembak ikan, namun memastikan *customer* mendapatkan pengalaman yang menakjubkan dan seru dengan menjelajahi bawah laut dengan aman dan nyaman.



Dengan berfokus pada segmentasi psikografis, yang memetakan pasar berdasarkan minat, gaya hidup, dan motivasi. Penulis menargetkan pada komunitas selam (baik komunitas *scuba diving* maupun *free diving*) dan komunitas peduli lingkungan laut. Wisatawan individual juga termasuk dalam *customer jobs* yang memiliki motivasi untuk melakukan wisata selam saat sedang berlibur.

Bajo spearfishing charter merupakan unit usaha yang berjalan di bidang wisata selam dengan menawarkan aktivitas *free diving* dan *spearfishing trip*.

1. *Free diving*

Bajo spearfishing charter menawarkan aktivitas *free diving*. Dengan program diving sampai mendapatkan sertifikat dan *diving trip*. dengan tujuan untuk menjelajahi laut, mencari kesenangan dan melatih kemampuan pernapasan.

2. *spearfishing trip*

Dengan kondisi laut yang kaya akan jenis ikan yang dapat ditangkap menjadi faktor pendukung mengapa spearfishing cocok dilakukan di daerah perairan Labuan Bajo. Dengan mengkombinasikan kegiatan menembak ikan sekaligus menjelajahi kehidupan di bawah laut. *Spearfishing* merupakan aktivitas gabungan antara *diving* dan menangkap ikan, sehingga melatih fungsi paru – paru dan meningkatkan fokus pikiran & konsentrasi. *Spearfishing* menggunakan teknik tanpa mengganggu ekosistem yaitu memancing ikan yang selektif dan meminimalisir adanya salah tangkap ikan. Dengan memperhatikan kondisi cuaca dan menetapkan lokasi, guna memiliki peluang tinggi untuk mendapatkan ikan. program ini termasuk paket makan siang yang menggunakan hasil tangkapan ikan untuk dikonsumsi. Aktivitas ini tidak hanya mengajarkan bagaimana cara *dive* atau menembak ikan, namun memastikan *customer* mendapatkan pengalaman yang menakjubkan dan seru dengan menjelajahi bawah laut dengan aman dan nyaman.

	DIVING	SPEARFISHING TRIP
DABBLER	✓	
ENTHUSIAST		✓
EXPERT	✓	✓
FANATIC	✓	✓

TABEL 1 Kecocokan level aktivitas

Sumber : Jennings (2007)

F. Jenis / Badan Usaha

CV (Persekutuan Komanditer) sebagai jenis badan usaha untuk Bajo Spearfishing Charter memiliki beberapa keuntungan, seperti kemudahan pendirian dan pengoperasian, struktur kepemilikan yang fleksibel, modal awal yang lebih kecil, kedekatan dengan pelanggan, dan kesesuaian dengan skala dan kompleksitas bisnis.

1) Kemudahan Pendirian dan Pengoperasian

CV memiliki proses pendirian yang lebih mudah dan sederhana dibandingkan dengan PT. Hal ini karena CV tidak memerlukan akta notaris dan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). CV juga memiliki regulasi yang lebih longgar dibandingkan dengan PT, sehingga lebih mudah untuk dikelola dan dioperasikan.

2) Struktur Kepemilikan yang Fleksibel

CV memiliki struktur kepemilikan yang lebih fleksibel dibandingkan dengan PT. CV dapat memiliki sekutu aktif yang bertanggung jawab penuh atas operasional bisnis dan sekutu pasif yang hanya berinvestasi tanpa terlibat dalam operasional. Fleksibilitas struktur kepemilikan ini memungkinkan Bajo Spearfishing Charter untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi para pemiliknya.

3) Modal Awal yang Lebih Kecil

CV umumnya membutuhkan modal awal yang lebih kecil dibandingkan dengan PT. Hal ini karena CV tidak diwajibkan untuk menyetorkan modal dasar dalam jumlah tertentu. Modal awal yang lebih kecil ini memungkinkan Bajo Spearfishing Charter untuk memulai bisnis dengan lebih mudah, terutama bagi para pengusaha pemula.

4) Kedekatan dengan Pelanggan

CV umumnya memiliki citra yang lebih personal dan fleksibel dibandingkan dengan PT. Hal ini memungkinkan Bajo Spearfishing Charter untuk menjalin hubungan yang lebih dekat dengan para pelanggannya. Kedekatan dengan pelanggan ini dapat membantu Bajo Spearfishing Charter untuk lebih memahami kebutuhan dan keinginan pelanggannya, sehingga dapat memberikan layanan yang lebih baik.

5) Kesesuaian dengan Skala dan Kompleksitas Bisnis


Bajo Spearfishing Charter adalah bisnis diving center dengan skala kecil dan kompleksitas yang relatif rendah. CV merupakan jenis badan usaha yang lebih cocok untuk bisnis dengan skala dan kompleksitas seperti ini.

G. Aspek Legalitas


Menjalankan bisnis spearfishing charter di Labuan Bajo memerlukan pemahaman dan kepatuhan terhadap aspek legalitas yang berlaku. Berikut adalah beberapa poin penting:



Perizinan Usaha:

- Izin Usaha Dagang (IU): Diperlukan IU untuk menjalankan kegiatan usaha spearfishing charter.
 - Surat Izin Usaha Perikanan (SIUP): Diperlukan SIUP Perikanan khusus untuk kegiatan penangkapan ikandengan tombak.
 - Izin Masuk Kawasan Konservasi: Jika beroperasi di Kawasan Konservasi, seperti Taman Nasional Komodo, diperlukan izin khusus dari Balai Taman Nasional Komodo.
 - Sertifikat Kompetensi: Pemandu wisata spearfishing harus memiliki sertifikat kompetensi dari lembaga pelatihan resmi.
- 

Keamanan dan Asuransi:

- Peralatan Keamanan : Menyediakan peralatan keamanan yang lengkap dan berkualitas untuk para pelanggan seperti pelampung, masker, snorkel dan tabung oksigen.
 - Asuransi: Memiliki asuransi untuk menanggung risiko kecelakaan dan cedera yang mungkin terjadi selama kegiatan spearfishing.
 - Prosedur Keamanan: Memiliki prosedur keamanan yang jelas dan tepat untuk memastikan keselamatan para pelanggan.
- 

Kelestarian Lingkungan:

- Memahami Peraturan: Memahami dan mematuhi peraturan dan undang-undang yang terkait dengan kelestarian lingkungan laut.
- Praktik Spearfishing yang Bertanggung Jawab: Menerapkan praktik spearfishing yang bertanggung jawab untuk meminimalisir dampak terhadap lingkungan laut.
- Edukasi Pelanggan: Memberikan edukasi kepada para pelanggan tentang pentingnya menjaga kelestarian lingkungan laut.

Pajak dan Kewajiban Lainnya:

- Membayar Pajak: Membayar pajak sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Melaporkan Kegiatan Usaha: Melaporkan kegiatan usaha secara berkala kepada pemerintah.
- Mematuhi Peraturan Ketenagakerjaan: Mematuhi peraturan ketenagakerjaan dan memberikan hak-hak yang layak bagi para karyawan.