

BUSINESS MODEL CANVAS
TILIK GUESTHOUSE

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam

Menyelesaikan

Program Diploma III Program Studi Manajemen Divisi Kamar

Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung



Oleh:

DEVA SYARIFAH OKTARINI

Nomor Induk: 201722200

PROGRAM STUDI MANAJEMEN DIVISI KAMAR

JURUSAN HOSPITALITI

SEKOLAH TINGGI PARIWISATA NHI BANDUNG

2020

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR

BUSINESS MODEL CANVAS

TILIK GUESTHOUSE

NAMA : DEVA SYARIFAH OKTARINI

NIM : 201722200

PRODI : MANAJEMEN DIVISI KAMAR

Pembimbing I,



Dr. Ananta Budhi Danudara B.A., M.Sc
NIP. 197506112002121001

Pembimbing II,



Rr. Adi Hendraningrum, S.Sos., MM
NIP. 196908071994032001

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan,

Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc
NIP 19710506 199803 1 001

Menyetujui

Ketua Sekolah Tinggi
Pariwisata NHI Bandung,

Faisal, MM.Par., CHE
NIP 19730706 199503 1 001

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Deva Syarifah Oktarini
Tempat/Tanggal Lahir : Pekanbaru, 07 Oktober 1999
NIM : 201722200
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi yang berjudul:
“BUSINESS MODEL CANVAS : TILIK GUESTHOUSE”
ini adalah merupakan hasil karya dan hasil penelitian saya sendiri, bukan merupakan hasil penjiplakan, pengutipan, penyusunan oleh orang atau pihak lain atau cara-cara lain yang tidak sesuai dengan ketentuan akademik yang berlaku di STP Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang atau pihak lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber, nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, apabila dalam naskah Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan di atas, atau pelanggaran atas etika keilmuan, dan/atau ada klaim terhadap keaslian naskah ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lainnya sesuai dengan

norma yang berlaku di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.

4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, 05 Desember 2020

Yang membuat pernyataan,



Deva Syarifah Oktarini

NIM 201722200

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Dengan ini saya **Dr. Ananta Budhi Danurdara B.A.,M.Sc** sebagai dosen

Pembimbing I dari mahasiswa :

Nama : Deva Syarifah
NIM : 201722200
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar
Judul TA : *Business Model Canvas "Tilik Guesthouse"*

Menyetujui mahasiswa diatas untuk maju mengikuti seminar Ujian Proposal pada bulan Oktober 2020, periode Akademik 2020/2021.

Pembimbing I



Dr. Ananta Budhi Danurdara B.A.,M.Sc

NIP: 19650814.199703.2.00

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Dengan ini saya **Rr. Adi Hendraningrum, S.Sos., MM** sebagai dosen

Pembimbing II dari mahasiswa :

Nama : Deva Syarifah Oktarini
NIM : 201722200
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar
Judul TA : Business Model Canvas "*Tilik Guesthouse*"

Menyetujui mahasiswa diatas untuk maju mengikuti seminar Ujian Proposal pada bulan Oktober 2020, periode Akademik 2020/2021.

Pembimbing II



Rr. Adi Hendraningrum, S.Sos., MM
NIP. 196908071994032001

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang selalu melimpahkan rahmat dan karunia-nya atas berkat dan izin-nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “***BUSINESS MODEL CANVAS : Tilik Guesthouse***”. Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan untuk menempuh Program Studi Diploma III Manajemen Divisi Kamar di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini penulis mendapat banyak bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan tepat waktu dan benar. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Faisal, MM. Par, CHE. selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
2. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S.Sos., M.Sc. selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
3. Bapak Edison, S.Sos., MM., selaku Ketua Jurusan Perhotelan Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
4. Bapak Lucky Karsuki, BA., MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen Divisi Kamar Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
5. Bapak Dr. Ananta Budhi Danurdara B.A., M.Sc selaku pembimbing I yang telah membantu memberikan banyak saran yang membangun dalam penyusunan dan penulisan Proposal Usulan Penelitian penulis.
6. Ibu Rr. Adi Hendraningrum, S.Sos., MM selaku pembimbing II yang telah memberikan saran tambahan untuk Proposal Usulan Penelitian ini menjadi lebih baik dan memberikan acuan untuk memberikan yang terbaik.
7. Seluruh dosen prodi Manajemen Divisi Kamar Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung yang telah memberi pengetahuan dan dukungan untuk penulis.

8. Orang Tua penulis, Bapak Umaidi dan Ibu Nur Farida yang selalu mendoakan dan memberi dukungan dari segala sisi sehingga penulis dapat seperti sekarang ini.
9. Teman satu kelas saya tercinta Red Metal MDK 2017, yang telah berjuang bersama – sama selama 3 tahun ini. Serta rekan – rekan penulis yang lain tidak dapat disebutkan satu persatu.

Demikian yang dapat penulis sampaikan, penulis berharap Tugas Akhir ini dapat diterima dan bermanfaat bagi semuanya.

Bandung, 05 Desember 2020

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
PERNYATAAN MAHASISWA	ii
LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	x
EXECUTIVE SUMMARY	xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Gambaran Umum Usaha Sejenis	4
C. Visi dan Misi	6
D. SWOT Analysis	6
E. Spesifikasi Produk/Jasa	7
F. Jenis/Badan Usaha	8
G. Aspek Legalitas	9

BAB II ASPEK PRODUK/JASA

A. Daftar dan deskripsi Produk/Jasa	10
B. Analisa Keunggulan Produk/Jasa	12
C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi	12
D. Penyajian dan Kemasan Produk/Jasa	14
E. Mekanisme Quality Check	14

BAB III RENCANA PEMASARAN

A. Riset Pasar (Segmen, Target, <i>Positioning</i>)	16
B. Validasi Produk – <i>Market Fit</i>	17
C. Kompetitor.....	18
D. Program Pemasaran	22
E. Media Pemasaran.....	23
F. Proyeksi penjualan	24

BAB IV ASPEK SDM DAN OPERATIONAL

A. Identitas Owners/Founders.....	28
B. Struktur Organisasi	29
C. <i>Job Analysis dan Job Description</i>	30
D. <i>Manning Budget/Anggaran Tenaga Kerja</i>	33
E. <i>Servis Scape</i>	34
F. <i>Action Plan & Report</i>	35

BAB V ASPEK KEUANGAN

A. Metode Pencatatan Akuntansi	36
B. <i>Capital Expenditur</i> (Identifikasi <i>Initial Investment</i>)	36
C. <i>Time Value of Money</i>	31
D. Pendanaan Investasi(Agency Theory).....	41
E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan.....	41
F. Identifikasi Cash Inflow & Outflow	44

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data statistik tingkat kunjungan gunung api purba.....	2
Gambar 1.2 Logo Tilik Guesthouse	5
Gambar 2.1 Denah Kamar Titik Guesthouse	11
Gambar 3.1 Homestay Aris Budiyono	18
Gambar 3.2 The Royal Joglo.....	19
Gambar 3.3 Inspio Nature Homestay	20
Gambar 3.4 Omah Teras Bata Guesthouse	21
Gambar 4.1 Struktur Organisasi <i>Tilik Guesthouse</i>	29
Gambar 4.2 Layout kamar	34
Gambar 4.3 Tampilan taman <i>Tilik Guesthouse</i>	25

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Akomodasi Di desa Wisata Kabupaten Gunung Kidul	3
Tabel 1.2	ANALISIS SWOT.....	7
Tabel 2.1	Perhitungan Biaya Produksi.....	14
Tabel 3.1	Target Penjualan Tahun Ke-1.....	25
Tabel 3.2	Target Penjualan Tahun Ke-2.....	25
Tabel 3.3	Target Penjualan Tahun Ke-3.....	26
Tabel 3.4	Target Penjualan Tahun Ke-4.....	26
Tabel 3.5	Target Penjualan Tahun Ke-5.....	27
Tabel 3.6	Perhitungan kamar yang terjual selama 5 tahun	27
Tabel 4.1	Deskripsi Karyawan <i>Tilik Guesthouse</i>	32
Tabel 4.2	Perhitungan anggaran tenaga kerja	33
Tabel 4.3	Action Plan	35
Tabel 5.1	<i>Tangible Investment Tilik Guesthouse</i>	37
Tabel 5.2	<i>Intangible Investment</i>	38
Tabel 5.3	<i>Terminal cash flow</i>	39
Tabel 5.4	<i>Variable cost, Fixed cost, Mix cost</i>	42
Tabel 5.5	<i>Operating Budget</i>	44
Tabel 5.6	<i>Project Income Statement</i>	45
Tabel 5.7	Cash Flow Projection	47

EXECUTIVE SUMMARY



Sumber : Olahan Data Penulis 2020

Tilik Guesthouse adalah jasa akomodasi yang menawarkan sisi kenyamanan selayaknya rumah sendiri. Keistimewaan dari *Tilik Guesthouse* ini terdapat pada desain interior yang lebih kepada tatanan rumah kuno serta mempunyai spot-spot foto yang menarik karena memiliki tema jawa kuno pada bagian interior itu sendiri. Jenis usaha ini menitik beratkan kepada standar pelayanan yang baik karena *tilik Guesthouse* memberikan sebuah kenyamanan ketika sedang menginap. Tamu yang akan menginap disini bersanding langsung dengan pemilik rumah tanpa perlu khawatir privasinya akan terganggu.

Alasan membuat *Guesthouse* karena ingin mengembangkan desa wisata yang mampu memberikan dampak positif bagi ekonomi masyarakat desa tersebut. Selain itu kebutuhan akan jasa akomodasi yang terjangkau. Salah satu perencanaan pengembangan daerah adalah pengembangan desa wisata. Maka dengan adanya perencanaan tersebut akan berdampak ke beberapa bisnis akomodasi sehingga tilik *Guesthouse* memiliki sebuah peluang.

Perencanaan bisnis yang akan dibangun berada di kawasan Desa Nglanggeran, Kabupaten Gunung Kidul, Yogyakarta. Dimana desa ini dekat dengan Gunung Api Purba Nglanggeran dan Embung Nglanggeran. Berada di daerah Yogyakarta akan menjadikan Tilik *Guesthouse* memiliki target pasar yang banyak dan menjadikan akomodasi ini adalah usaha yang menjanjikan dikarenakan banyaknya wisatawan yang berkunjung. Dengan keunggulan berada di tempat yang strategis sehingga pangsa pasar yang ada pun akan terpenuhi. Selain untuk tempat berwisata terdapat juga peluang untuk melakukan atau membangun sebuah bisnis dibidang jasa akomodasi.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.investindonesia.go.id/id/artikel-investasi/detail/4-ide-bisnis-pariwisata-yang-menjanjikan>

<https://www.nglanggeran-patuk.desa.id/first/artikel/1025-Akhir-Tahun-Kunjungan-Wisatawan-Desa-Nglanggeran-Diprediksi-Meningkat>

Danang Sunyoto, Strategi Pemasaran, (Yogyakarta : CAPS, 2015), Fandy Tjiptono dan Gregorius Chandra, Pemasaran Strategik, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2012),

Assauri, Sofjan, Manajemen Pemasaran, Jakarta: Rajawali Pers, 2013

upiyadi, Rahbat, Manajemen Pemasaran Jasa, Jakarta: Salemba, 2006