

**PERENCANAAN BISNIS “KAMIJAGA” : LAYANAN PENYIMPANAN  
BARANG KOST DI KOTA BANDUNG**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam  
Mengikuti Seminar Penelitian  
Program Diploma III



Oleh :

**JUNDI DHIYAULHAQQI**

**Nomor Induk Mahasiswa : 2022404057**

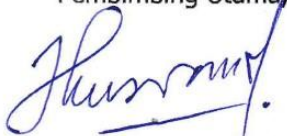
**JURUSAN HOSPITALITI  
PROGRAM STUDI DIVISI KAMAR  
POLITEKNIK PARIWISATA NHI  
BANDUNG  
2025**

## LEMBAR PENGESAHAN

### PERENCANAAN BISNIS “KAMIJAGA” : LAYANAN PENYIMPANAN BARANG KOST DI KOTA BANDUNG

NAMA : Jundi Dhiyaulhaqqi  
NIM : 2022404057  
PROGRAM STUDI : Divisi Kamar

Pembimbing Utama,



**Drs. Dede Kuswandi, M. Hum.**  
**NIP 19651026 199703 1 001**

Pembimbing Pendamping,



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

Penguji I,



**Agus Setiawan, S.Sos., MM.Par. CIQnR**  
**NIP 19660814 200212 1 001**

Penguji II,



**Dr. Wisnu Bawa Tarunajaya, M.M. CHT**  
**NIP 19620901 198703 1 001**

Bandung, 29 Juli 2025

Mengetahui,

Kabag. Administrasi Akademik Kemahasiswaan dan Kerja Sama



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

Menyetujui,

Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung



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

## **PERNYATAAN MAHASISWA**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Jundi Dhiyaulhaqqi  
Tempat/Tanggal Lahir : Karawang /25 April 2003  
NIM : 2022404057  
Program Studi : Divisi Kamar  
Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir yang berjudul:  
**PERENCANAAN BISNIS "KAMIJAGA" : LAYANAN PENYIMPANAN BARANG KOST DI KOTA BANDUNG**  
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, 04 Agustus 2025

Yang membuat pernyataan,



## **KATA PENGANTAR**

Segala Puji dan Syukur penulis panjatkan kepada Allah Subhanahu Wata'ala, atas berkat rahmat dan Bimbingan yang diberikan oleh-Nya sehingga penulis mampu menulis dan menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul yang penulis berikan yaitu **PERENCANAAN BISNIS “KAMIJAGA” : LAYANAN PENYIMPANAN BARANG KOST DI KOTA BANDUNG.**

Penulisan mengenai perencanaan bisnis model kanvas ini bertujuan untuk menyelesaikan Pendidikan Diploma III program studi Divisi Kamar dan sebagai salah satu syarat kelulusan menyelesaikan Pendidikan di Politeknik Pariwisata NHI Bandung.

Penyusunan Tugas Akhir ini tidak akan selesai tanpa adanya saran, bimbingan, serta pengarahan dari banyak pihak yang mendukung penulis hingga penulis dapat menyelesaikan pembuatan Usulan Penelitian ini dengan lancar. Oleh karena itu, penulis ingin memberikan kesempatan untuk mengucapkan terima kasih yang sebesar- besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Anwari Masatip, S.Sos., MM. Par., CEE. selaku Kepala Direktur Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
2. Ibu Ni Gusti Made Kerti Utami, BA., MM.Par., CHE. selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Politeknik Pariwisata NHI Bandung sekaligus sebagai Dosen Pembimbing Pendamping yang telah meluangkan waktu dan menyalurkan kritik dan saran yang mendetail dalam penyusunan materi, serta sangat sabar

dalam menjelaskan hal hal yang perlu di luruskan dan memberikan semangat dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik..

3. Bapak Pudin Saepudin, S.ST.Par., CHE. selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Politeknik Pariwisata NHI Bandung.
4. Ibu Eka Nuraisah Rosiana, S.ST.Par., CHE. selaku Ketua Program Studi Divisi Kamar Politeknik Pariwisata NHI Bandung
5. Bapak Drs. Dede Kuswandi, M. Hum. Selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah meluangkan waktu dan menyalurkan kritik dan saran yang mendetail dalam penyusunan materi, serta memberikan semangat dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan baik.
6. Ibu Sri Sulastri dan Bapak Nevi Budiman selaku orang tua penulis yang turut memberikan segala dukungan serta doa yang tidak pernah putus demi kelancaran penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.
7. Kepada seluruh Narasumber Ahli dan Responden yang penulis tidak bisa sebutkan Namanya satu persatu, namun tanpa mengurangi rasa hormat penulis karena telah bersedia meluangkan waktunya untuk diwawancarai dan diolah menjadi data oleh penulis.
8. Seluruh Dosen, Instruktur Praktik dan Tenaga Kependidikan Politeknik Pariwisata NHI Bandung yang telah memfasilitasi segala kebutuhan penulis selama proses pembuatan Tugas Akhir.
9. Kepada seluruh rekan rekan Mahasiswa/I Divisi Kamar “RED CASTLE” yang selalu memberikan dukungan dan berjuang bersama dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Terlepas dari hal ini, penulis menyadari bahwa penulisan ini masih memiliki banyak sekali kekurangan, namun, penulis akan selalu memberikan usaha yang

maksimal dalam memberikan yang terbaik dalam pembuatan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, segala kritik, saran dan masukan yang membangun dari semua pihak akan penulis tampung demi perbaikan dan pengembangan lebih lanjut terhadap Tugas Akhir yang dibuat ini.

Penulis mengharapkan apa yang penulis sampaikan dalam tulisan ini dapat memberikan wawasan yang lebih luas terhadap topik yang penulis buat. Penulis sendiri juga berharap agar rancangan yang penulis buat dapat terealisasi di masa yang mendatang.

Akhir kata penulis menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang terlibat dalam perancangan Tugas Akhir ini. semoga dapat bermanfaat bagi para pembaca .

Bandung, Juni 2025

Jundi Dhiyaulhaqqi

## DAFTAR ISI

|                                                         |      |
|---------------------------------------------------------|------|
| KATA PENGANTAR.....                                     | i    |
| DAFTAR ISI.....                                         | iv   |
| DAFTAR TABEL .....                                      | viii |
| DAFTAR GAMBAR.....                                      | x    |
| EXECUTIVE SUMMARY .....                                 | xi   |
| BAB I.....                                              | 1    |
| DESKRIPSI BISNIS.....                                   | 1    |
| A. Latar Belakang.....                                  | 1    |
| B. Gambaran Umum Bisnis .....                           | 12   |
| 1. Deskripsi Bisnis .....                               | 12   |
| 2. Deskripsi Nama dan Logo .....                        | 16   |
| 3. Identitas Bisnis (Alamat dan Kontak Perusahaan)..... | 20   |
| C. Visi dan Misi.....                                   | 21   |
| D. SWOT Analysis .....                                  | 23   |
| E. Spesifikasi Produk/Jasa.....                         | 26   |
| F. Jenis Badan Usaha .....                              | 27   |
| G. Aspek Legalitas .....                                | 29   |
| BAB II.....                                             | 30   |
| ASPEK PRODUK/JASA.....                                  | 30   |

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| A. Daftar dan Deskripsi Produk/Jasa.....           | 30 |
| a. Penitipan Barang.....                           | 30 |
| b. Paket Terima Beres (Packing + Penyimpanan)..... | 31 |
| c. Penitipan kendaraan .....                       | 32 |
| B. Analisa Keunggulan Produk/Jasa.....             | 33 |
| C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi .....  | 35 |
| D. Penyajian dan Kemasan Produk/Jasa.....          | 38 |
| E. Mekanisme Quality Check .....                   | 40 |
| BAB III.....                                       | 43 |
| RENCANA PEMASARAN .....                            | 43 |
| A. Riset Pasar .....                               | 43 |
| a. Segmentasi.....                                 | 43 |
| b. <i>Targeting</i> .....                          | 45 |
| c. <i>Positioning</i> .....                        | 46 |
| B. Validasi Produk – Market Fit .....              | 47 |
| C. Kompetitor.....                                 | 51 |
| D. Program Pemasaran .....                         | 52 |
| E. Media Pemasaran .....                           | 57 |
| F. Proyeksi Penjualan .....                        | 61 |
| BAB IV .....                                       | 63 |
| ASPEK SDM DAN OPERATIONAL .....                    | 63 |
| A. Identitas Owners/Founders .....                 | 63 |

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| B. Struktur Organisasi .....                                  | 64 |
| C. Job Analysis dan Job Description .....                     | 64 |
| D. Manning Budget/Anggaran Tenaga Kerja .....                 | 66 |
| E. Service Scape (Layout/Flow).....                           | 69 |
| F. Action Plan & Report .....                                 | 72 |
| a. Target Waktu.....                                          | 73 |
| b. <i>Scheduling</i> .....                                    | 73 |
| BAB V.....                                                    | 75 |
| ASPEK KEUANGAN.....                                           | 75 |
| A. Metode Pencatatan Akuntansi .....                          | 75 |
| 1. <i>Cash Basis</i> .....                                    | 75 |
| 2. <i>Accrual Basis</i> .....                                 | 76 |
| B. Capital Expenditure (Identifikasi Initial Investment)..... | 78 |
| 1. <i>Tangible Investment</i> .....                           | 79 |
| 2. <i>Intangible Investment</i> .....                         | 81 |
| 3. <i>Working Capital</i> .....                               | 83 |
| C. Time Value Of Money.....                                   | 84 |
| 1. <i>Present Value</i> .....                                 | 85 |
| 2. <i>Net Present Value</i> .....                             | 86 |
| 3. <i>Future Value</i> .....                                  | 86 |
| D. Pendanaan Investasi .....                                  | 87 |
| a. <i>Owner's Equity</i> (Modal Pribadi).....                 | 88 |

|                                                        |     |
|--------------------------------------------------------|-----|
| b. <i>Debt (Bank/Other Loan)</i> .....                 | 89  |
| E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang diharapkan..... | 91  |
| a) <i>Variable Cost</i> .....                          | 92  |
| b) <i>Fixed Cost</i> .....                             | 92  |
| c) <i>Break Even Point (BEP)</i> .....                 | 93  |
| d) <i>Cost Volume Profit (CVP)</i> .....               | 97  |
| F. Identifikasi Cash Inflow & Outflow.....             | 100 |
| a) <i>Operating Budget</i> .....                       | 100 |
| b) <i>Cash Flow Projection</i> .....                   | 111 |
| c) Pengaruh Makro Ekonomi.....                         | 115 |
| Daftar Pustaka.....                                    | 117 |

## **DAFTAR TABEL**

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 1.1 Hasil Survei Test Market.....                         | 4  |
| Tabel 1.2 Profil Narasumber Ahli/Pakar.....                     | 8  |
| Tabel 1.3 Hasil Test Produk.....                                | 9  |
| Tabel 1.4 BMC KamiJaga.....                                     | 15 |
| Tabel 1.5 Matriks Analisa SWOT .....                            | 25 |
| Tabel 1.6 Daftar Layanan KamiJaga .....                         | 26 |
| Tabel 2.1 Tabel Keunggulan Produk/Jasa KamiJaga .....           | 34 |
| Tabel 2.2 Kapasitas Maksimal Produksi KamiJaga.....             | 37 |
| Tabel 2.3 Proyeksi Produksi Tahunan KamiJaga.....               | 38 |
| Tabel 3.1 Hasil Validasi Test Produk KamiJaga.....              | 49 |
| Tabel 3.2 Data Kompetitor KamiJaga .....                        | 52 |
| Tabel 3.3 Program Pemasaran KamiJaga .....                      | 56 |
| Tabel 3.4 Media Pemasaran KamiJaga.....                         | 60 |
| Tabel 3.5 Proyeksi Penyewaan KamiJaga Tahun ke 1 .....          | 62 |
| Tabel 3.6 Proyeksi Pendapatan KamiJaga Tahun Ke 1 .....         | 62 |
| Tabel 4.1 Koordinator Operasional .....                         | 65 |
| Tabel 4.2 Staff Admin & Sales.....                              | 66 |
| Tabel 4.3 Gaji Karyawan KamiJaga.....                           | 68 |
| Tabel 4.4 Rencana Kerja Operasional KamiJaga Tahun Pertama..... | 73 |
| Tabel 4.5 Penjadwalan Staff.....                                | 74 |
| Tabel 5.1 Contoh Tabel Pencatatan Accrual Basis.....            | 78 |

|                                                          |     |
|----------------------------------------------------------|-----|
| Tabel 5.2 Tangibel Investment KamiJaga.....              | 80  |
| Tabel 5.3 Depresiasi Pajak .....                         | 81  |
| Tabel 5.4 Intangibel Investment KamiJaga.....            | 82  |
| Tabel 5.5 Amortisasi Pajak .....                         | 83  |
| Tabel 5.6 Working Capital.....                           | 83  |
| Tabel 5.7 Investasi KamiJaga.....                        | 90  |
| Tabel 5.8 Sumber Pendanaan KamiJaga.....                 | 91  |
| Tabel 5.9 Biaya Variabel Satu Tahun KamiJaga.....        | 92  |
| Tabel 5.10 Biaya Tetap Satu Tahun KamiJaga .....         | 93  |
| Tabel 5.11 Proyeksi Penyewaan KamiJaga Tahun ke 2 .....  | 103 |
| Tabel 5.12 Proyeksi Pendapatan KamiJaga Tahun Ke 2 ..... | 103 |
| Tabel 5.13 Proyeksi Penyewaan KamiJaga Tahun ke 3 .....  | 104 |
| Tabel 5.14 Proyeksi Pendapatan KamiJaga Tahun Ke 3 ..... | 104 |
| Tabel 5.15 Proyeksi Penyewaan KamiJaga Tahun ke 4.....   | 105 |
| Tabel 5.16 Proyeksi Pendapatan KamiJaga Tahun Ke 4 ..... | 105 |
| Tabel 5.17 Proyeksi Penyewaan KamiJaga Tahun ke 5 .....  | 106 |
| Tabel 5.18 Proyeksi Pendapatan KamiJaga Tahun Ke 5 ..... | 106 |
| Tabel 5.19 Proyeksi Pendapatan 5 Tahun KamiJaga.....     | 107 |
| Tabel 5.20 Projected Income Statement KamiJaga .....     | 108 |
| Tabel 5.21 Laporan Proyeksi Arus Kas KamiJaga.....       | 112 |
| Tabel 5.22 Total Akumulasi Arus Kas KamiJaga .....       | 112 |

## **DAFTAR GAMBAR**

|                                                         |    |
|---------------------------------------------------------|----|
| Gambar 1.1 Logo KamiJaga .....                          | 16 |
| Gambar 1.2 Lokasi Kantor .....                          | 21 |
| Gambar 2.1 Kemasan Kardus KamiJaga .....                | 40 |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi KamiJaga .....           | 64 |
| Gambar 4.2 Layout Denah Ruang Penyimpanan KamiJaga..... | 70 |
| Gambar 4.3 Layout Garasi mobil KamiJaga .....           | 71 |

## EXECUTIVE SUMMARY



“KamiJaga”, suatu inisiatif layanan yang berfokus pada penyediaan solusi penyimpanan untuk barang dan kendaraan guna menjawab tantangan keterbatasan ruang di Kota Bandung. Sebagai kota yang menjadi pusat pendidikan dan pariwisata, Bandung dihuni oleh lebih dari 2,5 juta penduduk, di mana sekitar 559.000 jiwa adalah mahasiswa. Tingginya arus mobilitas, yang juga didukung oleh lebih dari 7 juta kunjungan wisatawan per tahun, mengindikasikan adanya kebutuhan pasar yang besar untuk fasilitas penyimpanan yang aman dan terjangkau, khususnya bagi kalangan mahasiswa, pelancong, dan pendatang.

Produk jasa yang ditawarkan KamiJaga mencakup tiga pilar utama: penitipan barang-barang kost, penyimpanan kendaraan bermotor, dan jasa pengepakan profesional. Landasan perancangan bisnis ini diperkuat oleh studi pasar awal melalui survei kepada 100 mahasiswa, yang hasilnya menunjukkan 94,5% dari mereka menghadapi kesulitan penyimpanan dan 85,5% memiliki ketertarikan pada layanan sejenis. Validasi konsep bisnis ini juga diperdalam melalui sesi wawancara dengan enam praktisi berpengalaman di industri terkait.

Struktur bisnis KamiJaga dirancang dengan menggunakan metodologi *Business Model Canvas* (BMC). Sasaran pasar utamanya, meskipun bersifat massal, akan difokuskan pada tiga segmen kunci: pelajar, wisatawan, dan komunitas perantau di Bandung. Nilai jual utama terletak pada penawaran kenyamanan dan jaminan keamanan dalam penyimpanan aset, yang dilengkapi dengan fasilitas layanan antar-jemput, jasa pengemasan, dan pengawasan keamanan nonstop.

Hasil analisis SWOT mengidentifikasi bahwa keunggulan kompetitif KamiJaga bersumber dari lokasi yang strategis dan ragam layanan yang ditawarkan, sementara potensi pertumbuhan didukung oleh rendahnya tingkat persaingan di pasar Bandung. Namun, bisnis ini juga menghadapi tantangan berupa kapasitas penyimpanan awal yang masih terbatas dan urgensi untuk membangun reputasi merek yang kuat. Untuk itu, strategi pengembangan akan berfokus pada kampanye periklanan yang intensif, pemanfaatan umpan balik pelanggan, dan perluasan kapasitas secara gradual. Dari sisi penawaran, harga layanan yang kompetitif, yang dimulai dari Rp 60.000 per minggu untuk penyimpanan barang, ditambah dengan opsi layanan tambahan seperti paket hemat, menjadikan KamiJaga sebagai pilihan yang fleksibel dan ekonomis. Dengan landasan perencanaan yang matang, implementasi pemasaran digital, serta orientasi pada kepuasan konsumen, KamiJaga memiliki prospek untuk menjadi penyedia solusi penyimpanan yang terpercaya dan sesuai dengan kebutuhan gaya hidup masyarakat modern di Bandung.

## Daftar Pustaka

- BPS Kota Bandung. (2023). *Kota Bandung dalam Angka 2023*. [online] Available at: <https://bandungkota.bps.go.id> [Accessed Feb. 2025].
- Disdukcapil Kota Bandung. (2024). *Statistik Kependudukan Semester II 2024*. [online] Available at: <https://disdukcapil.bandung.go.id> [Accessed Feb. 2025].
- Isnati, M. & Rizki, A. (2019). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Metallo, C., Agrifoglio, R., Schiavone, F. & Mueller, J. (2018). “Understanding Business Model in the Internet of Things Industry”. *Technological Forecasting and Social Change*, 136, 298–306.
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2012). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Rangkuti, F. (2018). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sinaga, A. & Suseno, H. (2023). *Manajemen Operasional: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sudirjo, A., Darminto & Hadi, T. (2020). *Riset Pemasaran: Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Supeno, Y. (2018). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Surabaya: Unesa University Press.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Turban, E., Pollard, C. & Wood, G. (2020). *Information Technology for Management: Advancing Sustainable, Profitable Business Growth* (11th ed.). Wiley.
- Zeithaml, V. A., Bitner, M. J. & Gremler, D. D. (2018). *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm* (7th ed.). New York: McGraw-Hill Education.