

# **BAB I**

## **DESKRIPSI BISNIS**

### **A. Latar Belakang**

Indonesia memiliki kekayaan alam yang sangat melimpah, sehingga kita bisa memanfaatkan kekayaan alam Indonesia untuk mengembangkan pariwisata di Indonesia. Di Indonesia perkembangan pariwisata saat ini terus menerus meningkat mendatangkan wisatawan dari berbagai belahan dunia. Maka dari itu, pemerintah berharap terhadap masyarakat untuk bisa berkerjasama memajukan pariwisata di Indonesia, dan ikut juga membantu mengembangkan pariwisata di Indonesia.

Dalam perkembangan pariwisata di Indonesia, lahan bisnis pun sudah mulai besar-besaran mendukung pariwisata di Indonesia. Berkembangnya bisnis di Indonesia menjadi sesuatu usaha atau bidang yang menarik, dan menjadi bagian penting dalam memenuhi kebutuhan produk dan jasa. Aktivitas bisnis pun sudah ada dimana-mana bahkan disekitar kita, karna bisnis sudah diminati sekali oleh orang-orang mulai dari yang muda dan orang tua.

Perkembangan bisnis di Indonesia sangat berlimpah, dari usaha kecil hingga usaha yang besar, maka perkembangan bisnis pun mulai menimbulkan banyak persaingan berat dan sulit. Kita harus mampu membuat suatu usaha yang menarik dan berbeda dengan usaha yang lainnya agar membuat

konsumen tertarik akan perbedaan yang kita buat. Para pengusaha menawarkan produk atau jasanya dengan berbagai supaya bisa menarik minat calon pelanggan untuk membeli produk atau jasa kita.

Di era modern dan digital saat ini, orang hanya ingin melakukan sesuatu dengan mudah dan instan, contohnya dengan belanja keperluan apapun itu melalui *online*, ataupun *booking* hotel dan penerbangan sudah melalui *online*. Sekarang hampir semua orang ingin melakukan secara instan karna sibuk dengan pekerjaannya dan padatnya kegiatan setiap harinya. Karna adanya kesibukan yang sangat padat yang dirasakan oleh kebanyakan orang, membuat mereka ingin *refreshing*, jalan-jalan dan berkumpul dengan keluarganya.

Di dalam bidang *hospitality*, menyediakan berbagai macam jenis akomodasi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat ketika melakukan perjalanan jauh, bisnis ataupun berlibur untuk menginap. Pengertian akomodasi adalah “Usaha Penyedia Akomodasi adalah suatu bentuk usaha yang menyediakan sebuah pelayanan penginapan yang bisa dilengkapi dengan pelayanan pariwisata lainnya.”, menurut **Peraturan Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif** (Kreatif, 2013)

Perkembangan pariwisata di Bogor khususnya di daerah Puncak yang sudah menjadi tempat wisata andalan dan sesuai dengan data yang di atas bahwa akomodasi dan wisatawan yang menginap di daerah Bogor pun terus meningkat. Dan Bogor memiliki berbagai jenis rekreasi untuk unik yang cocok untuk keluarga, selain itu daerah Puncak Bogor menawarkan berbagai jenis akomodasi untuk memenuhi kebutuhan wisatawan yang sedang berlibur

disana, diantaranya hotel, motel, wisma, *villa* dan lain-lain. Dan ini akan mejadi suatu peluang yang besar bagi pengusaha atau calon pengusaha yang ingin membuat atau membangun bisnis salah satunya akomodasi di Puncak Bogor. Dan menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Bogor, jumlah wisatawan di daerah Bogor ini terus meningkat di setiap tahunnya. Berikut data mengenai mengenai perkembangan wisatawan di Bogor menurut Badan Statistik Kabupaten Bogor.

**TABEL 1**  
**DATA STATISTIK PERKEMBANGAN KUNJUNGAN WISATAWAN KE**  
**KABUPATEN BOGOR PADA TAHUN 2013-2017**

Tahun/ Year	Kunjungan ke obyek wisata		
	Wisatawan/Tourist		Jumlah/ Total
	Nusantara/ Domestic	Mancanegara/ Foreign	
2013	4.070.333	54.927	4.125.260
2014	4.975.939	38.536	5.014.475
2015	4.979.796	103.042	5.082.838
2016	8.625.229	166.071	8.791.300
2017	7.429.668	435.564	7.865.232

**Sumber:** Badan Pusat Statistik Kabupaten Bogor.

Pada saat ini, kebanyakan orang sulit untuk melakukan berbagai hal salah satunya yaitu berlibur terutama untuk *businessman* dan hampir setiap orang yang sibuk dengan aktivitas sehari-harinya. Untuk melakukan perjalanan atau liburan dibutuhkan tempat untuk menginap seperti hotel

ataupun *villa*. Jika kita ingin berlibur dengan keluarga besar maka dibutuhkan tempat yang besar dan tempat yang bisa dirasakan seperti rumah sendiri, dengan dilengkapi fasilitas seperti kamar tidur, ruang tamu, kamar mandi, dapur, ruang keluarga dan halaman yang luas untuk bermain. Pengertian *villa* menurut (Gunawan, 2007) “*Villa* merupakan sebuah tempat tinggal bersifat sementara yang digunakan pada saat berlibur dan berwisata. *Villa* bisa dikatakan sebagai tempat peristirahatan.”. Oleh karena itu, *villa* sangat tepat untuk berkumpul sambil berlibur dengan keluarga.

Karna untuk memesan *villa* sesuai dengan yang diinginkan sangat tidak mudah, karna harus langsung mengunjungi *villa* nya terlebih dahulu yang cocok dengan keinginan kita atau kita harus mencari tahu orang yang memiliki *villa* tersebut. Dengan kesibukan yang padat setiap harinya dan mungkin lokasi yang jauh dari tempat tinggal seseorang yang ingin berlibur ke daerah Puncak Bogor membuat orang sulit untuk melakukan survei terlebih dahulu untuk menemukan *villa* sesuai yang kita inginkan. Sehingga itu akan sangat menyulitkan bagi orang yang ingin melakukan pemesanan *villa*.

Selain dari itu, banyak orang yang memiliki *villa* di daerah Puncak Bogor tetapi masih belum diketahui oleh kebanyakan orang dan akhirnya *villa* tersebut jarang dipesan oleh konsumen. Padahal pemasaran itu sangatlah penting untuk mendapatkan pendapatan dan *villa* tersebut banyak diketahui oleh banyak orang. Menurut (Oentoro, 2012 ), “Pemasaran merupakan sebuah perpaduan dari berbagai aktivitas yang saling berhubungan untuk memahami

kebutuhan konsumen melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran produk dan jasa yang memiliki nilai, dan juga mengembangkan publisitas, penyaluran, pelayanan dan harga agar kebutuhan pelanggan bisa terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu”. Bila tidak melakukan pemasaran, maka ini akan menyulitkan wisatawan untuk mengetahui *villa* tersebut untuk dijadikan akomodasi atau tempat menginap. Oleh karena itu, pemasaran sangat membantu untuk wisatawan atau calon pelanggan untuk memesan *villa* sesuai dengan keinginannya. Dan pemasaran juga membantu pihak yang memiliki *villa* tersebut agar *villa* nya banyak diketahui orang banyak dan meningkatkan profitnya.

Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah aplikasi pemesanan *villa* secara *online* agar mempermudah semua orang untuk melakukan pemesanan *villa*. Aplikasi adalah salah satu media yang efektif dan efisien. Pengertian aplikasi menurut (Abdurahman, 2014) adalah “Aplikasi adalah sebuah program yang dikembangkan untuk melengkapi kebutuhan penggunanya dalam menjalani pekerjaan tertentu”. Dari sini terciptalah sebuah ide membuat aplikasi pemesanan *villa* berbasis aplikasi pertama secara *online* yang berfokus pada pemesanan *villa saja* yang diberi nama Bvills.

Bvills adalah sebuah inovasi pertama layanan penyedia akomodasi yang dikhususkan untuk *villa*, aplikasi ini ditunjukan agar mempermudah wisatawan untuk memesan *villa* di Puncak Bogor. Dengan adanya aplikasi ini akan mempermudah pemesanan *villa* secara *online*, maka pemilik *villa* tersebut

akan mendapatkan keuntungan dari banyaknya wisatawan yang menginap di *villa* tersebut.

## **B. Gambaran Umum Bisnis**

### **1. Deskripsi Bisnis**

Menurut (Madura, 2010) “Bisnis adalah suatu badan yang dibuat untuk melahirkan sebuah produk barang dan jasa kepada pelanggan. Setiap bisnis melakukan transaksi dengan orang-orang. Orang-orang itu menanggung akibat karna bisnis tersebut mereka”.

Oleh karna itu, bisnis yang penulis buat atau rancang adalah membuat sebuah aplikasi pemesanan *villa* berbasis aplikasi yang dikhususkan di daerah Bogor saja, yang mana tujuannya adalah untuk mempermudah konsumen untuk melakukan pemesanan *villa* secara *online*.

Selain itu keunggulan dari aplikasi ini menyediakan fitur *event provider* yang mana bila konsumen yang memiliki *special occasion* seperti *birthday set up*, *anniversary set up*, *purpose set up* dan lain sebagainya aplikasi ini bisa menyediakannya. Dan keunggulan lainnya adalah aplikasi ini juga menyediakan *event consultant* yang mana bila pelanggan ingin mengkonsultasikannya terlebih dahulu event yang ingin dibuatnya aplikasi ini memprovidenya. Dan aplikasi ini menyediakan *fitur arrangement* yaitu pilihan layanan yang menyediakan berbagai jenis kebutuhan dasar pelanggan. Dan selajutnya aplikasi ini memiliki fitur Butler yang mana bisa digunakan untuk konsumen yang membutuhkan *personal assistance*.

Aplikasi ini dirancang untuk memberikan pelayanan terbaik dan memenuhi keinginnya pelanggan. Dengan memanfaatkan sebuah pemasaran melalui sosial media akan memudahkan usaha ini untuk tumbuh dengan cepat dan akan menjadikan perusahaan pemesanan *villa* berbasis aplikasi terkemuka di Indonesia.

Dalam memulai usaha ini, penulis hanya memerlukan seseorang *programmer* dan *system maintenance* dan *finance officer*.

## 2. Deskripsi Logo dan Nama

### a. Logo Usahan

Berikut merupakan logo dari perusahaan *Bvills*:

#### GAMBAR 1

#### LOGO PERUSAHAN BVILLS



**Sumber:** Data Olahan Penulis

Logo bisnis ini memiliki makna dan tujuan di antaranya:

1) *Circle*

Lingkaran menunjukan bahwa Bvills untuk memberikan kesan yang dinamis, memiliki kecepatan, tidak mempunyai awal dan akhir, kekal, kualitas yang bermutu dan dapat diandalkan.

2) *Tree and Mountain*

Pohon dan pegunungan juga mampu memberikan rasa teduh, damai dan sejuk serta mampu memberikan rasa nyaman bagi tamu yang menginap di Bvills.

3) *Brown Color*

Yaitu warna bumi, yang memberikan kesan hangat, nyaman dan aman. Dapat pula memberikan kesan eksklusif dan dapat diandalkan.

4) *Come in as guest. Leave as family*

Tag line ini memiliki arti datang sebagai tamu, pergi sebagai keluarga. Dengan makna tujuan untuk menunjukkan bahwa perusahaan ini tepat menjadi pilihan untuk keluarga atau siapaun yang ingin berkumpul nyaman dan aman.

**b. Nama Usaha**

Nama bisnis usaha yang penulis rancang adalah Bvills, yang diambil dari **B** adalah nama depan penulis Bella dan **Vills** diambil dari kata *villa*. Dengan maksud penulis ingin nama penulis bisa jadi nama *Brand* nya sendiri. Dan berharap dari nama tersebut akan memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan.

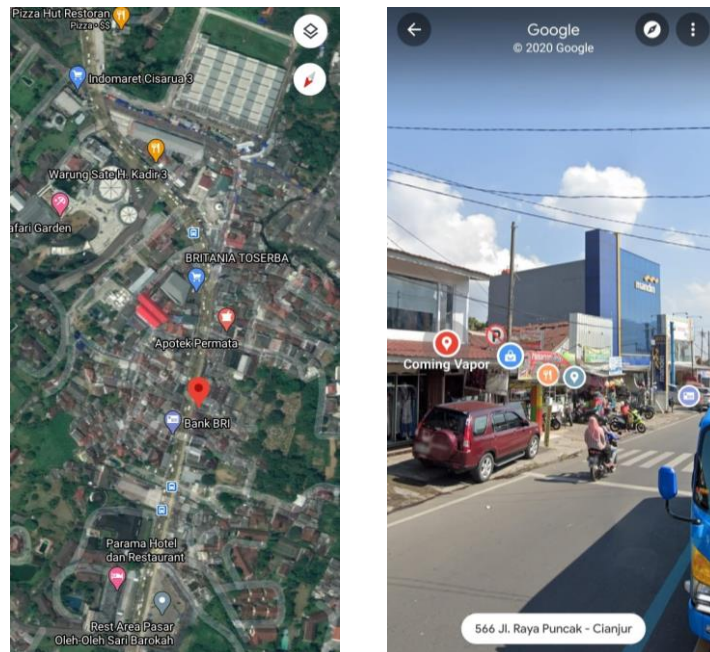


### 3. Identitas Bisnis

Menentukan lokasi sebuah bisnis adalah bagian terpenting sebelum menjalankan bisnis. Lokasi kantor bisnis aplikasi pemesanan *villa* terletak Jl. Raya Puncak – Cianjur No. 578, Citeko, Kec. Cisarua, Bogor, Jawa Barat 16750. Area ini sangat strategis karna di kelilingi tempat-tempat wisata seperti taman safari dan *villa-villa*.

**GAMBAR 2**

#### **LOKASI KANTOR BVILLS**



**Sumber:** Googel Maps

Alasan memilih Puncak Bogor karna menurut pengalaman dan *survei* penulis dan masih banyak sekali *villa-villa* yang bagus dan terpelosok yang masih banyak belum diketahui. Hal ini bisa menjadi peluang bagi perusahaan penulis untuk mendapatkan profit dan

membantu para pemilik *villa* agar *villa* mereka bisa diketahui serta mencapai target yang mereka telah tentukan.

### C. Visi Dan Misi

Visi dari Bvills adalah menjadi “*Provider Network*” pemesanan villa terbesar di Indonesia yang memiliki standar keamanan dan kenyamanan.

Misi perusahaan bisnis resevasi *villa* berbasis aplikasi Bvills adalah sebagai berikut:

1. Membantu *villa-villa* yang ada di daerah Bogor untuk memaksimalkan produktifitas dan kualitas *villa-villa* yang sudah ada sehingga mereka bisa terus mempertahankan bisnis yang mereka punya sekaligus mencapai target yang diinginkan.
2. Memberikan kemudahan dan nyaman bagi setiap tamu atau konsumen.
3. Menjaln kerjasama dengan pemilik villa di Indonesia yang dimulai dari daerah Bogor.

### D. SWOT Analysis

Untuk membuat sebuah strategi dalam sebuah bisnis tentunya dibutuhkan sebuah Analisa yang kuat. **Kotler dan Armstrong (2008:64)** menjelaskan bahwa analisis “SWOT adalah penilaian secara menyeluruh terhadap sesuatu kekuatan (*strength*), kelemahan (*weeknesses*), peluang (*oppourtunities*), dan ancaman (*threats*), sebuah poerusahan. Analisis ini pun akan digunakan untuk menentukan strategi yang ada di sebuah perusahaan.

Berikut ini rincian analisis SWOT dari aplikasi Bvills:

**TABEL 2**

**ANALISIS SWOT**

Kekutan ( <i>strengths</i> )	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Aplikasi ini memiliki fitur <i>event provider</i> dan <i>event consultant</i>.</li><li>2. Aplikasi ini berdasarkan <i>guest needed</i>.</li><li>3. Terdapat pilihan paket <i>villa</i> berdasarkan harga dan kebutuhannya.</li><li>4. Mempermudah pengawasan keuangan atau <i>financial</i>.</li></ol>
Kelemahan ( <i>weakness</i> )	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Modal yang dibutuhkan cukup besar.</li><li>2. Nama <i>brand</i> usaha belum dikenal.</li><li>3. Pelayanan yang mungkin terjadi <i>error</i>.</li></ol>
Peluang ( <i>opportunities</i> )	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Membantu pemilik <i>villa</i> untuk dikenal oleh banyak orang.</li><li>2. Mempermudah wisatawan untuk mencari <i>villa</i>.</li><li>3. Dapat membuka segmentasi pasar yang baru.</li><li>4. Menjadi paling awal di pencarian <i>google</i>.</li></ol>
Ancaman ( <i>threats</i> )	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Aplikasi yang rentan di <i>hack</i>.</li><li>2. Banyaknya pesaing yang berdatangan atau bermuculan seiring waktu.</li></ol>

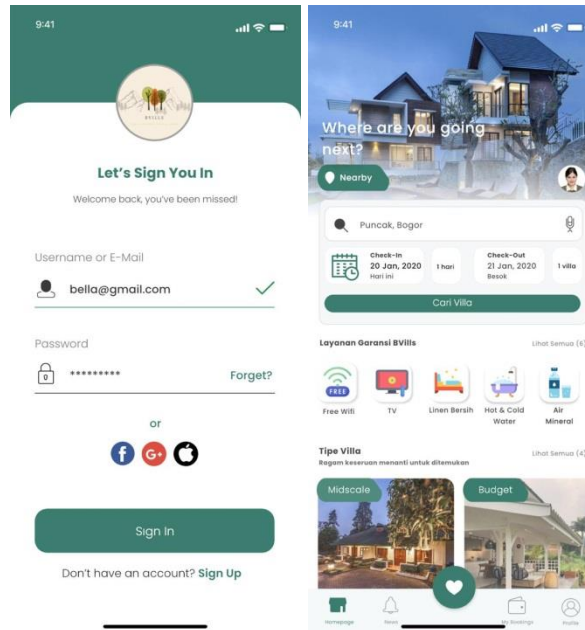
**Sumber:** Data Olahan Penulis

## E. Spesifikasi Jasa

Perusahaan Bvills merupakan sebuah badan usaha yang bergerak di bidang pelayanan jasa reservasi *villa* berbasis aplikasi yang dikhususkan di daerah Puncak Bogor saja. Kehadiran aplikasi Bvills ini diharapkan bisa membantu masyarakat yang ingin berlibur ditengah kesibukan sehari-harinya dengan mudah dan lebih praktis. Maka dari itu dibuatlah aplikasi Bvills yang sangat diyakinkan membantu masyarakat yang ingin berlibur dan memesan *villa*. Dan aplikasi Bvills memiliki fitur khusus yang belum pernah ada di aplikasi lainnya, yaitu fitur *event provider* yang mana bila pelanggan yang mempunyai *special occasion* seperti *birthday set up*, *anniversary*, *purpose set up*, dan lain sebagainya aplikasi ini menyediakannya. Serta aplikasi ini memiliki fitur *event consultant* yang mana bisa membantu pelanggan yang ingin berkonsultasi terlebih dahulu untuk *event* yang ingin dibuatnya. Dan juga fitur Butler yang digunakan untuk konsumen yang membutuhkan *personal assistance*. Dengan fitur yang belum pernah ada sebelumnya di aplikasi lainnya, diharapkan bisa membantu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, dengan komitmen untuk memberikan pengalaman terbaik bagi tamu yang menginap.

## GAMBAR 3

### TAMPILAN APLIKASI BVILLS



**Sumber:** Data Olahan Penulis

#### F. Jenis Badan Usaha

Menurut (KBBI, 2012) pengertian badan usaha adalah sekumpulan orang dan modal yang mempunyai aktivitas yang bergerak di bidang perdagangan atau dunia usaha.

Bvills adalah perusahaan yang berbentuk *Commanditaire Vennootschap* (CV), adalah bentuk usaha yang mana sebagian anggotanya mempunyai tanggung jawab yang terbatas dan sebagiannya lagi mempunyai tanggung jawab yang tidak terbatas. Dalam Bahasa Indonesia CV dikenal dengan Persekutuan Komanditer.

*Commanditaire Vennotschap* (CV) atau disebut Persekutuan Komanditer terdiri dari sekutu aktif dan pasif. Sekutu aktif yaitu pihak yang memberikan modal dan juga bertanggung jawab untuk mengatur perusahaan, sedangkan sekutu pasif yaitu pihak yang memberikan modal untuk berjalannya perusahaan atau kelangsungan perusahaan. Kemudian untuk pembagian keuntungan tergantung dari kedua pihak yang sudah tercantum dalam perjanjian.

Bvills merupakan usaha yang berbentuk CV karna dalam pembentukan usahanya dibutuhkan modal, sehingga dibutuhkan orang yang ingin menanam modal di perusahaan ini, dan ini juga dinamakan dengan sekutu pasif. Maka perusahaan ini akan memiliki beberapa orang yang akan bertanggung jawab terhadap kelangsungan oprasional dan mengatur perusahaan.

### **G. Aspek Legalitas**

Aspek legalitas adalah tanda sah dari sebuah perusahaan yang juga mempunyai manfaat dalam pengembangan sebuah bisnis dan mempermudah dalam melakukan sebuah proyek karna sudah didasarkan oleh sebuah legalitas atau pengakuan yang sah. Sebuah CV atau *Commanditaire* memiliki beberapa tahapan diantaranya:

1. Membuat Akta pendirian CV.
2. Melakukan pendaftaran akta pendirian CV ke Kepanitraan Pengadilan Negeri.
3. Membuat surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP).

4. Melampirkan dan Membuat Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), pembuatan NPWP diajukan ke kantor pelayanan pajak sesuai dengan lokasi perusahaan.
5. Membuat Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), biasanya dilakukan di kantor Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP).