

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hospitality Talent Agency adalah suatu jenis usaha berbentuk agensi yang bergerak di bidang hospitality, kemudian penulis meningkatnya menjadi **HosTal Agency** sebagai nama dari bisnis yang akan dibuat ini. Lebih spesifiknya lagi agensi ini memegang peran sebagai penyalur jasa pegawai casual/pegawai paruh waktu di bidang hospitality seperti waiter, housekeeper, front liner dan lain-lain untuk dipekerjakan di hospitality industry seperti hotel, restoran, event organizer dan lain-lain. Dijelaskan oleh **Anthony (2005:269)** bahwa teori agensi “merupakan teori yang mendasari hubungan antara principal dan agent dengan asumsi bahwa setiap individu termotivasi atas kepentingannya masing-masing, sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara keduanya. Principal yang dimaksud disini adalah shareholder, dimana principal ini memperkerjakan individu lain sebagai agent manajer untuk melakukan suatu jasa tertentu dan mendelegasikan kewenangan pengambilan keputusan kepada agen tersebut.” Menurut teori diatas maka agensi ini akan berperan untuk menunjuk pegawai untuk mengerjakan tugas dari principal yaitu hotel, restoran atau event organizer sesuai dengan kesepakatan.

penulis beranggapan bisnis ini sangatlah penting karena akan berperan sebagai perantara antara perusahaan dengan calon pegawai, mengingat tidak mudahnya

sebuah perusahaan untuk mendapatkan jasa pegawai casual dengan sifat mendadak terlebih kriteria pegawai yang dibutuhkan haruslah memenuhi standar dari perusahaan tersebut agar operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Begitupun sebaliknya, banyak orang yang berminat untuk menjadi pegawai casual namun kesulitan untuk mendapatkan informasi dan link perusahaan yang membutuhkan pegawai casual. Oleh karena itu penulis termotivasi untuk membuat bisnis ini agar dapat memudahkan kedua belah pihak tersebut untuk bisa saling terhubung. Melalui agensi ini calon pegawai casual akan distandarisasikan terlebih dahulu karena agensi akan menyediakan pegawai casual dengan cepat dan jumlah yang banyak, tidak hanya itu, agensi ini pun akan menyediakan pegawai casual dengan standard dan kualitas terbaik yaitu pegawai casual dengan grooming yang rapid an good looking, beratittude layaknya pelaku hospitality, menguasai dasar-dasar hospitality dan terampil dalam bidang yang dikerjakannya. Sehingga pihak perusahaan tidak usah repot lagi mencari-cari pegawai casual dan tidak perlu membuang banyak waktu untuk mendapat jasa pegawai casual dengan kualitas yang baik. Nantinya pihak perusahaan dapat langsung menghubungi pihak agensi untuk mendapatkan jasa pegawai casual sesuai kriteria yang diperlukan. Adapun hubungan antara bisnis **HosTal Agency** untuk pariwisata, meskipun tidak berhubungan secara langsung namun bisnis ini akan berdampak terhadap dunia pariwisata. Dimana pariwisata tidaklah hanya mengenai suatu objek namun juga didalamnya ada unsur pelayanan jasa. Dengan adanya **HosTal Agency** ini yang menyediakan sumber daya manusia dengan standarisasi yang baik maka pelayanan di tempat pariwisata dan

sekitarnya pun akan merata dan berstandarisasi karena pegawai casual yang disediakan oleh agensi ini ditujukan untuk bekerja di tempat pariwisata dan akomodasi pariwisata. Dengan pelayanan terbaik maka akan memberi kepuasan terhadap konsumen pariwisata yang akan berdampak pada meningkatnya kunjungan pariwisata di daerah tersebut dan akan menjadi acuan dunia pariwisata.

B. Gambaran Umum Usaha Sejenis

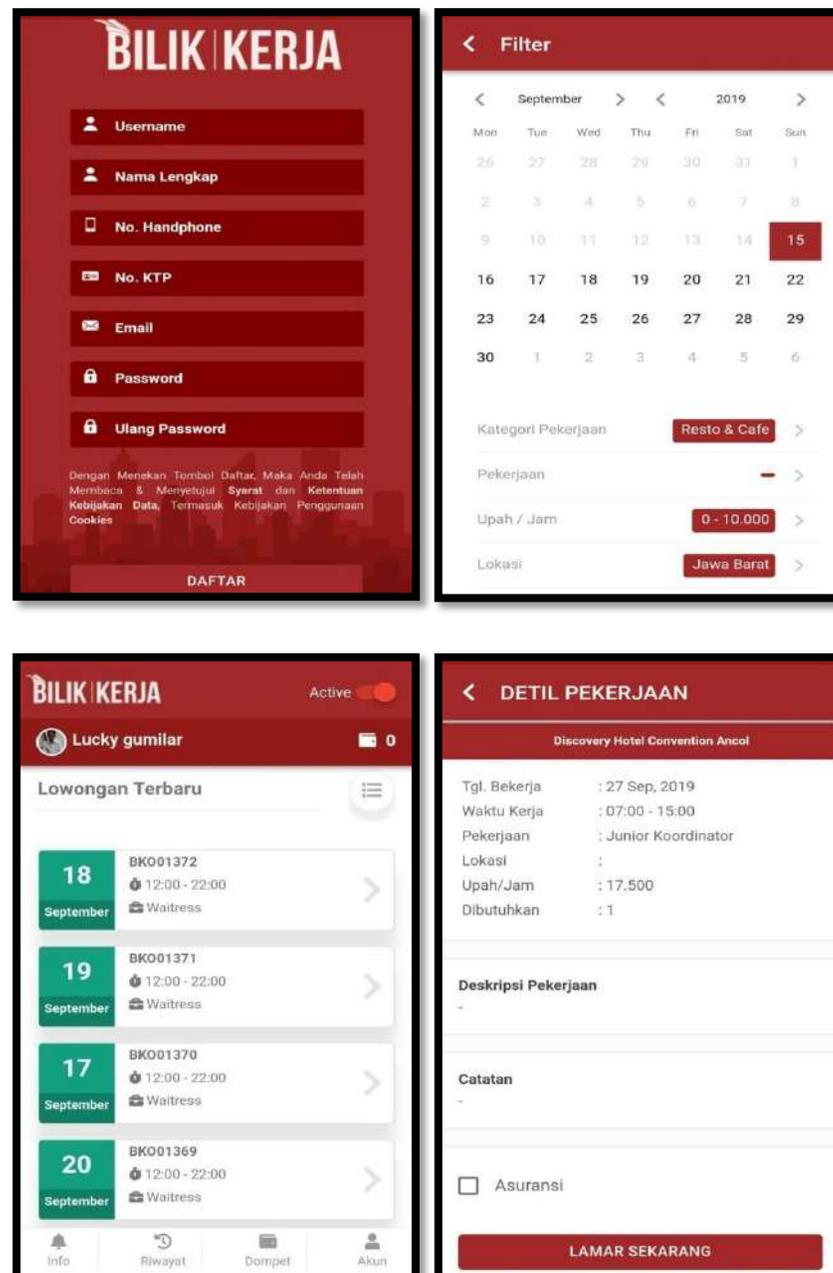
Adapun usaha sejenis **HosTal Agency** yang sudah lebih dahulu merintis dan berkembang yaitu :

1. **Bilik Kerja** merupakan usaha berbasis aplikasi yang berperan sebagai penyedia informasi lowongan kerja paruh waktu. Aplikasi ini bersifat general tidak seperti **HosTal Agency** yang spesifik bergerak dibidang hospitality. Aplikasi ini ditujukan untuk semua kalangan masyarakat, yang berarti siapapun dapat mengakses aplikasi ini melalui smartphone tanpa ada persyaratan usia maupun latar pendidikan yang dimiliki. Dalam aplikasinya *Bilik Kerja* akan menyediakan informasi lowongan pekerjaan pada halaman utamanya. Kemudian calon pekerja paruh waktu tinggal memilih pekerjaan sesuai keahliannya setelah melakukan registrasi pendaftaran. Adapun filter pencarian untuk memudahkan member pencari kerja untuk menyesuaikan tanggal dan spesifikasi lainnya. Secara garis besar *Bilik Kerja* hanya berperan sebagai wadah untuk terkoneksi antara sebuah usaha dengan calon pekerja paruh waktu.

Berikut adalah gambar dari isi aplikasi **Bilik Kerja** :

Gambar 1.1

Tampilan Aplikasi Bilik Kerja



Sumber : play store, 2019.

2. **Sribulancer** merupakan suatu perusahaan berbasis website yang menyediakan media untuk para pencari tenaga kerja dan para pencari pekerjaan yang khususnya bersifat paruh waktu. Pada website ini menyediakan media untuk melakukan periklanan mengenai perekrutan tenaga kerja paruh waktu juga sebaliknya siapapun yang membutuhkan pekerjaan paruh waktu dapat menjajakan diri dalam website ini ataupun bisa melakukan pencarian secara langsung pada halaman utama website. Cara mengaksesnya adalah dengan melakukan pendaftaran sebagai pencari tenaga kerja atau pencari pekerjaan kemudian nantinya akan dipilhkan oleh pihak sribulancer sesuai preference-nya atau bisa melakukan interaksi secara langsung antara dua belah pihak yang bersangkutan. Sribulancer tidak membatasi jenis pekerjaan maupun standarisasi para calon tenaga kerjanya. Mengenai sistem pembayarannya untuk pencari tenaga kerja diharuskan melakukan pembayaran terlebih dahulu kepada pihak sribulancer melalui website dan tidak melakukan pembayaran secara langsung kepada tenaga kerja untuk menjamin transaksi dilakukan secara aman. Pihak sribulancer akan menahan terlebih dahulu pembayaran yang sudah masuk dari pihak pencari tenaga kerja dan akan dibayarkan kepada pihak pencari kerja bila pekerjaan yang diberikan telah terselesaikan.

C. Analisis Peluang dan Hambatan

Saat menyusun perancangan bisnis, analisis perlu dilakukan sebagai panduan dan bandingan seberapa besar peluang yang dimiliki untuk membangun suatu bisnis. Analisis dilakukan terhadap perusahaan yang dianggap sebagai pesaing dengan pangsa pasar yang sama untuk menentukan target perusahaan dengan meminimalkan resiko dan kelemahan. Dalam bidang usaha ini sebelumnya sudah terlebih dahulu berjalan usaha sejenis dengan usaha ini namun ditemukan beberapa kekurangan pada bisnis tersebut, dengan demikian penulis menjadikan hal tersebut sebagai acuan untuk membangun usaha ini. Untuk menentukan strategi suatu bisnis tentunya dibutuhkan analisa yang akurat. **KOTLER & ARMSTRONG (2008:64)** menerangkan bahwa analisis “SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (strength), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats), suatu perusahaan. Analisis ini diperlukan untuk menentukan beberapa strategi yang ada di perusahaan. Salah satunya yang kita bahas adalah strategi promosi dan penempatan produk.” mengacu pada teori diatas penulis melakukan analisa dan mengurutkannya menjadi TOWS yaitu diawali dengan threat dimana penulis melihat terlebih dahulu bagaimana tantangan dari usaha ini, kemudian opportunity untuk melihat seperti apa peluangnya, disusul oleh weakness yaitu kelemahan yang harus diantisipasi, terakhir strength barulah kita gali kekuatan/kelebihan dari bisnis ini.

Berikut analisa TOWS dari usaha **HosTal Agency** :

Tabel 1.1

Analisis T.O.W.S HosTal Agency

	THREATS	OPPORTUNITY	WEAKNESS	STRENGTHS
KEY PARTNERS	Regenerasi SDM setiap tahunnya	Memiliki dasar-dasar hospitality	Belum memiliki pengalaman bekerja	Sudah memenuhi standarisasi dan sudah kompeten
KEY ACTIVITIES	S.O.P customer yang berbeda-beda (hotel, restoran)	Merupakan bidang yang memerlukan banyak SDM	Setiap talent hanya fokus pada satu bidang saja	Talent dengan bakat sesuai dengan job descriptionnya
KEY RESOURCES	Membuat pegawai dapat handle lebih dari satu job description	Fokus untuk meningkatkan performa pegawai	Tidak adanya quality control	Hanya membutuhkan SDM yang sedikit
VALUE PROPOTITION	Mengimplementasikan standarisasi agensi kepada customer	Belum adanya usaha yang bergerak di bidang ini secara spesifik	Bukan menjadi prioritas untuk customer menengah ke bawah	Talent yang berstandarisasi (well groomed, good looking)
CUSTOMER RELATIONSHIPS	Tidak mudah untuk mendapatkan preference customer	Terbukanya media untuk berkomunikasi dengan customer	Tidak adanya kerja sama yang jelas dengan customer	Follow-up disetiap order untuk service yang lebih baik saat order selanjutnya
CUSTOMER SEGMENTS	Menjaring semua klaster customer	Hospitality industry yang sedang berkembang	Hanya ramai pada saat high season	Customer yang bersifat berkesinambungan
CHANNELS	Mengenalkan produk pada calon customer baru	Bisa diterapkan pada semua jenis customer segmen	Belum memiliki sistem yang canggih	Mudah diakses customer
COST STRUCTURE	Forecast yang susah diprediksi	Biaya operasional yang masih bisa ditekan	Biaya yang akan naik disetiap tahunnya	Modal yang diperlukan sedikit
REVENUE STREAMS	Biaya yang ditawarkan bisa menjaring semua level customer	Biaya agensi yang bisa disesuaikan dengan revenue yang diharapkan	Revenue besar hanya saat customer mengalami high season	Potensial maximum revenue yang tidak terbatas

Sumber : olahan penulis, 2019.

D. Jenis Badan Usaha

Dalam pengoperasian usaha jasa hospitality talent agency dilihat dari kepemilikan modalnya tergolong dalam jenis badan usaha CV atau lebih sering dikenal sebagai persekutuan komanditer dikarenakan perusahaan ini dibangun oleh lebih dari satu orang dan mempercayakan uang kepada seorang yang bertindak sebagai pemilik saham utama. Menurut **Undang Undang hukum dagang (KUHD) pasal 19** dijelaskan bahwa “CV merupakan perseroan yang terbentuk dengan cara meminjamkan uang, yang didirikan oleh seseorang atau beberapa orang persero yang bertanggung jawab secara tanggung renteng dan satu orang persero atau lebih yang bertindak sebagai pemberi pinjaman uang”.

Berikut adalah persyaratan mendirikan CV :

1. Pembuatan akta dan pendirian CV.

Akta ini dibuat dan ditandatangani oleh notaris,dengan menyerahkan:

- Fotokopi KTP direktur dan persero pasif (komisaris)
- Fotokopi NPWP direktur dan persero pasif (komisaris)
- Nama CV
- Penjelasan mengenai bidang usaha
- Fotokopi direktur ukuran 3x4 latar belakang merah

2. Pembuatan surat keterangan domisili perusahaan.

Surat ini diajukan ke kelurahan setempat sebagai bukti keterangan alamat perusahaan dengan persyaratan :

- Pengisian formulir pengajuan SKDP
- Melampirkan legalitas perusahaan (akta pendirian dan SK menkumham)
- Fotokopi kontrak/sewa tempat usaha atau bukti kepemilikan tempat usaha
- Surat keterangan dan pemilik gedung apabila berdomisili di gedung perkantoran/pertokoan
- Fotokopi PBB (pajak bumi dan bangunan) tahun terakhir
- Fotokopi IMB (ijin mendirikan bangunan)
- Foto gedung/ruangan tampak luar dan dalam

3. Pembuatan nomor pokok wajib pajak (NPWP)

Permohonan pendaftaran wajib pajak badan usaha diajukan ke kantor pelayanan pajak (KPP) sesuai dengan domisili perusahaan. Selain mendapat kartu NPWP nanti juga akan mendapat surat keterangan terdaftar sebagai wajib pajak dengan persyaratan :

- Pengisian formulir pengajuan NPWP
- Melampirkan legalitas perusahaan (akta pendirian, SK menkumham, SKDP dan SKDP)
- Fotokopi KTP, NPWP dan KK direktur

4. Pembuatan surat izin usaha perdagangan (SIUP)

Permohonan diajukan ke dinas perdagangan kota/kabupaten untuk golongan SIUP menengah dan kecil. Sedangkan SIUP besar diajukan ke dinas perdagangan provinsi dengan persyaratan:

- Pengisian formulir pengajuan SIUP
- Melampirkan legalitas perusahaan (akta pendirian, SK menkumham, SKDP dan NPWP)
- Pas foto direktur perusahaan ukuran 3x4 (2 lembar) berwarna

5. Pembuatan tanda daftar perusahaan (TDP)

Pendaftaran dilakukan ke dinas perdagangan yang berada di kota/kabupaten domisili perusahaan :

- Pengisian formulir pengajuan SIUP
- Melampirkan legalitas perusahaan (akta pendirian, SK menkumham, SKDP, NPWP dan TDP)
- Pas foto direktur perusahaan ukuran 3x4 (2 lembar) berwarna

Maka perusahaan akan mendapatkan berkas dokumen sebagai berikut :

- Akta pendirian CV
- Surat keterangan domisili perusahaan
- NPWP (nomor pokok wajib pajak)
- SIUP (surat izin usaha perdagangan)
- TDP (tanda daftar perusahaan)