

**BISNIS MODEL KANVAS**

***“FIGHT THE BED BUGS”***

**TUGAS AKHIR**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Dalam Menyelesaikan  
Program Diploma III  
Program Studi Manajemen Divisi Kamar  
Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung



**Oleh:**

**Muhammad Rizky Aulia Rachman**

**Nomor Induk : 201722208**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DIVISI KAMAR**

**JURUSAN HOSPITALITI**

**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA NHI**

**BANDUNG**

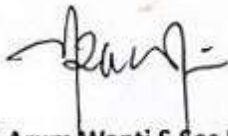
**2020**

# LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR  
*BUSINESS MODEL CANVAS*  
*FIGHT THE BED BUGS*

NAMA : Muhammad Rizky Aulia Rachman  
NIM : 201722208  
PROGRAM STUDI : Manajemen Divisi Kamar

Pembimbing I,



Wanti Arum Wanti S.Sos,MM.,Par  
NIP. 196508141997032002

Pembimbing II,



Dasril/Indra, S.Ip.,MM.,CHE  
NIP. 1972210102005021001

Bandung, 9 Februari 2021

Mengetahui,

Kabag, Administrasi Akademik dan  
Kemahasiswaan

Menyetujui,

Ketua Sekolah Tinggi  
Pariwisata NHI Bandung

Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc.  
NIP. 19710506 199803 1 001

Faisal, MM.Par., CHE.  
NIP. 19730706 199503 1 00 1

## PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Muhammad Rizky Aulia Rachman  
Tempat/Tanggal Lahir : Bandung, 01 Desember 1998  
NIM : 201722208  
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar  
Jurusan : Hospitality

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas akhir/proyek akhir/skripsi yang berjudul: **“Fight The Bed Bugs”** 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 STP Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat kecuali arahan dari tim pembimbing.
2. Dalam tugas akhir proyek akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan oleh 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 di/proyek akhir/skripsi ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan diatas 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 sesuai dengan norma yang berlaku di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung beserta peraturan peraturan terkait lainnya
4. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung,  
Yang Membuat Pernyataan



**Muhammad Rizky Aulia Rachman**  
201722208

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang selalu melimpahkan Rahmat dan Karunia-Nya atas Rahmat dan izin-Nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini sesuai dengan harapan dan tepat pada waktunya dengan judul “*BUSINESS MODEL CANVAS : FIGHT THE BED BUGS*”.

Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan untuk menempuh Program Studi Diploma III Manajemen Divisi Kamar di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis mendapatkan banyak bimbingan, dukungan, bantuan dan juga pengarahan dari berbagai pihak guna menghadapi beberapa rintangan, hambatan dan kesulitan. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Faisal, MM.Par., CHE selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
2. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S.Sos, M.Sc selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
3. Bapak Edison Sitompul, S.Sos., MM. Selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
4. Bapak Lucky Karsuki, BA., MM selaku Kepala Program Studi Manajemen Divisi Kamar Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.

5. Ibu Wanti Arum Wanti S.Sos,MM.,Par selaku pembimbing I yang telah membantu banyak serta membimbing dengan sabar dalam proses penyelesaian Tugas Akhir penulis.
6. Bapak Dasril Indra, S.Ip.,MM.,CHE selaku pembimbing II yang telah membantu memberikan banyak saran dan masukan yang membangun dalam penyelesaian Tugas Akhir penulis.
7. Seluruh Dosen, Instruktur dan Tenaga Kependidikan Program Studi Manajemen Divisi Kamar di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung yang telah memberikan waktu dan dukungan kepada penulis dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
8. Ayahanda tersayang Nanang Margono beserta Almarhumah Ibuhandah tercinta Ernasari Chandrawati dan Kakak tercinta Rima Mega Buana dan Dwi Mentari Senja Anisa yang telah memberikan dukungan dari segala sisi kepada penulis sehingga penulis dapat seperti saat ini

Dalam penulisan ini Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan yang disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan, pengalaman dan kemampuan penulis, karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak yang berkepentingan guna penyempurnaan isi dari Tugas Akhir ini ini. Akhir kata Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bermanfaat dan dapat diterima oleh semuanya.

Bandung, 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY .....</b>	<b>ix</b>
A. Nama Perusahaan .....	ix
B. Lokasi Perusahaan.....	ix
C. Logo Usaha .....	xi
<b>BAB I DESKRIPSI BISNIS .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Gambaran Umum Bisnis.....	6
1. Deskripsi Bisnis.....	6
2. Deskripsi Logo dan Nama.....	7
a. Logo Usaha .....	7
b. Nama Usaha .....	8
3. Identitas Bisnis .....	9
C. Visi dan Misi .....	10
D. Analisis SWOT .....	11
E. Spesifikasi Jasa .....	12
F. Jenis Badan Usaha.....	14
G. Aspek Legalitas.....	15
<b>BAB II ASPEK PRODUK.....</b>	<b>19</b>

A. Deskripsi Jasa.....	19
B. Analisa Keunggulan Jasa .....	22
C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi.....	24
D. Penyajian dan Kemasan Jasa.....	26
E. Mekanisme Quality Check.....	29
<b>BAB III RENCANA PROMOSI / PEMASARAN .....</b>	<b>31</b>
A. Riset Pasar (Segmen, Target, Positioning).....	31
1. Segmentasi Pasar.....	31
2. Menentukan Target Pasar.....	33
3. Melaksanakan <i>Positioning</i> .....	34
B. Validasi Produk – Market Fit.....	35
C. Kompetitor .....	37
1. Clean Warrior ID.....	37
2. Maxi Clean .....	38
D. Program Pemasaran.....	38
1. Advertising .....	39
2. Sales Promotion.....	39
3. Public Relation .....	40
4. Direct Marketing .....	40
5. Media Pemasaran .....	41
6. Proyeksi Penjualan .....	43
<b>BAB IV ASPEK SDM DAN OPERATIONAL .....</b>	<b>46</b>
A. Identitas Owner / Founder.....	46
B. Struktur Organisasi.....	47

C. Job Analysis dan Job Description .....	48
D. Manning Budget / Anggaran Tenaga Kerja .....	55
E. Service Scape (Layout / Flow).....	56
F. Action Plan and Report .....	62
<b>BAB V ASPEK KEUANGAN .....</b>	<b>64</b>
<b>A. Metode Pencatatan Akuntansi.....</b>	<b>64</b>
1. Cash Basis (One Shoot Project) .....	64
2. Accrual Basis (Going Concern) .....	64
<b>B. Capital Expenditure (Identifikasi Initial Invesment) .....</b>	<b>65</b>
<b>C. Time Value of Money .....</b>	<b>68</b>
<b>D. Pendanaan Investasi (<i>Agency Theory</i>) .....</b>	<b>71</b>
<b>E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan .....</b>	<b>73</b>
<b>F. Identifikasi Cash Inflow &amp; Outflow .....</b>	<b>78</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>81</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Analisis SWOT .....	11
Tabel 2.1 Potential Maximum Order .....	24
Tabel 2.2 Rincian Biaya Awal .....	25
Tabel 2.3 Rincian Gaji Karyawan.....	25
Tabel 2.4 Rincian Biaya Umum.....	26
Tabel 2.5 Tampilan Awal Aplikasi .....	26
Tabel 3.1 Program Pemasaran Dalam Kurun Waktu Satu Tahun.....	40
Tabel 3.2 Proyeksi Hasil Penjualan Dalam Kurun Waktu 5 Tahun.....	43
Tabel 3.3 Proyeksi Penjualan Junior Package.....	44
Tabel 3.4 Proyeksi Penjualan Senior Package .....	44
Tabel 3.5 Proyeksi Penjualan Full Package .....	45
Tabel 4.1 Manning Budget.....	55
Tabel 4.2 Action Plan & Report.....	62
Tabel 5.1 Tangible Investment.....	68
Tabel 5.2 Intangible Investment.....	69
Tabel 5.3 Working Capital .....	70

Tabel 5.4 Loan Installments .....	72
Tabel 5.5 Suku Bunga Dalam Kurun Waktu 5 Tahun .....	72
Tabel 5.6 Investment Structure .....	74
Tabel 5.7 Debt To Equality Ratio .....	74
Tabel 5.8 Depreciation Per Year .....	75
Tabel 5.9 Variable Cost.....	76
Tabel 5.10 Fixed Cost .....	76
Tabel 5.11 Mixed Cost.....	77
Tabel 5.12 Total Cost.....	77
Tabel 5.13 Project Income Statement .....	81
Tabel 5.14 Cashflow Projection.....	81

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Peta Lokasi Perusahaan .....	x
Gambar 2 Logo Usaha .....	xi
Gambar 1.1 <i>Cutomer Statistic</i> .....	5
Gambar 1.2 Logo Perusahaan .....	7
Gambar 1.3 Peta Lokasi Perusahaan .....	9
Gambar 1.4 Tampilan Awal Aplikasi .....	15
Gambar 2.1 Tampilan Pada Aplikasi .....	27
Gambar 3.1 <i>Customer Statistic</i> .....	35
Gambar 3.2 Logo Perusahaan Kompetitor .....	37
Gambar 3.3 Logo Perusahaan Kompetitor .....	38
Gambar 3.4 <i>Media Social Instagram Fight The Bed Bugs</i> .....	42
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan .....	47
Gambar 4.2 <i>Flow of Operational Fight The Bed Bugs</i> .....	56
Gambar 4.3 Layout Ruang Kantor Lantai 1 .....	59
Gambar 4.4 Layout Ruang Kantor Lantai 2 .....	60
Gambar 4.5 Layout Ruang Kantor Lantai 3 .....	61

## EXECUTIVE SUMMARY

### A. Nama Perusahaan

Nama dapat menjadi sebuah ciri khas dari suatu bidang usaha yang tentunya kelak akan berguna pada masa yang akan datang. *Fight The Bed Bugs* sendiri berasal dari Bahasa Inggris yang memiliki artian bertarung melawan tungau kasur (hama) dan mengapa penulis memilih nama ini dikarenakan penulis ingin membangkitkan rasa semangat pada para mitra kerja yang akan bekerja sama pada bidang usaha ini agar memiliki motivasi dan kegigihan yang sama untuk bertarung melawan para serangga parasit yang hidup di sekitar kita

### B. Lokasi Perusahaan

Dalam menjalankan sebuah bisnis diharuskan memiliki sebuah perencanaan dalam menentukan sebuah lokasi yang dimana nantinya akan dibangun sebuah gedung atau sebuah bangunan yang dapat dipakai sebagai kantor. Untuk itu lah penulis memilih untuk menyewa sebuah bangunan agar dapat diubah menjadi sebuah kantor untuk menjalankan bisnis *Fight The Bed Bugs*. Untuk lokasinya sendiri penulis memilih sebuah ruko yang terletak di kawasan bisnis di Jalan Imam Bonjol No.9 Lippo Karawaci, Kota Tangerang, Provinsi Banten 15138 dengan memiliki luas tanah 100 m<sup>2</sup> dan memiliki luas bangunan 230m<sup>2</sup> serta memiliki 3 lantai.



### C. Logo Usaha

Berikut ini merupakan logo dari bisnis usaha *Fight The Bed Bugs*:

**GAMBAR 2**  
**LOGO PERUSAHAAN *FIGHT THE BED BUGS***



Sumber : Data Olahan Penulis 2020.

Logo *Fight The Bed Bugs* memiliki makna :

1. Pemilihan *background* putih yang memiliki arti bersih dan higienis.
2. Tulisan bercetak tebal dengan melambangkan ketegasan untuk membasmi hama tungau serta melambangkan kebulatan tekad untuk memuaskan keinginan dan harapan tamu.
3. Pemilihan tulisan berwarna merah yang memiliki arti bahwa perusahaan mempunyai tekad yang kuat untuk membasmi hama.
4. Simbol tungau kasur yang berada dalam tulisan *bed* memiliki artian bahwa disetiap tempat tidur terdapat tungau yang harus di bersihkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, A. (2016). Perencanaan Strategi Pemasaran dengan Pendekatan Bauran Pemasaran dan SWOT pada Perusahaan Popsy Tubby. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, 1(3), 297–306
- Daryanto. (2011). Pengertian Jasa. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*, 278.
- Dr. H. Achmad Djuaeni Kadmasasmita, S. M. (2005). MANAJEMEN STRATEGIS Konsep dan Aplikasi. Bandung: Bandung Lembaga Administrasi Negara RI 2005.
- Kotler dan Keller. 2012, *Manajemen Pemasaran* Edisi 12. Jakarta: Erlangga
- Lasimun, L., Apriani, R., & Setiawan, R. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba pada PT Nauman Landmark Group Jakarta. *Jurnal Lentera Akuntansi*, 4(2), 30-47.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5. Cetakan Kesebelas. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Pramono, T. D. (2016). Pengaruh Current Ratio, Working Capital To Total Assets, Debt To Equity Ratio, Total Assets Turnover Dan Profit Margin Terhadap Perubahan Laba. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi*, 11.
- Riwayadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga
- Subahar, R., Widiastuti, W., & Aulung, A. (2017). Prevalensi Dan Faktor Risiko Tungau Debu Rumah Di Pamulang (Tangerang) Dan Pasar Rebo (Jakarta). *Jurnal Profesi Medika : Jurnal Kedokteran Dan Kesehatan*, 10(1).
- Suganda, R., Sutrisno, E., & Wardana, I. W. (2013). *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Sutisna. (2001). Perilaku Konsumen & Komunikasi Pemasaran. Bandung: Remaja Rosdakarya.

