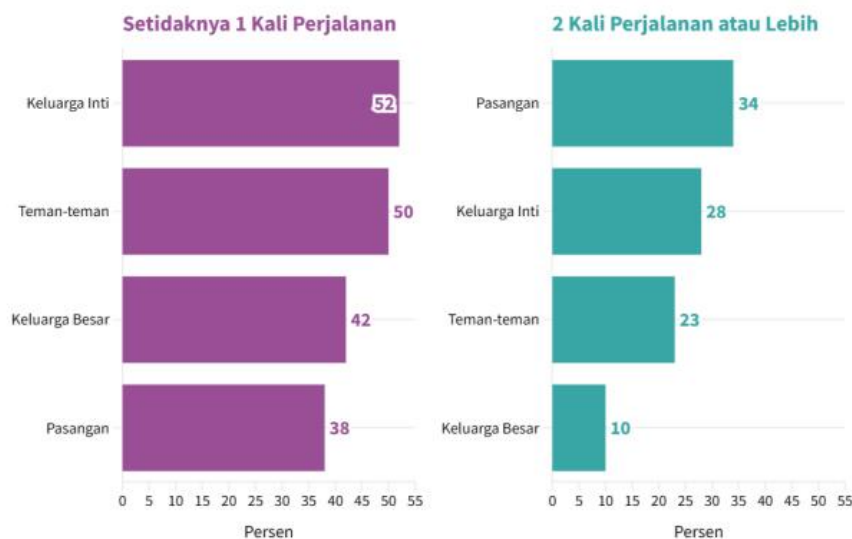


BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Pariwisata di Indonesia terus berkembang khususnya tren rekreasi bersama keluarga yang semakin tinggi peminatnya. Tidak sedikit orang mencari pengalaman liburan yang menyenangkan bersama keluarga. Hal ini bisa dilihat dari hasil survei yang telah dilakukan oleh Agoda Indonesia *platform online travel agent* tahun 2022 bahwa, pada tahun 2023 tren liburan keluarga menjadi kegiatan yang sangat dinantikan. Ada sebanyak 14.000 wisatawan keluarga dari 12 Negara di seluruh dunia memiliki minat pergi berlibur dengan keluarga setidaknya 1 kali. berikut hasil survei yang dilakukan (Agoda Indonesia , 2022).



Gambar 1. 1 harapan pendamping saat liburan satu tahun mendatang
Sumber : (Agoda Indonesia , 2022)

Dari *survey* yang dilakukan, diketahui 40% responden berasal dari Indonesia dan menyatakan bahwa kota wisata favorit kedua adalah Bandung. Bandung menjadi destinasi wisata domestik terpopuler kedua diikuti oleh Yogyakarta dan Jakarta ada di urutan ke – 4 hal ini juga diketahui berdasarkan survei *family travel trend* yang dilakukan oleh Agoda, *platform* perjalanan digital.




No	Destinasi Dalam Negeri	Destinasi Luar Negeri
1	Bali	Singapura
2	Bandung	Tokyo
3	Yogyakarta	Kuala Lumpur
4	Jakarta	Osaka
5	Puncak	Bangkok
6	Malang	Hong Kong
7	Bogor	Seoul
8	Surabaya	Penang
9	Semarang	Kyoto
10	Surakarta	Johor Bahru

Gambar 1. 2 Destinasi favorit liburan keluarga di Indonesia
Sumber : (Agoda Indonesia , 2022)

Rekreasi keluarga dapat memberikan pengalaman dan dampak positif terutama bagi hubungan orang tua dan anak. Dari kontribusi keluarga dalam melakukan rekreasi, anak adalah alasan utama dalam membuat Keputusan untuk melakukan rekreasi. Hal ini disebut dengan *purposive leisure*, yaitu rekreasi yang tujuan utamanya bukan hanya untuk bersenang – senang tetapi memiliki tujuan lain yang lebih bermanfaat bagi anak – anak.

Dengan adanya survei yang dilakukan oleh Agoda Indonesia tren wisata keluarga ini dapat menjadi peluang besar untuk dapat menghadirkan aktivitas wisata untuk keluarga. Aktivitas yang terfokus untuk anak – anak berbasis rekreasi edukasi untuk anak usia 3 – 6 tahun dengan melakukan tahapan perkembangan anak, seperti sosialisasi kemandirian dengan bermain Bersama teman sehingga dapat dengan mudah berpisah dari orang tua dan belajar menggambar sebagai stimulasi untuk anak (Junita & Anhusadar, 2021).

Program rekreasi yang diusulkan yaitu program rekreasi berbasis edukasi untuk tumbuh kembang anak yang berfokus pada motorik halus dan adaptif juga sosialisasi dan kemandirian(Kupzyk & Lynn, 2018). Dengan demikian penulis mengusung sebuah ide bisnis yaitu “Art Lab” yang berbentuk paket program rekreasi yang berbasis seni dan kerajinan yang dikhususkan untuk anak usia 3 – 6 tahun (Schwake & Schwake, 2018).



Program rekreasi “Art Lab” ini akan diselenggarakan di Terminal Wisata Grafika Cikole yang memiliki beberapa produk wisata seperti wisata alam, *outbound*, restoran, penginapan, *camping ground*. Yang berlokasi di Jl. Raya Tangkuban Parahu Km. 08, Cikole, Kec Lembang, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat 40391.

Terminal Wisata Grafika Cikole menjadi tempat pilihan penulis karena dengan adanya Art Lab diharapkan mampu mengundang lebih banyak lagi target pasar keluarga yang memiliki anak usia 3 – 6 tahun. Yang bisa memberikan pemahaman dan pengalaman terkait perkembangan dan tumbuh kembang anak melalui program rekreasi motorik halus yaitu berbasis seni dan kerajinan melukis dengan berbagai media (Coplan, 1993) . Selain memberikan pemahaman dan pengalaman bagi wisatawan juga mampu menguntungkan dari sisi pelaku usaha dengan meningkatkan kunjungan serta profitabilitas.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

CV. Art Lab Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) merupakan kegiatan usaha bisnis dibidang Aktivitas Hiburan, Kesenian dan Kreativitas (Kementrian Investasi/BKPM, 2020). Selain itu Art Lab dalam Undang – Undang Republik Indonesia No. 10 tentang Kepariwisata pasal 14 ayat 1 butir 7 bahwa, Art Lab merupakan penyelenggara hiburan dan rekreasi yang memiliki ruang lingkup kegiatannya salah satunya adalah arena permainan yang memiliki tujuan untuk pariwisata. Art Lab menawarkan program rekreasi yang dapat dinikmati oleh keluarga yang memiliki anak usia 3 – 6 tahun. Program rekreasi yang ditawarkan berupa kegiatan perkembangan anak berbasis seni dan kerajinan. Membawa nilai – nilai edukasi untuk anak dengan melatih sistem motorik halus terutama bagi orang tua untuk meningkatkan bonding hubungan anak dan orang tua. Selain untuk meningkatkan kunjungan dan profitabilitas Art Lab diharapkan bisa memberikan dampak positif terhadap-

stakeholder yang terlibat seperti pemberdayaan masyarakat dan UMKM untuk terciptanya pariwisata yang berkelanjutan.

2. Deskripsi Logo dan Nama


Logo Art Lab dengan menyasar target market keluarga terfokus anak – anak usia 3 – 6 tahun. Art Lab mengambil konsep logo yang lebih ditonjolkan yaitu warna warni dalam artian bahwa logo dengan produk berkesinambungan. Selain didominasi oleh warna juga oleh bentuk bentuk yang abstrak karena program rekreasi Art Lab karena selain melukis menggunakan berbagai macam warna, program rekreasi Art Lab memiliki aktivitas bermain sambil belajar mengenal huruf, angka dan garis. selain memainkan warna juga ada beberapa aktivitas tanah liat dan berkreasi seni menggunakan media pasir silika. Dari pengambilan logo dan nama CV. Art Lab diharapkan dapat lebih mudah diingat dan menarik oleh target market yang dituju.



Gambar 1. 3 Logo CV. Art Lab

3. Identitas Bisnis

Nama Perusahaan	: Art Lab
Alamat	: Jl. Rancamalang Rt.05/Rw.03 Desa. Margaasih
Jenis Produk	: Aktivitas hiburan, kesenian dan kreativitas
Social Media	: ArtLab.id (Instagram, Tiktok, Facebook,X)
Website	: ArtLab.co.id



C. Visi dan Misi

Visi :

Art Lab menjadi perusahaan yang memberikan ruang aktivitas rekreasi untuk pengembangan seni kreativitas dan tumbuh kembang anak untuk masa depan yang lebih baik

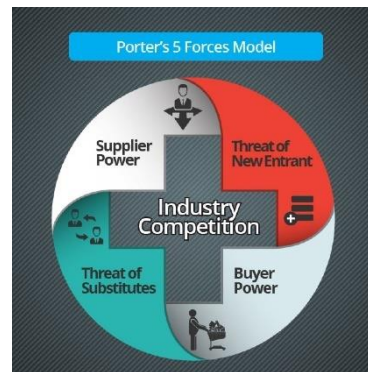
Misi :

1. Memfasilitasi wisatawan khususnya anak – anak untuk menuangkan kreativitas dalam bidang seni rupa.
2. Meningkatkan pengalaman rekreasi sekaligus edukasi berbasis seni kreativitas untuk anak.
3. Meningkatkan rasa percaya diri anak sehingga memiliki kemampuan pemecahan masalah
4. Meningkatkan wawasan orang tua tentang tumbuh kembang anak melalui seni kreativitas anak
5. Memberikan solusi kepada wisatawan pelatihan sensorik dan motorik halus anak.

D. Porter Five Forces Analysis

Alat yang digunakan untuk memahami persaingan industry pariwisata, penulis menggunakan alat analisis sederhana dan efektif untuk mengidentifikasi pesaing. *Porter Five Forces Analysis* mengkaji 5 kekuatan dengan 5 komponen khusus untuk meningkatkan persaingan dalam industry seperti kekuatan daya tawar pemasok, kekuatan daya beli pelanggan, ancaman produk substitusi, ancaman pendatang baru hingga persaingan antar industri. Pendekatan ini digunakan untuk memfokuskan berbagai kekuatan yang membentuk dan mempengaruhi lingkungan kompetitif

industry untuk mendapatkan peluang dan juga untuk melawan persaingan (Porter, 2019).



Gambar 1. 4 Porter's Five Forces
(INSECTZA, n.d.)

Sebuah konsep program rekreasi untuk keluarga difokuskan untuk anak usia 3 – 6 tahun untuk meningkatkan motorik halus anak dengan melakukan aktivitas seni kreativitas. Dengan menyediakan berbagai macam aktivitas dengan media yang tidak biasa seperti kain, pasir, tanah liat, manik – manik. Hal tersebut menjadi kekuatan dari ide bisnis ini. Namun dengan adanya program rekreasi ini akan adanya tingkat peniruan yang tinggi dari competitor. Untuk meminimalisir Tingkat peniruan yang tinggi ide bisnis ini menyediakan jasa fasilitator untuk memberikan pengetahuan dan wawasan kepada wisatawan terkait tumbuh kembang anak. Setelah mengetahui Analisa tersebut, penulis menguraikan analisis peluang dengan menggunakan metode *Porter Five Forces* yang diuraikan menggunakan 5 elemen berikut:

1. *Rivalry of Competitor* (Persaingan dalam Industri Sejenis)

Kekuatan utama yang merujuk pada jumlah pesaing dan kemampuan untuk melemahkan Perusahaan. Ketika persaingan semakin meningkat maka produk dan layanan yang ditawarkan semakin beragam. Sehingga hal tersebut mampu melemahkan posisi Perusahaan. Sebaliknya, ketika persaingan sangat kurang Perusahaan akan memiliki kekuatan untuk menguasai pasar. Untuk melemahkan Tingkat tekanan persaingan yang tinggi Perusahaan harus memiliki pemasok dengan harga yang lebih rendah.

Konsumen akan mencari produk dan layanan yang lebih baik ataupun harga yang lebih rendah.

Tabel 1. 1 Rivalry Of Competitors

Indikator	Analisis	Tingkatan
Jumlah Pesaing	Jumlah pesaing yang memiliki produk dan pasar yang sama di Bandung dan Jakarta dengan produk ditawarkan yang sama cukup banyak.	1. Museum Barli 2. NuArt Sculpture Park 3. Doki Doki Craft 4. Motion Studio Asia
Diferensiasi Produk dengan Pesaing	Wisatawan diberikan wawasan dan pengetahuan terkait tumbuh kembang anak selain itu Art Lab memiliki nilai lebih dengan berlokasi ditengah hutan pinus hal ini menjadi sesuatu yang unik karena hal ini dapat meningkatkan kualitas dari segi layanan dan nilai jual.	Karena memiliki perbedaan yang tinggi dari pesaing hal ini menjadi peluang bagi Art Lab untuk lebih unggul dibandingkan pesaing lainnya Tingkat tekanan rendah

Sumber : Olah Data


2. *Threats of New Entrants* (Ancaman Pendatang Baru)

Ruang lingkup industry selalu bergerak dengan keadaan dinamis dengan kurun waktu yang tidak bisa ditentukan. Seperti halnya pemain baru yang selalu ada sehingga mampu menyebabkan beberapa pesaing gagal dan keluar dari persaingan. Sebagai bisnis baru perlu bijak dalam menghadapi pesaing baru.

Tabel 1. 2 Threats of New Entrants

Indikator	Analisis	Tingkatan
Persaingan Baru	Untuk saat ini pesaing baru yang dihadapi oleh Art Lab tergolong tinggi. Salah satu pesaing baru seperti Motion Studio Asia dengan dilengkapi fitur yang lebih canggih tidak hanya seni dan kerajinan saja yang ditonjolkan tetapi juga terdapat ilmu <i>sains</i> yang menjadikan lebih menarik.	Motion Studio Asia Tingkat Tinggi

Sumber : Olah Data



3. *Threat of Substitutes* (Ancaman Produk atau Jasa Pengganti)

Dalam ruang lingkup industry harus memiliki tingkat waspada yang tinggi terhadap sesama pesaing industry. Selain terhadap pesaing yang memiliki produk dan jasa yang sama, Perusahaan harus memiliki tingkat waspada yang tinggi untuk produk dan jasa pengganti yang dapat menggantikan produk dan jasa Perusahaan. hal ini merupakan ancaman yang nyata. Namun ketika Perusahaan tidak memiliki produk dan jasa yang tidak memiliki produk pengganti, hal ini menjadi kekuatan bagi Perusahaan agar mampu menaikkan harga jual.

Tabel 1 1 : Threats of Substitutes

Indikator	Analisis	Tingkatan
Ancaman produk pengganti	jumlah kompetitor yang diketahui terhitung banyak dan memiliki produk dengan keunggulannya masing – masing hal tersebut menjadi ancaman bagi Art Lab sehingga harus meningkatkan nilai jual dari segi produk maupun layanan. Sehingga wisatawan lebih senang untuk memilih Art Lab dibanding wisata edukasi lainnya. Selain dari produk dan jasa pengganti yang sejenis berdasarkan lokasi yang dipilih Art Lab Terminal Grafika Cikole memiliki banyak wahana anak secara tidak langsung hal tersebut menjadi ancaman sebagai produk pengganti.	Tingkat tekanan tinggi

Sumber : Olah Data

4. *Bargaining Power of Supplier*

Peran pemasok memiliki pengaruh sangat penting terhadap daya saing perusahaan. Pengadaan barang dari pemasok akan memiliki dampak terhadap biaya produksi dan daya saing perusahaan. Semakin rendah biaya yang didapat dari pemasok maka akan semakin rendah biaya produksi yang akan ditanggung begitupun sebaliknya. Untuk menjaga keberlangsungan perusahaan dan

memenangkan persaingan bisnis perlu dilakukan analisis terkait kekuatan pemasok.

Tabel 1. 3 Bargaining Power of Supplier

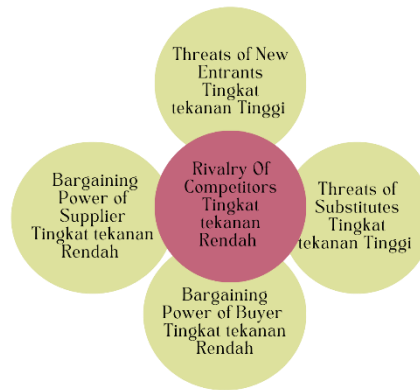
Indikator	Analisis	Tingkatan
Tingkat dominasi suppliers	<i>Suppliers</i> yang digunakan untuk bahan baku utama tidak didominasi oleh satu suppliers seperti : Tanah liat, canvas, Baju, pasir silika. <i>Item</i> tersebut mudah untuk didapatkan sehingga Art Lab mampu mengungguli dari segi harga yang akan ditawarkan	Tingkat tekanan rendah
Alternatif suppliers	<i>Suppliers</i> yang dijadikan sebagai alternatif untuk komponen pendamping seperti : Mainan. Begitupun dengan komponen pendamping yang mudah untuk diraih oleh Art Lab sehingga Art Lab mampu mengungguli dari segi fasilitas pendamping.	
Lokasi	Lokasi yang dipilih oleh Art Lab sangat tidak biasa karena penempatan di Terminal Wisata Grafika Cikole dengan nuansa alam yang asri yaitu ditengah hutan pinus sehingga wisatawan mampu mengeksplorasi tanpa batas.	
Perlengkapan	Berdasarkan pesaing dari Motion Studio Asia & Doki – Doki Craft menjual perlengkapan yang mereka buat hal ini bisa menjadi pemasok untuk Art Lab agar mampu menjual produk yang lebih beragam dan mengungguli dalam kompetisi persaingan	

Sumber : Olah Data

5. Bargaining Power of Buyer

Indikator	Analisis	Tingkatan
<i>Volume</i> Pembeli	Pengunjung Terminal Wisata Grafika Cikole memiliki volume dengan jumlah yang besar sehingga memiliki tingkat daya jual yang	Tingkat tekanan rendah

	lebih tinggi karena untuk program rekreasi berbasis seni dan kerajinan tidak ada, hal ini menjadi peluang untuk Art Lab.	
--	--	--



*Gambar 1.5 Porter Five Forces Analysis
Sumber : Olah Data*

E. Gambaran Umum Produk dan Jasa

Art Lab merupakan salah satu program rekreasi untuk anak yang akan diselenggarakan dan dikendalikan secara operasional oleh CV. Art Lab. Program rekreasi yang ditawarkan berupa pengalaman yang menyenangkan untuk anak dan belajar mengenai seni dan kerajinan. Tidak hanya untuk anak tetapi wisatawan mampu belajar mengenai tumbuh kembang anak yang akan didampingi oleh fasilitator terkait pelatihan motorik halus. Art lab mengusung tema seperti laboratorium seni dimana wisatawan dituntut untuk berimajinasi tanpa batas saat melakukan aktivitas yang sudah dirancang.

Selain itu, karena tujuan dari aktivitas Art Lab sendiri salah satunya untuk tumbuh kembang anak dengan melatih motorik halus anak disusun perancangan ide melukis sebagai inti aktivitasnya. Seperti melukis dengan menggunakan media canvas dengan pasir silika, melukis dengan media kain dan cat berwarna dan yang terakhir bermain tanah liat dengan beberapa teknik. Setelah melakukan rangkaian aktivitas tersebut wisatawan dapat membawa pulang hasil kreasinya.



F. Jenis/Badan Usaha

Jenis badan usaha dari Art Lab yaitu CV (Commanditaire Vennootschap). Yang memiliki komitmen kontribusi dengan modal dan keahlian dalam menjalankan usaha. Art Lab Sebagai sekutu pengendali yang memiliki tanggung jawab atas pengelolaan sehingga Art Lab aktif dalam menjalankan peran perusahaan (Hukum Online.com, 2024).

Pertimbangan dalam memilih jenis badan usaha ini karena masih tergolong baru dan modal yang tersedia tidak memenuhi kriteria dalam pembuatan PT selain itu, Jumlah pegawai yang akan dipekerjakan tidak akan mencapai jumlah yang banyak sehingga strategy yang dipilih yaitu badan usaha CV.

G. Aspek Legalitas

Perusahaan yang memiliki jenis badan usaha bentuk CV (Commanditaire Vennootschap) dipilih dengan beberapa alasan sebagai berikut:

- Tidak perlu melakukan penyeteran modal untuk mengubah CV menjadi PT.
- Resiko perusahaan ditanggung oleh seluruh anggota yang terlibat.
- Hanya pph badan usaha yang dikenakan pajak
- Akta perusahaan & Merk dagang
- Perjanjian eksploitasi lisensi Hak Kekayaan Intelektual antara CV. Art Lab dan pengembang permainan.
- NPWP badan usaha
- SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
- SKDP (Surat Keterangan Domisili Perusahaan)
- TDUP (Tanda Daftar Usaha Pariwisata)