

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kawasan Pelabuhanratu merupakan kawasan wisata yang berada di kabupaten Sukabumi Jawa Barat yang terus mengalami perkembangan. Kawasan ini terkenal dikelilingi oleh pantai-pantai indah yang menawarkan pemandangan matahari terbit dan terbenam dengan ombak yang menenangkan. Beberapa diantaranya adalah pantai Karanghantu yang menjadi tujuan utama wisatawan untuk menikmati keindahan pantai, serta pantai Cimaja yang populer untuk aktivitas berselancar karena ombaknya yang mendukung. Selain keindahan pantainya, Pelabuhanratu juga memiliki daya tarik lain, seperti geopark Ciletuh yang telah diakui oleh UNESCO, 10 air terjun yang populer, warisan sejarah dan event budaya seperti Hari Nelayan yang menjadi daya tarik tersendiri.

Dengan banyaknya kekayaan alam yang sangat indah, akomodasi penginapan di Pelabuhanratu khususnya villa masih didominasi oleh akomodasi dengan bangunan yang mempunyai konsep tradisional, sederhana, dan kurang modern. Sementara jumlah akomodasi dengan konsep modern masih tidak terlalu banyak, penulis sendiri pun mengalami permasalahan yang sama yaitu kesulitan saat mencari akomodasi penginapan di daerah sekitar Pelabuhanratu yang sesuai dengan kebutuhan tren saat ini.

Pada bulan Juli 2025, tercatat 22.149 wisatawan menginap di Kabupaten Sukabumi, baik di hotel berbintang maupun hotel non bintang. Berikut merupakan

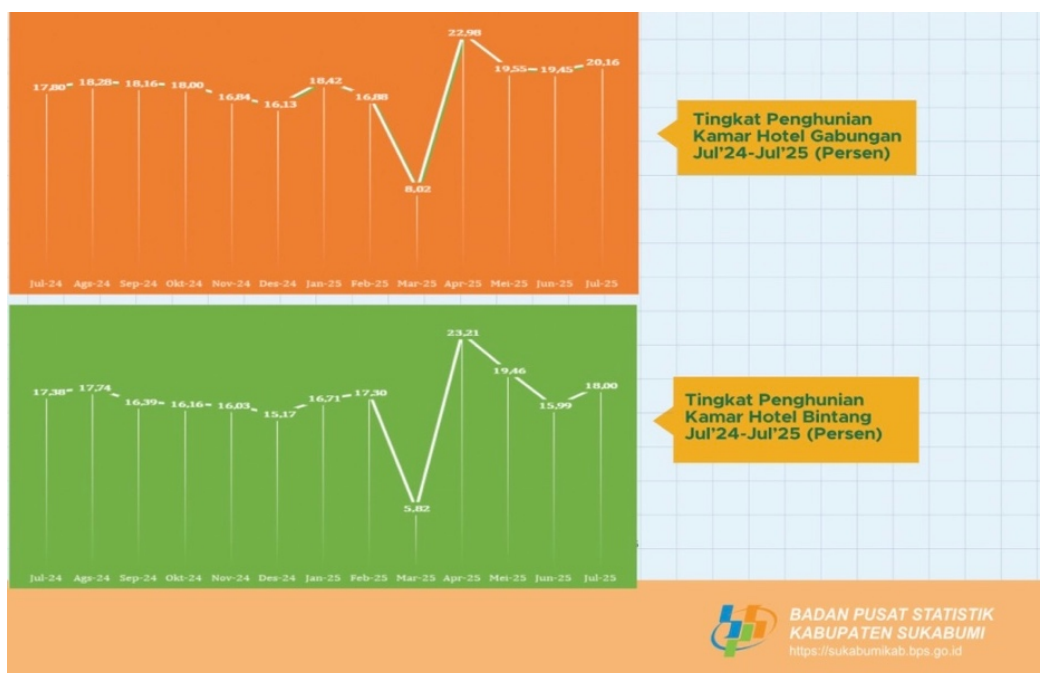
perkembangan rata-rata lama menginap dan okupansi hotel di Kabupaten Sukabumi pada Juli 2025 yang tercatat oleh BPS Kabupaten Sukabumi.

Gambar 1. 1
Perkembangan Tingkat Penghunian Kamar



Sumber: BPS Kabupaten Sukabumi, 2025

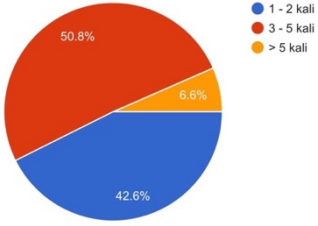
Gambar 1. 2
Grafik Tingkat Penghunian Kamar

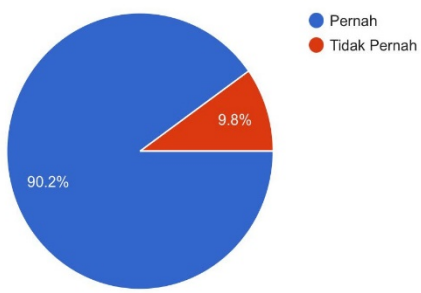
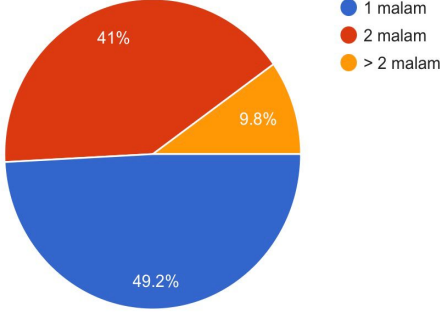
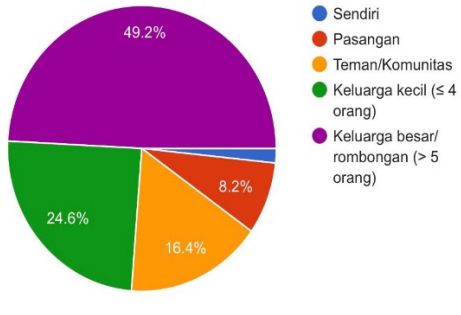


Sumber: BPS Kabupaten Sukabumi, 2025

Melihat peluang tersebut, penulis mengambil judul “Perencanaan Bisnis Queen Turtle Villa di Pelabuhanratu” untuk merancang bisnis villa rumah panggung yang terdiri dari dua lantai dengan menggabungkan konsep modern dan desain warna putih dengan sentuhan aksesoris kayu. Rumah panggung juga memiliki keunggulan dalam hal sirkulasi udara sehingga cocok untuk wisatawan yang ingin menikmati udara segar di pantai Pelabuhanratu. Dengan perencanaan bisnis ini penulis berharap dapat memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan ekonomi lokal melalui peningkatan kunjungan wisatawan dan menyediakan lapangan kerja bagi warga lokal.

Tabel 1. 1
SURVEI Pengunjung

NO	Penjelasan	Hasil quisioner
1.	50,85% responden berlibur ke Pantai 3-5 kali, 42,6% 1-2 kali dan 6,6% lebih dari 5 kali.	<p>61 responses</p>  <p>Legend:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 1 - 2 kali ● 3 - 5 kali ● > 5 kali

2.	90,2% responden pernah berkunjung ke pelabuhanratu sementara hanya 9,8% yang belum pernah.	 <p>Legend: ● Pernah (blue), ● Tidak Pernah (red)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Kategori</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pernah</td> <td>90.2%</td> </tr> <tr> <td>Tidak Pernah</td> <td>9.8%</td> </tr> </tbody> </table>	Kategori	Persentase	Pernah	90.2%	Tidak Pernah	9.8%						
Kategori	Persentase													
Pernah	90.2%													
Tidak Pernah	9.8%													
3.	49,2% responden biasanya menginap 1 malam, 41% mengindap 2 malam dan 9,8% menginap lebih dari 2 malam	 <p>Legend: ● 1 malam (blue), ● 2 malam (red), ● > 2 malam (yellow)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Kategori</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1 malam</td> <td>49.2%</td> </tr> <tr> <td>2 malam</td> <td>41%</td> </tr> <tr> <td>> 2 malam</td> <td>9.8%</td> </tr> </tbody> </table>	Kategori	Persentase	1 malam	49.2%	2 malam	41%	> 2 malam	9.8%				
Kategori	Persentase													
1 malam	49.2%													
2 malam	41%													
> 2 malam	9.8%													
4.	49,2% responden berlibur Bersama keluarga besar/rombongan (> 5 orang), 24,6% dengan keluarga kecil (\leq 4 orang), 16,4% dengan teman/komunitas, 8,2% dengan pasangan, dan 1,6% sendirian.	 <p>Legend: ● Sendirian (blue), ● Pasangan (red), ● Teman/Komunitas (orange), ● Keluarga kecil (\leq 4 orang) (green), ● Keluarga besar/rombongan (> 5 orang) (purple)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Kategori</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sendirian</td> <td>1.6%</td> </tr> <tr> <td>Pasangan</td> <td>8.2%</td> </tr> <tr> <td>Teman/Komunitas</td> <td>16.4%</td> </tr> <tr> <td>Keluarga kecil (\leq 4 orang)</td> <td>24.6%</td> </tr> <tr> <td>Keluarga besar/rombongan (> 5 orang)</td> <td>49.2%</td> </tr> </tbody> </table>	Kategori	Persentase	Sendirian	1.6%	Pasangan	8.2%	Teman/Komunitas	16.4%	Keluarga kecil (\leq 4 orang)	24.6%	Keluarga besar/rombongan (> 5 orang)	49.2%
Kategori	Persentase													
Sendirian	1.6%													
Pasangan	8.2%													
Teman/Komunitas	16.4%													
Keluarga kecil (\leq 4 orang)	24.6%													
Keluarga besar/rombongan (> 5 orang)	49.2%													

Sumber: Olahan penulis, 2025

Berdasarkan hasil kuesioner yang diperoleh, menunjukkan bahwa responden terbanyak memiliki minat berlibur ke pantai dan sebagian besar sudah pernah berkunjung ke Pelabuhanratu. Wisatawan umumnya menginap selama satu hingga dua malam dan sebagian kecil menginap lebih dari 2 malam. Selain itu, sebagian

besar responden bepergian bersama keluarga maupun rombongan, sehingga diperlukan akomodasi dengan kapasitas besar dan fasilitas ruang bersama untuk mendukung kebutuhan wisatawan.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Bisnis merupakan sebuah organisasi yang melakukan penjualan produk atau jasa kepada konsumen ataupun mitra usaha lainnya (Kamaluddin & Rappana, 2017). ‘Queen Turtle Villa’ merupakan bisnis akomodasi villa rumah panggung dengan menggabungkan konsep modern yang terdiri dari dua lantai dengan desain warna putih dan sentuhan aksesoris kayu untuk memberikan khas dari identitas bisnis itu sendiri.

Keunggulan utama “Queen Turtle Villa” dibandingkan akomodasi lain di Pelabuhanratu adalah desainnya yang modern dan unik, berbeda dari umumnya villa di kawasan tersebut yang menggunakan konsep kurang modern.

2. Deskripsi Logo dan Nama

- Deskripsi logo

Gambar 1.3

Logo “Queen Turtle Villa”



Sumber: Olahan penulis, 2025

Logo “Queen Turtle Villa” menggambarkan ilustrasi penyu yang menggunakan mahkota emas di kepalanya. Penyu dipilih sebagai elemen utama karena penyu merupakan simbol dari satwa ikonik Pelabuhanratu yang dikenal melambangkan umur yang panjang.

Mahkota emas di atas kepala penyu menggambarkan kata "Queen", yang diambil dari bagian nama daerah Pelabuhanratu selain itu melambangkan pelayanan yang istimewa karena setiap tamu yang menginap akan diberikan pelayanan seperti seorang ratu, dengan layanan personal untuk menciptakan pengalaman menginap yang berkesan.

Warna hijau yang mendominasi logo penyu melambangkan ketenangan, kesegaran dan kesejukan sehingga membangun suasana pengalaman menginap yang dibutuhkan wisatawan. Sementara sentuhan warna emas pada mahkota memberikan kesan eksklusif, sehingga perpaduan warna hijau dan warna emas melambangkan pengalaman menginap dengan suasana alam tetapi tetap eksklusif untuk menguatkan posisi “Queen Turtle Villa” sebagai penginapan premium di kawasan Pelabuhanratu.

- Deskripsi Nama

“Queen Turtle Villa” dipilih sebagai identitas bisnis villa yang merupakan gabungan dari kata Queen dan Turtle. Kata "Queen" memiliki arti ratu yang melambangkan bagian dari nama daerah itu sendiri, selain itu menggambarkan komitmen bisnis untuk melayani setiap tamu dengan pelayanan terbaik seperti seorang ratu. Sementara kata "Turtle" memiliki arti penyu yang merupakan satwa ikonik Pelabuhanratu, selain itu penyu identik dengan umur panjang yang menggambarkan harapan agar villa ini menjadi bisnis yang berkelanjutan. Identitas

ini diharapkan mampu menjadi pembeda yang kuat di antara penginapan lain di kawasan Pelabuhanratu

3. Identitas Bisnis

Gambar 1. 4
Lokasi “Queen Turtle Villa”



Sumber: Google Maps

Lokasi yang strategis mampu membuat bisnis lebih mudah dikenal sehingga mempermudah konsumen untuk mendapatkan produk atau layanan serta dapat mengoptimalkan kinerja operasional bisnis (Kumalasari R. , 2017)

Penulis menetapkan lokasi bisnis villa di Jalan Raya Cisolok Km 11 RT 02 RW 04, Pelabuhan Ratu, Sukabumi, Jawa Barat tepat di depan pantai mutiara Pelabuhanratu dan berada di jalur utama, sehingga mudah dijangkau dan ditemukan oleh wisatawan. Keberadaan fasilitas umum di sekitar lokasi menambah kemudahan bagi tamu. Selain itu, lokasinya dekat dengan tempat wisata dan restoran, seperti:

- Pantai karanghawa yang terkenal di pelabuhanratu yang berjarak 120 m
- Nurdas cimaja restaurant yang berjarak 3,5 km
- Sunset Beach AWS Surf School, Surf Lesson and ATV yang berjarak 74 m

Berikut kontak “Queen Turtle Villa” yang dapat dihubungi :

Email : queenturtlevilla22@gmail.com

Whatsapp : 085716584898

Instagram : Queen.turtlevilla

Tiktok : Queen.turtlevilla

C. Visi dan Misi

Sebagai bisnis akomodasi yang baru tentu saja “Queen Turtle Villa” memiliki visi misi yang kuat demi keberlanjutan bisnis, berikut visi dan misi :

Visi :

Menjadi Akomodasi Villa terbaik di Pelabuhanratu serta menjadi pilihan akomodasi utama wisatawan.

Misi :

- Menjaga konsistensi SOP dalam setiap aspek pelayanan.
- Memiliki SDM yang handal dan profesional.
- Menciptakan pengalaman menginap yang nyaman dan berkesan bagi setiap tamu.
- Menyediakan layanan akomodasi dengan desain aesthetic dan unik.

D. Swot Analysis

Dalam konteks bisnis villa, analisis ini berfungsi sebagai alat untuk mengidentifikasi posisi usaha di pasar sekaligus menyusun langkah pengembangan yang tepat. Dengan mengenali kekuatan, pemilik villa dapat mengoptimalkan potensi yang ada untuk menarik minat tamu dan memperkuat citra usaha.

Identifikasi kelemahan membantu pengelola mengambil langkah perbaikan pada faktor-faktor yang dapat menghambat pertumbuhan bisnis. Sementara itu, pemanfaatan peluang memungkinkan pengusaha menyesuaikan strategi dengan tren dan kondisi pasar yang mendukung, serta kesadaran terhadap ancaman memberikan ruang untuk menyiapkan langkah pencegahan agar tetap kompetitif.

“Queen Turtle Villa” menggunakan analisis TOWS untuk Menyusun strategi pengembangan bisnis. Analisis ini dipilih karena membantu mengubah hasil identifikasi SWOT menjadi strategi yang lebih terarah dan mudah diterapkan sesuai kondisi bisnis serta situasi pasar di Pelabuhanratu. Berikut Swot analysis “Queen Turtle Villa”:

Tabel 1. 2
TOWS Analysis

TOWS ANALYSIS	KETERANGAN
Threats (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan dari akomodasi lain, munculnya villa atau akomodasi baru di sekitar Pelabuhanratu yang modern dan unik. • Kenaikan biaya operasional harga listrik dan kebutuhan operasional lain bisa naik sehingga dapat memengaruhi profit. • Persaingan antara villa dan penginapan lain di pelabuhanratu yang menawarkan harga lebih murah. • Konsep villa bisa di tiru oleh kompetitor.

<p>Oportunities (Peluang)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kebanyakan villa di pelabuhanratu menggunakan desain yang kurang modern, membuat “Queen Turtle Villa” mampu memanfaatkan peluang pasar dengan konsep modern. • Desain estetik sangat mudah viral di Instagram, TikTok, atau YouTube, sehingga memperbesar peluang untuk menarik wisatawan baru. • Tren destinasi alam dan pantai yang meningkat, terutama untuk short escape dari kota JABODETABEK.
<p>Weakness (Kelemahan)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ramai hanya pada high season seperti musim libur dan weekend. • Perubahan cuaca yang tidak menentu. • Nama brand yang belum diketahui banyak orang
<p>Strengths (kekuatan)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki konsep rumah panggung modern yang unik. • Mempunyai lokasi yang strategis dan mudah dijangkau. • Memiliki SOP Pelayanan yang sangat baik. • Mempunyai lahan parkir tepat di bawah bangunan villa itu sendiri.

Sumber: Olahan penulis, 2025

Berdasarkan hasil analisis hubungan antara faktor internal dan eksternal melalui matriks TOWS, dapat dirumuskan beberapa strategi utama yang akan diterapkan oleh “Queen Turtle Villa” untuk mendukung pencapaian tujuan bisnis dan meningkatkan daya saing akomodasi. Adapun strategi yang dihasilkan dari analisis TOWS tersebut yang terdapat pada tabel berikut:

Tabel 1.3
Strategi hasil Analisis TOWS “Queen Turtle Villa”

Jenis Strategi	Rumusan Strategi
Strategi S-O (Strength-Opportunity)	Mengoptimalkan konsep rumah panggung modern dan lokasi strategis untuk menarik wisatawan melalui promosi digital yang menonjolkan keunikan desain dan kenyamanan villa.
Strategi W-O (Weakness-Opportunity)	Meningkatkan kompetensi staf melalui pelatihan pelayanan dan manajemen digital guna memanfaatkan peluang pertumbuhan sektor pariwisata.
Strategi S-T (Strength-Threat)	Memanfaatkan kekuatan desain unik dan pelayanan profesional untuk menghadapi persaingan akomodasi dengan menonjolkan diferensiasi produk dan kualitas layanan.

Strategi W-T (Weakness–Threat)	Meningkatkan efisiensi biaya dan memperluas jangkauan pasar melalui kerja sama dengan platform online travel agent (OTA) untuk mengurangi risiko rendahnya okupansi.
--------------------------------	--

Sumber: Olahan penulis, 2025

E. Spesifikasi Produk/ Jasa

Sebagai bisnis yang baru “Queen Turtle Villa” memiliki spesifikasi unik dan estetik agar wisatawan dapat menikmati indahnya pantai di “Queen Turtle Villa” Pelabuhanratu, spesifikasi lebih lanjutnya yaitu menawarkan villa dengan fasilitas yang lengkap, dan pos keamanan 24 jam dilengkapi ruang penyimpanan. Berikut spesifikasi produk “Queen Turtle Villa” :

1. Pos keamanan dan ruang penyimpanan di gerbang masuk.

- Meja dan kursi
- CCTV
- Rak penyimpanan
- Lemari

2. Bangunan “Queen Turtle Villa”

Lantai satu :

- Parkir mobil tepat dibawah bangunan villa
- Kitchen area termasuk kulkas
- Shower room
- Kamar mandi

- Water heater
- Living room open space
- Smart TV
- Sofa
- Wifi
- Alat karaoke
- Karpet

Lantai dua :

- Terdapat 3 kamar
- Kamar 1, king size bed
- Kamar 2, king size bed
- Kamar 3, 2 twin size bed
- Kamar mandi
- Teras
- AC
- Lemari
- Karpet
- Smart TV

Desain bangunan villa ini mengutamakan estetika, kenyamanan, serta kesan instagramable yang diharapkan menjadi daya tarik bagi wisatawan muda maupun keluarga. Setiap tamu yang menginap akan disediakan amenities lengkap, welcome drink dan snack sebagai bentuk penyambutan yang hangat untuk menciptakan kesan pertama yang positif.

F. Jenis/Badan Usaha

Jenis badan usaha memiliki aspek penting untuk sebuah perusahaan. Badan usaha merupakan entitas berbadan hukum yang didirikan berdasarkan ketentuan perundang-undangan, menjalankan kegiatan usaha secara tetap dan berkelanjutan, serta berkedudukan di wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2025).

Terdapat beberapa jenis badan usaha diantaranya yaitu:

- Perum (Perusahaan Umum)
- CV (Commanditaire Vennootschap)
- PT (Perseroan Terbatas)
- Koperasi
- Perusahaan Perseorangan (PO)
- Persekutuan Firma (FA)

Berdasarkan Jenis badan usaha yang telah disebutkan penulis memilih jenis badan usaha CV. CV adalah bentuk kemitraan yang dibentuk oleh beberapa orang, dimana sebagian sekutu memiliki tanggung jawab penuh atas bisnis sementara itu sekutu yang lain hanya berperan sebagai pemberi modal (Batubara, Kotan, & Hartono, 2019) Penulis memilih jenis badan usaha CV karena sesuai dengan rencana kemitraan “Queen Turtle Villa” yang dimana terdapat sekutu pasif dan sekutu aktif untuk memudahkan pembagian modal awal, keuntungan dan tanggung jawab yang sesuai dengan kesepakatan diawal, serta memiliki proses pendirian yang relatif sederhana.

G. Aspek Legalitas

Dalam membangun dan mengelola bisnis, aspek legalitas memiliki peran yang sangat penting. Dengan adanya legalitas, sebuah usaha memiliki dasar hukum yang jelas sehingga segala kegiatan operasionalnya diakui oleh pemerintah dan terlindungi dari potensi masalah hukum. Bisnis yang memiliki izin resmi akan lebih mudah mendapatkan kerja sama, baik dalam bentuk kemitraan maupun pendanaan. Berikut adalah syarat mendirikan CV yang diatur dalam Pasal 19-21 KUHD dan dalam KUHPERdata :

1. CV wajib memiliki minimal dua pendiri, yakni sekutu aktif dan sekutu pasif.
2. Mempunyai akta notaris yang dibuat dalam Bahasa Indonesia.
3. Semua pendiri wajib Warga Negara Indonesia (WNI) baik sekutu pasif maupun sekutu aktif karena Warga Negara Asing (WNA) tidak diizinkan berpartisipasi.
4. Dokumen pendukung yang perlu dipersiapkan antara lain:
 - KTP sekutu pasif dan sekutu aktif.
 - Fotokopi NPWP penanggung jawab badan usaha.
 - Surat keterangan domisili yang disertai dengan materai.
 - Pernyataan resmi KBLI yang dilengkapi materai.
 - Kontak perusahaan berupa nomor telepon dan alamat email.
 - Surat kuasa dan notulen bermaterai dengan kop resmi, jika pendirian CV dilakukan melalui kuasa.

Setelah syarat mendirikan CV telah dipenuhi, selanjutnya yaitu melakukan tahapan untuk membuat CV. Tahapan tahapannya yaitu:

1. Menyiapkan Segala Informasi untuk Pendirian CV

Informasi yang diharus dipenuhi yaitu:

- Mempersiapkan informasi terkait para pihak yang terlibat, termasuk penentuan nama CV.
 - Menetapkan maksud serta tujuan didirikannya CV.
 - Menetapkan struktur pembiayaan dan susunan kepengurusan CV.
 - Menentukan alamat domisili CV beserta tanggal pendaftaran akta pendirian di Pengadilan Negeri.
2. Melakukan pengajuan pendaftaran nama CV kepada Kementerian Hukum dan HAM.
 3. Menyusun serta menandatangani akta pendirian CV di hadapan notaris yang terdaftar.
 4. Mengajukan dokumen SKDP.
 5. Mengajukan permohonan NPWP untuk badan usaha.
 6. Melakukan registrasi CV di Pengadilan Negeri.
 7. Mengurus Nomor Izin Berusaha.
 8. Mengumumkan Pendirian CV.

Gambar 1. 5
BMC “Queen Turtle Villa”

Judul: Perencanaan Bisnis Queen Turtle Villa di Pelabuhanratu Problem: Terbatasnya pilihan villa modern dan estetik dikawasan pelabuhanratu yang menyediakan fasilitas lengkap. Splution: Menyediakan villa modern berwarna putih dengan sentuhan kayu yang estetik serta dilengkapi fasilitas yang lengkap.				
Key Partners Model: <ul style="list-style-type: none"> • Strategic alliance Berkerja sama dengan travel agent. <ul style="list-style-type: none"> • Buyer seller relationship Bekerja sama dengan pemasok bahan makanan, perlengkapan kebersihan dan interior villa	Key Activities Model: Production Kegiatan produksi layanan akomodasi yang berfokus pada penyediaan pengalaman menginap yang berkualitas melalui desain villa modern, lokasi strategis, dan pelayanan sesuai SOP.	Value Propotions Model: <ul style="list-style-type: none"> • Design • Costumization • Convinience/usability • Accesssibility. • Performance penjelasan singkat <ul style="list-style-type: none"> • Inovasi baru di bidang design villa,terinspirasi dari rumah panggung yang di kembangkan menjadi lebih modern. • Menyediakan paket seperti birthday dan paket BBQ. • Area parkir pribadi tepat di bawah villa. • Lokasi mudah di jangkau. • Memiliki AC dan koneksi wifi yang sangat baik 	Customer Relationship Model: Personal assistance <ul style="list-style-type: none"> • Pre arrival membantu pada saat proses check in • During stay memenuhi permintaan khusus • Departure mengirim pesan terimakasih dan memberikan informasi promo 	Customer Segments Model: Segmented Penjelasan singkat: <ul style="list-style-type: none"> • Secara geographi adalah orang orang yang berdomisili di perkotaan. • Secara demographi ekonomi kalangan menengah ke atas
Cost Structure Model cost : value driven, Economy of Scope Fixed cost : gaji karyawan, listrik dan pajak Variable cost : aminities,laundry,welcome drink dan konsumsi		Revenue Streams Model pricing: Dynamic pricing Yield management Usage fee <ul style="list-style-type: none"> • Harga berubah tergantung dari season • Pendapatan dari sewa penggunaan 		

Sumber: Olahan penulis, 2025