

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Menurut (Suryanto,2015) suatu teknologi dibuat agar mempermudah kegiatan menjadi tepat dan cepat. Kemajuan teknologi yang terus berkembang menciptakan kegiatan yang tidak bisa dihindari dari teknologi secara langsung maupun tidak langsung. Di era globalisasi ini menuntut penyampaian informasi menjadi bagian penting saat berkomunikasi terbukti dengan pesatnya perkembangan alat komunikasi telepon selular. Awalnya telepon selular fiturnya cukup terbatas, yaitu hanya dapat melakukan panggilan dan pengiriman pesan singkat saja, karena terbatasnya fitur tersebut terciptalah sebuah perangkat yang disebut telepon pintar (*smartphone*).

Saat ini jumlah pengguna telepon pintar di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan. Organisasi peneliti pemasaran digital Emarketer memperhitungkan ditahun 2018 angka konsumen pengguna telepon pintar di Indonesia terhitung melampaui 100 juta orang. Berdasarkan data penelitian tersebut, Indonesia sebagai negara konsumen *smartphone* terbanyak keempat di belahan dunia setelah Cina, India, dan Amerika dimasa depan. Penggunaan telepon pintar saat ini sangat kuat kaitannya dengan aplikasi-aplikasi di dalamnya. Menurut (Pramana,2010) Aplikasi adalah suatu perangkat lunak yang diciptakan bertujuan untuk memudahkan aktivitas manusia.

Pada saat ini masyarakat melakukan pembelian kebutuhan sehari-hari secara *online*, dimulai dari kebutuhan sehari-hari sampai keperluan akomodasi saat berpergian. Pemesanan akomodasi biasanya dilakukan melalui telepon atau datang langsung untuk memesan akomodasi. Terbiasanya masyarakat dengan kemudahan yang diberikan oleh aplikasi yang berada di dalam telepon pintarnya mendorong banyak pengusaha untuk menyediakan kemudahan dalam pemesanan akomodasi secara daring, dengan demikian masyarakat dapat memesan akomodasinya tanpa dan melihat akomodasinya secara virtual pada aplikasi Jomlah! Tanpa harus datang kelokasi penginapan.

Aplikasi pemesanan akomodasi sejauh ini cukup banyak yang lahir dari tahun ke tahun, namun aplikasi yang tersedia sekarang cenderung memiliki kinerja yang sama dimana pemilik akomodasi mengajukan untuk bergabung, melakukan persetujuan kerja sama, lalu pihak aplikasi akan mengunggah dan menetapkan harga. Pada umumnya harga akomodasi saat memesan langsung kepada pihak hotel berbeda dengan yang tertera di internet, tidak hanya itu pemilik akomodasi juga merasa profit yang didapat menjadi lebih sedikit dikarenakan perjanjian persentase penjualan yang disepakati pihak aplikasi dan pemilik akomodasi cenderung mahal. Pemilik akomodasi juga tidak bisa memperbarui promosi yang sedang berlangsung dari perusahaannya secara langsung, pemilik akomodasi harus melalui beberapa tahap yang memakan waktu.

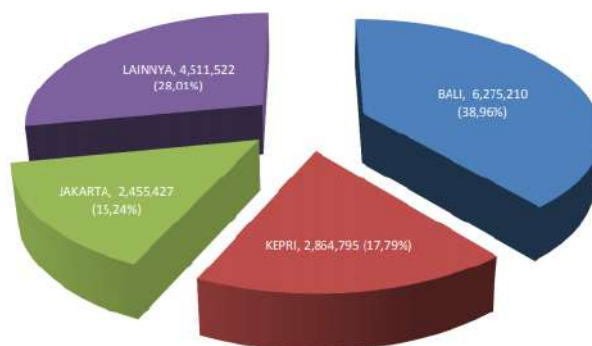
Kepulauan Riau adalah satu dari 33 provinsi yang ada di Indonesia. Kepulauan Riau biasa disingkat dengan Kepri ini memiliki kira-kira 2400 pulau

besar dan hampir 30% belum memiliki nama. Pulau-pulau di Kepri memiliki pantai-pantai yang indah dan belum banyak terjamah campur tangan manusia. Pantai-pantai yang masih sangat asri inilah yang sangat menarik perhatian wisatawan untuk berwisata ke Kepulauan Riau. Namun sayangnya wisatawan sering mengeluhkan bahwa akomodasi di Kepri sangat mahal dan tidak banyak pilihannya.

Berangkat dari beberapa masalah di atas, peneliti memiliki rancangan usaha yaitu pembuatan aplikasi pemesanan akomodasi di Kepulauan Riau, dengan tujuan memudahkan wisatawan yang akan berkunjung ke Kepulauan Riau dan membantu mempromosikan akomodasi di Kepri. Sebuah aplikasi yang menjangkau dari hotel berbintang tiga ke bawah yang berada di Kepulauan Riau. Berikut data beberapa data pendukung :

Gambar 1. 1 Jumlah Kunjungan Wisman

**3 BESAR KUNJUNGAN WISMAN DI INDONESIA
PERIODE JANUARI – DESEMBER 2019**



NO.	PROVINSI	JAN-DES 2019	PERSENTASE
1	BALI	6,275,210	38.96%
2	KEPRI	2,864,795	17.79%
3	JAKARTA	2,455,427	15.24%
4	LAINNYA	4,511,522	28.01%
TOTAL		16,106,954	100%

Sumber: BPS Indonesia, BSP Kepri, BPS Bali dan BPS Jakarta

Gambar 1. 2 Rata-rata menginap Tamu Di Kepri tahun 2019

RATA-RATA LAMA MENGINAP TAMU ASING DAN INDONESIA DI PROVINSI KEPULAUAN RIAU TAHUN 2019							
No	Klasifikasi Bintang	Rata-Rata lama Menginap Tamu (hari)					
		Asing		Indonesia		Total	
		Nov-19	Dec-19	Nov-19	Dec-19	Nov-19	Dec-19
1.	Bintang 1	2,57	1,39	1,82	1,54	2,50	1,50
2.	Bintang 2	1,24	1,43	1,45	1,48	1,39	1,47
3.	Bintang 3	1,62	1,55	1,80	1,48	1,73	1,51
4.	Bintang 4	2,13	1,95	2,07	1,76	2,10	1,87
5.	Bintang 5	2,15	2,31	2,17	2,34	2,15	2,31
Seluruh Bintang		1,97	1,89	1,86	1,61	1,92	1,76

B. Gambaran Umum Bisnis

Gambaran umum bisnis merupakan informasi awam yang menggambarkan secara singkat mengenai usaha yang dijalankan oleh pengusaha dengan tujuan mendapatkan keuntungan dari penjualan produknya :

1. Deskripsi Bisnis

Deskripsi bisnis merupakan gambaran atau penjelasan sebuah usaha berbentuk informasi mengenai produk dan jasa yang disediakan. Pada era milenial ini, pembaruan ide dalam suatu produk sangat dibutuhkan, mengikuti era milenial yang mengikuti perkembangan industry 4.0 dimana mengemas produk atau jasa dalam bentuk aplikasi maka bisnis yang akan penulis buat ialah sebuah aplikasi pemesanan akomodasi yang berada di Kepulauan Riau dengan nama **“Jomlah!”** dalam konsep bisnis ini, penulis memberikan kemudahan promosi kepada pemilik usaha akomodasi di Kepulauan Riau dan memberikan informasi terbaru bagi calon wisatawan.

Pada aplikasi pemesanan akomodasi ini penulis menyediakan wadah bagi pengusaha berupa “toko”-nya sendiri sehingga penyedia akomodasi dapat memperbarui produk yang disediakan secara langsung, dimana sesaat diunggah pelanggan langsung dapat melihat produknya. Aplikasi pemesanan ini diciptakan untuk memenuhi calon wisatawan yang akan berwisata atau yang ingin menginap di Kepulauan Riau, pelanggan dapat langsung memilih akomodasi yang sesuai dengan keinginan dan harga yang pelanggan inginkan.

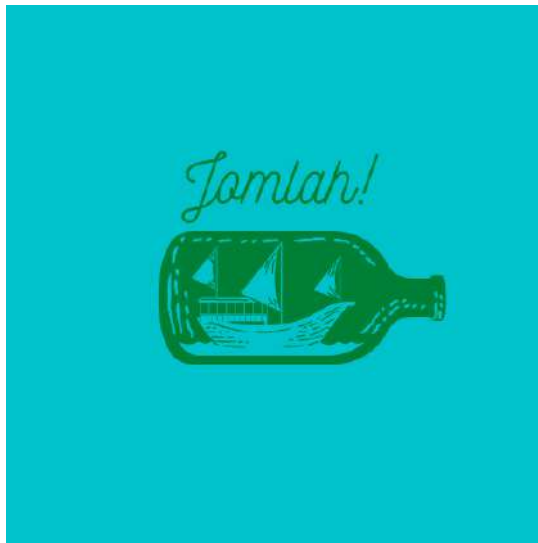
Kelebihan lain dari aplikasi ini ialah pelanggan dapat melihat jenis akomodasi dari hotel berbintang hingga penginapan biasa. Aplikasi ini menyediakan gambar produk yang disediakan penyedia akomodasi sehingga pelanggan dapat melihat referensi dan informasi sebelum melakukan perjalanan, aplikasi ini juga menyediakan layanan ulasan sehingga dapat menjadi referensi bagi calon wisatawan. Bisnis ini didukung oleh pemerintah setempat sehingga dapat meyakinkan calon mitra dan pelanggan.

2. Deskripsi Logo dan Nama

Deskripsi Logo dan Nama merupakan gambaran suatu perusahaan dalam bentuk nama dan visual dari logo tersebut. Berikut saya lampirkan logo dari perusahaan saya yang bernama Jomlah:

a. Logo

Gambar 1. 3 Logo Jomlah!



i. Warna

Warna Latar Biru

Peneliti memberi warna Biru untuk melambangkan laut karena Kepulauan Riau dikelilingi Laut seperti Samudera Hindia, Laut China Selatan juga Selat Malaka. **Biru** juga diyakini bisa menimbulkan keahlian berkomunikasi, ungkapan seni serta sebagai tanda kekuatan. Beralandaskan dengan sudut pandang ilmu psikologi warna **biru** tua dapat menimbulkan ide yang jernih juga **biru muda** dapat memberikan fokus dan ketenangan.

Warna hijau

Warna Hijau pada logo melambangkan daerah kepulauan yang dikelilingi laut pada Kepulauan Riau. Warna hijau melambangkan atau merepresentasi warna alam yang sarat akan

suatu harmoni keseimbangan, kesegaran, hingga efek kedamaian bagi pelanggan atau calon wisatawan. Warna hijau juga mampu memberi kesegaran dan ketenangan kepada seseorang yang sedang dalam tekanan.

ii. *Icon* Botol dan Kapal Laut

Icon botol dalam logo peneliti ambil dari kisah zaman dahulu ketika masyarakat pesisir pantai yang memiliki harapan dan pesan, masyarakat pesisir biasanya meniliskan pesanya kedalam botol dan melemparnya ke lautan luas, dengan analogi tersebut diharapkan Jomlah! menjadi wadah dan harapan baru bagi para pengusaha akomodasi untuk memasarkan fasilitas yang dimiliki. Sedangkan **Kapal Laut** dalam botol menggambarkan mitra usaha yang dilindungi Jomlah! dianalogikan mitra usaha akan mencapai tujuannya bersama-sama.

b. Nama

- i. Peneliti memberi nama Jomlah! Yang disadur dari bahasa melayu yang berarti seruan atau ajakan seperti kata Ayo atau Yuk.
- ii. Bahasa Melayu diambil peneliti dikarenakan perpaduan bahasa yang digunakan masyarakat Kepulauan Riau sehari-hari yakni Melayu dan Indonesia.
- iii. Penggunaan Jomlah! juga ditujukan bagi Wisatawan mancanegara khususnya Negara Malaysia karena Kata Jomlah juga digunakan warga Malaysia dalam sehari-hari.

- iv. Kata Jomlah! merupakan kata baru dan menarik perhatian saat diucapkan.

3. Identitas Bisnis

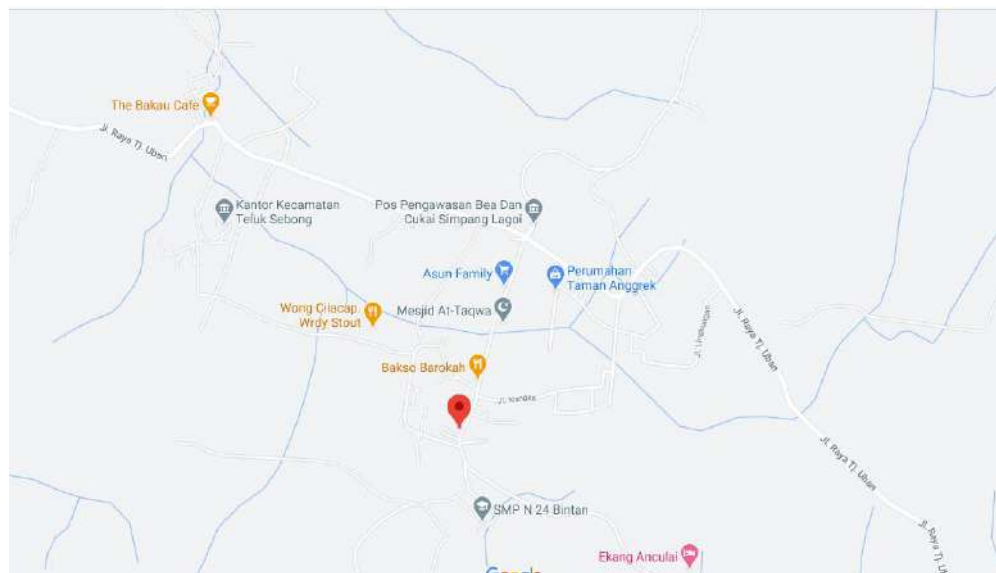
Identitas Bisnis adalah sebuah perwujudan media *visual* dan fisik yang menunjukkan jati diri suatu perusahaan sehingga dapat membedakan perusahaan yang satu dengan yang lainnya. Dalam perwujudan *visual*-nya Jomlah! Sebagai aplikasi fitur dalam smartphone sebagai penyedia jasa dan layanan bagi para pengusaha penyedia akomodasi dan calon wisatawan dalam memenuhi kebutuhan selama berdestinasi di Kepulauan Riau. Dengan fitur yang berbeda dan ikonik diharapkan menjadi aplikasi terperaya dalam identitas bisnis startup.

Untuk Jomlah! sendiri peneliti berlokasi di Pulau Bintan tepatnya di Jalan Hang Tuah, Ekang Anculai, Tlk. Sebong, Kabupaten Bintan, Kepulauan Riau 29151. Penulis memilih lokasi ini dikarenakan lokasi ini berada di dekat destinasi pariwisata di Pulau Bintan, sebagai nilai tambah Ibu Kota Provinsi Kepulauan Riau juga berada di Pulau Bintan. Lokasi ini dipilih karena berlokasi di Pinggir jalan besar yang menghubungkan kabupaten Bintan Kota Tanjung Pinang.

Lokasi yang akan dijadikan kantor ini juga merupakan ruko milik teman penulis yang memiliki usaha travel, sehingga bias menjadi partner bisnis dalam mempromosikan aplikasi penulis. Kantor ini juga berada di tempat yang sangat strategis dan sangat mudah di capai dengan petunjuk *google maps*. Dengan demikian pelanggan masyarakat dan partner bisnis

dengan mudah menemukan kantor Jomlah!. Untuk pelanggan atau partner bisnis yang ingin melakukan pertemuan secara tatap muka dapat langsung datang ke lokasi tersebut dan dapat melalui daring dari aplikasi Jomlah! secara langsung.

Gambar 1. 4 Peta lokasi kantor Jomlah!



C. Visi dan Misi

Menciptakan suatu usaha khususnya dalam bidang pelayanan jasa, perusahaan harus memiliki tujuan dan target sebagai pedoman dan patokan sebagai arah target yang terangkum dalam Visi dan Misi.

a. Visi

Visi merupakan bayangan atau gambaran perencanaan tentang masa depan suatu perusahaan lembaga maupun organisasi. Visi bisa diartikan sebagai deskripsi seperti apa perusahaan tersebut dalam kurun waktu yang sudah di

tentukan. Menurut (Wibisono,2006) visi merupakan rangkaian kalimat yang menyatakan cita-cita masa depan sebuah perusahaan.

Visi menjadi bagian penting dari sebuah perusahaan, sebagai pedoman, maka Visi Jomlah adalah :

“Menjadi Aplikasi telepon pintar terbaik dalam pemesanan akomodasi Di Kepulauan Riau”

b. Misi

Berangkat dari visi di atas, Jomlah! pun memiliki beberapa misi Untuk mewujudkan visi Jomlah! Misi komlah merupakan pondasi dan tahap demi mewujudkan visi Jomlah!. Menurut (Locke,2012) misi adalah tahapan kegiatan agar mencapai tujuan organisasi. Sebagai Pondasi untuk mencapai visinya, berikut beberapa Misi yang di miliki Jomlah!;

- i. Memberikan kemudahan keamanan dan kenyamanan bagi setaip pelanggan dan rekan bisnis.
- ii. Menjalin dan meningkatkan kualitas pelayanan dengan semua rekan usaha.
- iii. Menambahkan fitur selain pemesanan akomodasi yang dapat mendukung kepuasan perjalanan wisatawan yangbakan berwisata ke Kepulauan Riau.
- iv. Menarik wisatawan untuk melakukan perjalanan wisata ke Kepulauan Riau sesuai dengan program Pemerintah Daerah dalam Visits Wonderful Indonesia.

D. SWOT Analysis

1. Strengths

- a. Dengan system pemesanan yang berbeda dari OTA biasanya, pemilik akomodasi dapat memasarkan dan mempromosikan produk terbarunya secara langsung di “toko”-nya.
- b. Pelanggan dapat menyesuaikan akomodasi sesuai seleranya.
- c. Mampu diopersikan disetiap waktu dan tempat hanya dengan terhubung dalam jaringan internet.
- d. Aplikasi yang memenuhi kebutuhan zaman 4.0 dan generasi milenial.
- e. Pemerintah mendukung pembuatan aplikasi Jomlah!

2. Weaknesses

- a. Aplikasi yang baru belum di kenal masyarakat.
- b. Pembuatan aplikasi menggunakan pihak ketiga, sehingga perbaikan hanya dapat dilakukan tenaga ahli.
- c. Masyarakat yang belum teredukasi tentang aplikasi Jomlah!.
- d. Internet yang belum menjangkau seluruh daerah Kepulauan Riau

3. Opportunities

- a. Belum ada aplikasi sejenis untuk pemesanan akomodasi di Kepulauan Riau, yang memberikan fitur layanan seperti yang disediakan Jomlah! khususnya pada hal pebaharuan informasi akomodasi.
- b. Generasi milenial yang suka *window shopping*, berawal dari lihat-lihat dan berakhir dengan pemesanan.

4. *Threats*

- a. Pesaing dengan usaha sejenis yang sudah lebih dulu hadir dan di kenal masyarakat.
- b. Pemilik akomodasi belum mempercayai penginapannya untuk dipromosikan.

E. *Spesifikasi Produk*

Jomlah! Merupakan perusahaan yang menyediakan layanan pemesanan akomodasi secara daring untuk daerah Kepulauan Riau berbentuk aplikasi. Jomlah! memiliki keunggulan yang belum dimiliki oleh aplikasi pemesanan akomodasi lainnya, yaitu penyedia jasa akomodasi dapat langsung berkomunikasi dengan pelanggannya, tidak hanya berkomunikasi secara langsung kepada pelanggannya, aplikasi Jomlah! akan menjadi aplikasi pemesanan akomodasi pertama yang khusus menjual akomodasi di Kepulauan Riau.

Jasa daring yang disediakan seperti bisnis *online shop* berbasis *platform marketplace*, dimana Jomlah! menjadi wadah untuk penyedia produk dan pelanggan bertransaksi. Pemilik akomodasi dapat langsung menggunakan aplikasi ini sebagai tempat promosi setelah melakukan pendaftaran, tidak hanya memberi kemudahan kepada pemilik usaha akomodasi, Jomlah! juga memberi kemudahan dan informasi kepada calon wisatawan yang akan berkunjung ke Kepulauan Riau setelah melakukan pendaftaran.

Aplikasi Jomlah! sangat mudah didapatkan hanya dengan mengunduh aplikasi di *Google Playstore* bsgi pengguna Android dan *Appstore* bagi pengguna IOS. Berikut spesifikasi dalam aplikasi Jomlah! :

1. Android *ice cream sandwich* (Android 4.0)
2. IOS Support
3. Ukuran aplikasi maksimal 60 hingga 80 mb tergantung jumlah mitra hotel.
4. Versi awal aplikasi 1.0
5. Terhubung dengan wifi atau data seluler
6. Memiliki sistem navigasi
7. Variasi harga dan fasilitas yang bisa diakses dengan mudah sesuai lokasi hotel yang diinginkan
8. Persaingan sehat bagi sesama penyedia jasa penginapan
9. *Real time* bagi calon wisatawan dan hotel

F. Badan Usaha

Dalam pelaksanaannya bisnis berbentuk aplikasi Jomlah! tentunya membutuhkan suatu jenis atau badan usaha. Penulis memilih perusahaan dengan kerjasama atau *Comanditaire Venootschap (CV)*. Aplikasi Jomlah! digolongkan sebagai penyedia jasa pemesanan akomodasi secara daring dalam bentuk *starup*. Menurut (Wijayanta & Widyaningsih,2007) Persekutuan Komanditer merupakan suatu kelompok orang yang menjalankan sebuah usaha Bersama, terdiri dari satu atau lebih kelompok aktif.

Perseroan Komanditer atau CV merupakan sebuah perjanjian kerjasama untuk mengelolah perusahaan dan bertanggung jawab atas pendapatan (Wijatno,2009) Sedangkan bisnis *starup* ialah sebuah bisnis baru dengan gagasan yang dilahirkan oleh pendirinya terfokus pada pertumbuhan yang tinggi akan mampu memimpin pasar (Kidder,2012). Bisnis *starup* cenderung melibatkan

tenologi, namun pengertian yang sebenarnya ialah sebuah perusahaan kecil yang berfokus pada penyelesaian masalah teknis yang rumit.

G. Aspek Legalitas

c. Menentukan Sekutu Aktif dan Sekutu Pasif

Berdasarkan Pasal 19 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) di dalam Persekutuan komanditer setidaknya terdiri lebih dari satu orang pendiri yang bertindak sebagai pendiri aktif (Komplementer) dan Sebagai pendiri pasif (Komanditer). peneliti akan berperan sebagai sekutu Aktif yang bertanggung jawab atas berlangsungnya Aktivitas perusahaan dan menjalankan seluruh kebijakan yang ada pada perusahaan, Membuat Akta dan pendirian *Comanditaire Venootschap* Akta ini dapat dibuat jika Sekutu Aktif dan pasif telah memberikan Nama lengkap, Tempat Tinggal, Pekerjaan masing masing, Maksud dan tujuan didirikannya perusahaan, mulai berlakunya dan juga pembentukan arus uang (kas) dalam perusahaan kepada notaris.

d. Membuat Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP)

Surat Keterangan Domisili Perusahaan merupakan data sebagai bukti keterangan alamat perusahaan. Surat ini boleh diajukan ke kelurahan setempat dengan mengisi formulir pengajuan SKDP di kelurahan tempat bisnis dijalankan, dengan melampirkan surat Legalitas perusahaan dan Fotokopi bukti kontrak/ sewa usaha. Surat Keterangan Domisili Perusahaan merupakan salah satu Aspek penting di dalam pembuatan CV karena surat ini digunakan untuk membuat Surat izin usaha, Tanda Daftar Perusahaan dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

e. Membuat Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Registrasi permohonan wajib pajak perusahaan dapat usulkan peneliti kepada Kantor Pelayanan Pajak (KPP) yang berdasarkan surat keterangan domisili tempat usaha.

f. Melakukan Pendaftaran ke Pengadilan Negeri

Menurut Pasal 23 KUHD Para persero firma diharuskan untuk registrasi akta perusahaan dalam register yang tertera pada pengadilan negeri daerah hukum dimana lokasi perseroan itu. Setelah mendapatkan akta-akta otentik dari notaris selanjutnya kita dapat mendaftarkan Pendirian Badan usaha CV ke pengadilan negeri yang berwenang.

g. Berikut syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam pembangunan system elektronik (Pasal 73 PerKominfo No 7 Tahun 2018). Melampirkan dokumen sebagai berikut :

a) Nama,

b) Nomor Induk Kependudukan (NIK)

c) Alamat surel dan nomor telepon pemilik system elektronik

d) NPWP

e) Deskripsi secara umum pelaksanaan system elektronik;

f) Lisensi keselamatan data berdasarkan standart ISO:27001 tentang sistem manajemen keamanan informasi yang diakui Lembaga Akreditasi, setidaknya memiliki data komitmen keamanan setidaknya 1 tahun jika belum memiliki lisensi.

h. Ketentuan Mengenai Perlindungan Konsumen PP 80/2019 tidak hanya mengatur terkait para pelaku usaha dalam PMSE, namun juga mengatur mengenai perlindungan konsumen. Adapun prosedur perlindungan konsumen yang diatur dalam PP 80/2019 adalah sebagai berikut: Konsumen dapat melaporkan kerugian yang di dapat kepada menteri, pemilik usaha yang dilapokan oleh konsumen yang mengalami kerugian diwajibkan menyelesaikan laporannya, jika tidak maka akan masuk pengawasan dalam urutan oleh menteri.

Urutan prioritas tersebut dapat dilihat oleh siapapun sehingga Pelaku Usaha akan kehilangan kepercayaan dari masyarakat. Selain itu sebagai wujud perlindungan konsumen, Pengusaha diwajibkan memberikan jasa kritik dan saran bagi konsumen. Di mana jasa tersebut setidaknya memuat: Nama dan alamat surel konsumen yang melakukan pengaduan; rangkaian urutan pengaduan konsumen; tindakan lanjutan; tenaga yang berpengalaman dalam penyelesaian pengaduan; dan waktu penyelesaian pengaduan.

i. Perlindungan Terhadap Data Pribadi PP 80/2019 data pribadi merupakan hak milik pribadi bagi perseorangan maupun pengusaha yang bersangkutan.

Pengusaha yang memperoleh informasi pribadi konsumen, harus menjaga kerahasiaan dalam penyimpanan dan menguasainya dengan ketentuan aturan yang ada. Proteksi informasi pribadi setidaknya menggenapi beberapa aspek sebagai berikut:

- a. Informasi pribadi patut didapatkan untuk satu tujuan atau lebih yang digambarkan secara jelas dan hanya digunakan hanya untuk tujuan tersebut.
- b. Informasi pribadi yang didapat harus tepat dengan tujuan penggunaan;
- c. Informasi Pribadi harus akurat dan terbaru, memberikan keleluasaan pemilik data memperbaruinya.
- d. Tidak menguasai informasi pribadi melebihi ketentuan waktu yang berlaku.
- e. Pemilik data memproses datanya secara personal.
- f. Pelaku yang bertugas sebagai penyimpan informasi pribadi setidaknya memiliki system keamanan yang dapat mencegah kebocora informasi ata ada pihak lain yang memanfaatkan informasi pribadi untuk kepentingan li luar tujuan utama.