

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

1.1 Latar Belakang

Dalam dekade ini Hospitality industry & tourism Indonesia memiliki peluang yang sangat besar untuk memperbaiki per-ekonomi negara kita. Menurut penelitian KEMENPAREKRAF bulan desember 2019 banyak wisatawan mancanegara berkunjung ke indonesia dengan melalui semua akses transportasi berjumlah 1.377.076, walaupun tingkat jumlah pariwisata tersebut menurun 2,03% dari bulan Desember 2018 tetap saja dengan nominal sebanyak itu banyak pengunjung bukan dari warga lokal melainkan dari manca negara termasuk backpacker tertarik dengan keindahan tourism kita. Maka dari itu kita harus bisa menyediakan usaha akomodasi penginapan yang cukup efisien tapi dapat memikat pengunjung dan masih bisa menikmati keindahan wisata kita.

Untuk membantu membuat suatu usaha akomodasi penginapan yang akan dijalankan ataupun yang akan dibuat, kita harus membuat suatu rancangan usaha atau bisa disebut juga *Bussines Plan*, agar tidak terjadinya kesalahan ataupun suatu hal yang tidak di inginkan, menurut **Muchtar A. F (2014:14)** “Salah satu penyebab kegagalan suatu bisnis tersebut belum adanya strategi bisnis yang dipersiapkan, dan kesalahan yang sering dilakukan oleh para pengusaha adalah gagal dalam memilih bisnis yang tepat sejak awal. Seharusnya, setiap pengusaha perlu menganalisa dan mengevaluasi potensi bisnisnya dan segera membuat rancangan usaha untuk beberapa

tahun kedepan”. Pernyataan tersebut jelas bahwa suatu usaha harus memiliki suatu strategi agar bisnis tersebut berjalan dengan terorganisir secara jelas dan terperinci dan memiliki tanggung jawab penuh akan Perencanaan bisnis tersebut. **A. Jalaluddin Sayuti (2015:9)** “Bisnis adalah suatu gerakan atau aktivitas manusia yang mengelolah rancangan produksi atau meng-inofasikan suatu barang dengan tujuan mendapatkan laba”

Maka dari itu penulis ingin membuka suatu usaha akomodasi penginapan untuk membantu mempermudah backpacker atau traveller mencari penginapan yang memiliki suasana alam dan air terjun, dan juga penulis akan memberikan lapangan pekerjaan untuk warga disekitar bagi mereka yang membutuhkan, tentu saja tenaga kerja mereka akan sangat dibutuhkan mengingat tingkat pengangguran di Indonesia yang cukup besar, jenis akomodasinya tersebut merupakan shared facilities seperti hostel yang privasi, hanya saja perbedaannya shared facilities yang dimaksud adalah kamar mandinya. hostel dan hotel itu dua properti yang berbeda, namun kaum awam yang belum mengerti perbedaan hostel dengan hotel pasti akan menganggap sama-sama hotel pada umumnya, walaupun hotel dan hostel ada perbedaannya, tetap saja tujuannya sama yaitu menyediakan akomodasi penginapan, tetapi yang membedakan hostel dengan hotel ialah hostel merupakan penginapan *Low Budget* atau bisa dibilang relatif murah, dikarenakan fasilitas yang biasa-biasa saja dengan kamar yang yang bisa diisi dengan 10 orang dengan orang-orang yang berbeda dan kasur yang *Bunk Bed*, atau bisa diartikan juga Hostel itu Shared facilities, mulai dengan kamar, kamar mandi, restaurant, dll. Dikarenakan target market mereka hanya

Backpacker yang hanya untuk singgah untuk beristirahat. Sedangkan hotel menurut **Menurut Sulastiyono (2011:5)** “hotel adalah suatu perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan, minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa adanya perjanjian khusus.” Dan pernyataan tersebut cukup menjelaskan bahwa hotel memiliki harga yang relatif tinggi dan memiliki kelas-kelasnya tersendiri dimulai dari bintang satu sampai bintang lima, fasilitasnya pun lebih privacy dibandingkan Hostel, karena didalam kamar memiliki kasur yang cukup luas, TV kabel, AC, dan kamar mandi untuk tamu hotel yang menginap dikamar tersebut.

Belum adanya usaha Hostel diatas pohon yang berlokasi dekat dengan air terjun di Kota Cianjur, penulis ingin membuka usaha Hostel yang bernama *Nueva Vida* yang memiliki ciri khas tersendiri atau berbeda dari hostel lainnya, perbedaannya itu seperti membuka hostel diatas pohon dengan view air terjun yang berlokasi di Curug Ngebul, Cianjur Selatan, kamar yang lebih privacy karna hanya bermodalkan kasur didalamnya, dan bukan hanya untuk backpacker saja yang bisa datang, keluarga pun bisa menikmati Hostel yang dimaksud penulis tersebut, dikarenakan pembedanya lagi akan ada alat *Out Bond* yaitu *Flying Fox* diperuntukan khusus untuk tamu yang menginap di Hostel tersebut, *Flying Fox*-nya tersebut bisa dinikmati disaat tamu ingin check out dari kamar menuju lobby yang sudah disediakan oleh penulis. Dan ada api unggun di terasnya jika tamu ingin berapi unggun di dekat air terjun.

Untuk target marketnya karena dekat dengan air terjun maka backpacker menjadi target market utama, tetapi itu tidak menutup kemungkinan bagi penulis untuk menargetkan tamu keluarga, FIT, ataupun honeymoon couple, dikarenakan didalam satu kamar memiliki 2 kasur *Bunk Bed* yang cukup untuk 4 orang dalam satu kamar, dan memberikan kesan yang bagus untuk tamu keluarga diakarenakan anak-anak bisa menikmati wahana *Flying Fox* dari kamar menuju lobby, untuk orang tua yang rentan dan tidak bisa menaiki *Flying Fox*, penulis juga menyediakan kendaraan *Buggy Car* dikhususkan untuk tamu yang menginap dan tidak ingin berjalan jauh dari lobby menuju kamar.

1.2 Gambaran Umum Bisnis

1.2.1 Deskripsi Bisnis

Rancangan bisnis akomodasi penginapan penulis tidak hanya menjual kamar saja, melainkan juga memberikan service, fasilitas dan produk dari *Nueva Vida*, service yang akan diberikan seperti yang sudah diberitahukan sebelumnya, penulis juga akan tetap memberikan pelayanan room service 24 jam untuk tamu yang menginap, dikarenakan di area lobby tersebut disediakan tempat restaurant jika tamu ingin bersantap pagi, siang atau malam disana, disetiap kamar disediakan telepon kabel yang bisa langsung nyambung ke area lobby untuk bisa memesan pelayanan room service dan kami bisa mengantarkan kekamar tamu tersebut.

Fasilitas yang diberikan juga penulis menyediakan wahana outbond flying fox dan tamu dapat menikmati wahana tersebut disaat tamu ingin check-out, tamu dapat menikmati wahana flying fox tersebut dari kamar mereka yang langsung menuju kelobby, tentu saja sebelumnya sudah melakukan pemesanan terlebih dahulu jam berapa tamu tersebut ingin menggunakan wahana flying fox agar ada team dari *Nueva Vida* yang telah menyiapkan wahana tersebut.

Tidak hanya wahana flying fox, penulis juga memberikan fasilitas bonfire di tipe kamar yang sudah ditentukan oleh penulis, dan juga pick-up dan drop service ditempat yang sudah ditentukan oleh penulis agar tamu tidak perlu bersusah payah menuju ke rancangan usaha penulis.

1.2.2 Deskripsi Logo dan Nama

1.1 Logo Perusahaan



Sumber : Olahan Penulis 2020

Pengertian logo penulis :

- Nueva Vida : Diambil dari bahasa Spanyol yang diartikan “Kehidupan Baru”, dengan tujuan tamu yang menginap di tempat rancangan bisnis penulis, memiliki kehidupan yang baru lagi seperti baru lahir.

- Daun Hijau : Diartikan menjaga ekosistem hutan dan penginapan yang ramah lingkungan.

- Batang Pohon Emas : Warna emas kerap dikaitkan dengan energi maskulin dan terangnya matahari. Oleh karena itu, tidak salah jika warna emas memiliki kesan optimis yang menuntun seseorang untuk berpikir positif. Layaknya matahari, warna emas memiliki daya untuk menambah kehangatan yang dapat memengaruhi segala yang ada di sekitarnya.

1.2.3 Identitas Bisnis

Untuk lokasi yang strategis dan sesuai dari rancangan usaha penulis sendiri bertempat di Curug Nebul, Cianjur Selatan.

Alamat : Bunijaya, Pagelaran, Bunijaya, Pagelaran, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat 43266, Provinsi : Jawa Barat.

Kontak : +62858 6343 7555

Website : www.nuevavida.co.id

Social media: Facebook : Nueva Vida

Instagram : Nueva Vida

Twitter : Nueva Vida

Youtube : Nueva Vida

1.3 Visi dan Misi

Visi :

- Menjadikan akomodasi penginapan hostel yang berkualitas dan bermutu dalam segi pelayanan, kinerja dan keamanannya.

Misi :

- Meningkatkan dan memajukan perekonomian pariwisata di bidang akomodasi penginapan yang ramah lingkungan, dan memberikan service atau pengalaman layaknya hotel berbintang.

1.4 SWOT Analysis

Menurut **Freddy Rangkuti (2015:1)** “Personal SWOT Analysis merupakan suatu cara untuk mengevaluasi diri sendiri sehingga kita dapat merencanakan kehidupan yang lebih baik”.

1.4.1 Pengertian Analisis SWOT

SWOT terbagi menjadi dua faktor yang memiliki komponen-komponen sendiri, komponen *Internal* memiliki dua faktor yaitu *Strength (S)* dan *Weakness (W)*, dan ada juga komponen *Eksternal* yang sama memiliki dua faktor yaitu *Opportunities (O)* dan *Threats (T)* . Berikut penjelasan tentang dua faktor dan empat komponen tersebut, yaitu:

1. Faktor internal

Faktor internal lebih mengetahui komponen tentang kelebihan (*Strength*) dan kekurangan (*Weakness*), dari kedua komponen tersebut akan lebih baik jika kelebihan dari rancangan usaha bisnis yang akan dijalankan lebih banyak dari pada kekurangannya, berikut penjelasan tentang kelebihan (*Strength*) dan kekurangan (*Weakness*), yaitu:

A. *Strength* (S) kelebihan yaitu, apa yang menjadi pembeda rancangan bisnis penulis dan kelebihan apa yang akan diberikan sebagai pengalaman tamu yang susah dilupakan dengan usaha yang sudah berjalan sebelumnya sehingga mampu menjadi profit yang lebih menguntungkan.

B. *Weakness* (W) kekurangan yaitu, yang dapat menghalangi keuntungan suatu usaha seperti apakah rancangan bisnis penulis dapat bersaing dengan kompetitor lainnya dan apakah dapat menjadi peminat pelanggan yang ideal.

2. Faktor Eksternal

Ini merupakan faktor dari luar entitas, di mana faktor ini tidak secara langsung terlibat pada apa yang sedang diteliti dan terdiri dari 2 poin yaitu peluang (*Opportuniti*) dan ancaman (*Threat*). Adanya peluang serta ancaman ini tentu saja akan memberikan data yang harus dimasukkan dalam jurnal rancangan bisnis sehingga menghasilkan strategi untuk menghadapinya. Berikut penjelasan 2 komponen dari Faktor Eksternal, yaitu:

A. *Opportuniti* (O) peluang yaitu, kesempatan apa yang dapat di raih dan apakah trend rancangan bisnis tersebut sudah memenuhi apa yang dibutuhkan oleh rancangan bisnis tersebut.

B. *Threat* (T) ancaman yaitu, apakah rancangan bisnis tersebut sudah dapat menyaingi kompetitor dan apakah peraturan ataupun perizinan dari pemerintah tidak menghambat rancangan bisnis yang sudah dipersiapkan.

1.4.2 Tujuan Analisis SWOT

Dari ke-empat komponen tersebut memkita dapat analisa yang penulis butuhkan dari suatu rancangan bisnis, yaitu apa saja kelebihan atau yang menjadi pembeda dari kompetitor lainnya, peluang bisnis apa yang bisa dicapai, kelemahan yang bisa diantisipasi dan bisa diperbaiki oleh penulis, dan ancaman apa yang bisa di atasi kedepannya.

1.4.3 Analisis SWOT Nueva Vida

a. *Strength* (S) kelebihan:

- Kamar bertemakan Hostel tetapi masih terjaga privacynya.
- Memiliki pengalaman baru dikarenakan menginap diatas pohon dengan view air terjun.
- Memiliki Room Service yang bisa dihubungi melalui telephone yang sudah disediakan.

- Mobil buggy atau motor trail beserta driver untuk tamu yang menginap agar tidak kelelahan saat menuju kamar.
- Membuka lapangan kerja baru.

b. *Weakness* (W) kekurangan:

- Akses jalan yang butuh diperbaiki.
- Lebih memilih camping ground.
- Membutuhkan modal yang sangat besar.

c. *Opportunity* (O) peluang:

- Belum adanya Hostel yang privacy dan dekat air terjun
- Banyaknya travellers dari manca negara ataupun warga lokal yang tertarik dengan keindahan alamnya.

d. *Threat* (T) ancaman:

- Perizinan dari warga sekitar dan pemerintah yang susah.
- Perjalanan yang cukup jauh dari perkotaan dan butuh diperbaiki.

1.5 Spesifikasi Produk/Jasa

Seperti yang kita tahu kebanyakan usaha akomodasi penginapan buka 24jam, walaupun jam waktu check-in dan check-out sudah ditentukan, tetap saja jika tamu ingin check-in malam, kami masih bisa menerima tamu tersebut, bukan hanya itu saja,

untuk room service juga beroperasi selama 24 jam, jadi tamu bisa memesan pelayanan kamar setiap waktunya.

Untuk tipe kamarnya sendiri, penulis memiliki 3 tipe kamar yaitu *Deluxe*, *Junior Suite Room*, dan *Suite Room*, untuk tipe kamar *Deluxe* untuk batas waktu jam check-in jam 14.00 sampai wbatas waktu check-out jam 12.00 dikemudian hari, tamu hanya bisa mendapatkan fasilitas wahana flying-fox, dan batas maksimal tamu yang menginap hanya 2 orang saja.

Untuk tipe kamar *Junior Suite Room*, batas maksimal tamu yang menginap itu 2 orang, tidak hanya wahana flying-fox saja yang bisa tamu dapatkan, tetapi juga fasilitas pick-up dan drop service ditempat yang sudah ditentukan penulis. Dan untuk tipe kamar *Suite Room*, batas maksimal tamu menginap bisa mencapai 4 orang, dan tentu saja untuk tipe kamar suite room, tamu mendapatkan fasilitas flying fox, pick up dan rop service, dan fasilitas tambahan seperti bonfire yang sudah disediakan penulis diarea kamar tamu tersebut.

Untuk jam operasional karyawan selama 8 jam, dan dibagi menjadi 3 shift, ada shift pagi dari jam 07.00-15.00, shift sore 15.00-23.00, dan shift malam 23.00-07.00, untuk pembagian shift tersebut, 40% karyawan dijam operasional pagi, 40% karyawan dijam operasional siang, dan 20% karyawan dijam operasional malam. Dan untuk sectionnya terbagi menjadi 4 section yaitu Front Office, Housekeeping, F&B Service dan Driver. Untuk driver tidak hanya melakukan pick-up dan drop service saja, tetapi juga penulis menyiapkan mobil buggy diperuntukan tamu yang tidak ingin bersusah payah jalan dari lobby menuju ke kamar.

1.6 Jenis badan Usaha

Jenis perusahaan tersebut dari lembaga usaha berbentuk Persekutuan komanditer atau bisa disebut *Commanditaire Vennootschap (CV)*, yang merupakan jenis entitas bisnis kemitraan yang belum memiliki badan hukum. Pendirian CV atau Asosiasi Komandan adalah menggunakan akta dan harus terdaftar.

1.7 Aspek Legalitas

Peran perizinan juga sangat penting untuk membuat suatu rancangan usaha, karena kita tidak bisa semena-mena membuka suatu usaha akomodasi penginapan tanpa mengikuti protokol peraturan, dan untuk perizinan membuka usaha akomodasi penginapan, kita hanya memiliki 3 tahap untuk mendapatkan izin dari pemerintah, yaitu permohonan pendaftaran, pemeriksaan berkas permohonan, dan penerbitan TDUP.

Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP) adalah dokumen resmi yang diberikan kepada Pengusaha Pariwisata untuk dapat menyelenggarakan usaha pariwisata. Setiap Pengusaha Pariwisata dalam menyelenggarakan usaha pariwisata wajib melakukan pendaftaran usaha pariwisata. Pengusaha Pariwisata dapat berbentuk perseorangan, badan usaha, badan usaha berbadan hukum. Perseorangan harus merupakan warga negara Indonesia. Sedangkan Badan usaha dan badan usaha berbadan hukum merupakan badan usaha yang berkedudukan di Indonesia.

Berikut penjelasan dari 3 tahap untuk mendapatkan izin membuka usaha akomodasi penginapan menurut (Permenpar 18/2016).

1. Permohonan Pendaftaran

Diajukan secara tertulis oleh Pengusaha Pariwisata disertai dengan dokumen persyaratan. **(Pasal 21 ayat (1) dan (2) Permenpar 18/2016**

Dokumen persyaratan meliputi:

- a. Usaha perseorangan:
 1. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP);
 2. Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP); dan
 3. Perizinan teknis pelaksanaan usaha pariwisata sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- b. Badan usaha atau badan usaha berbadan hukum:
 1. Akte pendirian badan usaha dan perubahannya (apabila terjadi perubahan);
 2. Fotokopi NPWP; dan
 3. Perizinan teknis pelaksanaan usaha pariwisata sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;

Pasal 21 ayat (3) Permenpar 18/2016

Selain dokumen persyaratan di atas, khusus untuk usaha penyediaan akomodasi, dilengkapi keterangan tertulis dari Pengusaha Pariwisata tentang perkiraan kapasitas penyediaan akomodasi yang dinyatakan dalam jumlah kamar serta tentang fasilitas yang tersedia. **Pasal 21 ayat (4) huruf e Permenpar 18/2016**

Namun, untuk usaha mikro dan kecil, dokumen persyaratannya meliputi:

- a. fotokopi KTP atau akte pendirian badan usaha dan perubahannya (apabila terjadi perubahan);
- b. fotokopi NPWP;
- c. Izin Mendirikan Bangunan (IMB) atau perjanjian penggunaan bangunan; dan
- d. Surat Pernyataan Pengelolaan Lingkungan (SPPL).

Pasal 22 ayat (1) Permenpar 18/2016

Pengajuan dokumen persyaratan disampaikan dalam bentuk salinan atau fotokopi yang telah dilegalisasi sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. **Pasal**

23 ayat (1) Permenpar 18/2016

Untuk pendaftaran usaha yang telah dilakukan secara dalam jaringan (*online*), pengajuan dokumen persyaratan dapat disampaikan dalam bentuk salinan digital.

Pasal 23 ayat (2) Permenpar 18/2016

2. Pemeriksaan Berkas Permohonan

Pelayanan Terpadu Satu Pintu (“PTSP”) melakukan pemeriksaan kelengkapan berkas permohonan pendaftaran usaha pariwisata. Apabila berdasarkan pemeriksaan ditemukan berkas permohonan belum memenuhi kelengkapan, PTSP memberitahukan secara tertulis kekurangan yang ditemukan kepada Pengusaha Pariwisata. **Pasal 25 ayat (1) dan (2) Permenpar 18/2016**

Pemeriksaan dan pemberitahuan kekurangan diselesaikan paling lambat dalam 2 (dua) hari kerja sejak permohonan pendaftaran usaha pariwisata diterima PTSP. **Pasal 25 ayat (1) dan (2) Permenpar 18/2016**

Apabila PTSP tidak memberitahukan secara tertulis kekurangan yang ditemukan dalam 2 (dua) hari kerja sejak permohonan pendaftaran usaha pariwisata diterima, permohonan pendaftaran usaha pariwisata dianggap lengkap. **Pasal 25 ayat (4) Permenpar 18/2016**

3. Penerbitan TDUP (Tanda Daftar Usaha Pariwisata)

PTSP menerbitkan TDUP untuk diserahkan kepada Pengusaha Pariwisata paling lambat dalam jangka waktu 1 (satu) hari kerja setelah permohonan pendaftaran usaha pariwisata dinyatakan atau dianggap lengkap. TDUP berlaku selama pengusaha pariwisata menyelenggarakan usaha pariwisata. **Pasal 26 ayat (1) dan (3) Permenpar 18/2016**

TDUP dapat diberikan kepada Pengusaha Pariwisata yang menyelenggarakan beberapa usaha pariwisata di dalam satu lokasi dan satu manajemen, yakni diberikan dalam satu dokumen TDUP. **Pasal 27 Permenpar 18/2016**

Tentu saja sebuah kewajiban dari calon usaha akomodasi penginapan untuk mengikuti tahap-tahap tersebut, dikarenakan jika kita tidak mengikuti akan diberikan sanksi jika pengusaha tidak mendaftarkan usaha pariwisata, sanksinya yaitu.

A. Teguran Tertulis

Setiap pengusaha pariwisata yang tidak melakukan pendaftaran usaha pariwisata dapat dikenai sanksi teguran tertulis pertama.

Apabila dalam jangka waktu 7(tujuh)hari kerja setelah diberikan teguran tertulis pertama, pengusaha pariwisata tidak memenuhi teguran pertama maka dikenai sanksi teguran tertulis kedua

Apabila dalam jangka waktu 5(lima hari kerja setelah diberikan teguran tertulis kedua, pengusaha pariwisata tidak memenuhi teguran kedua maka dapat dikenai sanksi teguran tertulis ketiga

B. Pembatasan Kegiatan Usaha

Setiap pengusaha pariwisata yang tidak mematuhi sanksi teguran tertulis dalam jangka waktu 3 (tiga) hari kerja setelah diberikan teguran tertulis ketiga, dikenakan sanksi pembatasan kegiatan usaha.

Sanksi pembatasan kegiatan usaha diberikan juga kepada pengusaha pariwisata yang tidak menyelenggarakan kegiatan usaha secara terus menerus untuk jangka waktu 6 (enam) bulan atau lebih.

