

***BUSINESS MODEL CANVAS***  
***“CIYA TEAM” (Cleaning In Your Area)***

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat**

**Dalam menempuh ujian akhir**

**Program Diploma III**



**Disusun oleh:**

**HANNY YUNINGSIH**

**NIM : 201722204**

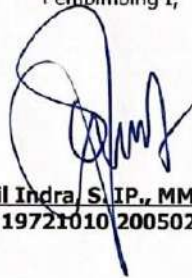
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DIVISI KAMAR**  
**JURUSAN HOSPITALITI**  
**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA**  
**BANDUNG**  
**2020**

**LEMBAR PENGESAHAN** (setelah sidang dan revisi)

JUDUL SKRIPSI/PROYEK AKHIR/TUGAS AKHIR  
*Business Model Canvas CIYA TEAM (Cleaning In Your Area)*

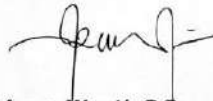
NAMA : Hanny Yuningsih  
NIM : 201722204  
PROGRAM STUDI : Hospitaliti  
JURUSAN : Manajemen Divisi Kamar

Pembimbing I,



**Dasril Indra, S.IP., MM., CHE**  
NIP : 19721010 200502 1 001

Pembimbing II,



**Wanti Arum Wanti, S.Sos., MM., Par**  
NIP : 19650814 199703 2 002

Bandung, 16 Februari 2021

Mengetahui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik dan  
Kemahasiswaan,

Menyetujui,

Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung

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



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

## PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Hanny Yuningsih  
Tempat/Tanggal Lahir : Tasikmalaya, 27 November 1998  
NIM : 201722204  
Program Studi : Manajemen Divisi Kamar  
Jurusan : Hospitaliti

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi yang berjudul: ***BUSINESS MODEL CANVAS: "CIYA TEAM" (Cleaning In Your Area)*** 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, 22 Desember 2020

Yang membuat pernyataan,



Hanny Yuningsih  
NIM. 201722204

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur tak henti-hentinya penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala rahmat berkah yang tiada habisnya dilimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“BUSINESS MODEL CANVAS : CIYA TEAM (Cleaning In Your Area)”**. Karya tulis bernamakan Proposal Tugas Akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi Diploma III Manajemen Divisi Kamar di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.

Dalam menyelesaikan Proposal Tugas Akhir ini penulis sadari bahwa penulis mendapatkan dukungan dari banyak pihak juga bimbingan yang sangat amat bermanfaat dari dosen-dosen terkait. Sehingga penulis dapat menyelesaikan ini dengan baik. Oleh karena itu, perkenankan penulis untuk mengucapkan kata demi kata sebagai bukti terimakasih yang tulus kepada :

1. Allah SWT atas iman dan lahir dan batin, kekuatan, kesehatan serta karunia-Nya Sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Faisal, MM.Par., CHE selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
3. Bapak Andar Danova L. Goeltom, S Sos., M.Sc selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
4. Bapak Edison Sitompul, S.Sos., MM selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung.
5. Bapak Lucky Karsuki, BA, MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Divisi Kamar.

6. Bapak Dasril Indra, S.IP., MM. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan saran dalam penyusunan Tugas Akhir ini agar menjadi hasil karya tulis yang baik dan bermanfaat.
7. Ibu Wanti Arum Wanti, S.sos., MM.Par selaku Dosen Pembimbing II yang juga telah memberikan banyak dorongan untuk melengkapi Tugas Akhir penulis agar menjadi tugas akhir yang berkesan bagi penulis dan pembaca.
8. Seluruh Dosen, Instruktur dan Tenaga Kependidikan Program Studi Manajemen Divisi Kamar di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung yang telah meluangkan waktu dan memberikan dukungan penulis dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
9. Kedua Orang tua Penulis Bapak Cucu Somantri dan Ibu Leti Sri Mulyati yang selalu menjadi prioritas penulis karena perjuangan mereka yang membuat penulis berada di posisi saat ini.
10. Yogi Sumantri, Ghani Sakha Somantri, Gishani Naura Somantri sebagai saudara penulis yang selalu dan akan selalu penulis sayangi.
11. Rekan-rekan mahasiswa di Sekolah Tinggi Pariwisata NHI Bandung terutama 26 teman kelas penulis yang selalu saling mendukung, menghibur, dan memahami keadaan satu sama lain selama 3 tahun.
12. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat dalam bentuk apapun, Penulis ucapkan banyak-banyak terimakasih.

Demikian yang penulis bisa sampaikan, semoga penulisan Proposal Tugas Akhir ini dapat memberikan banyak manfaat baik bagi penulis maupun pembaca.

Bandung, Oktober 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	viii
<b>EXCUTIVE SUMMARY</b> .....	ix
<b>BAB I DESKRIPSI BISNIS</b> .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Deskripsi Badan Usaha.....	4
1. <i>Deskripsi Bisnis</i> .....	4
2. <i>Deskripsi Nama dan Logo</i> .....	5
C. Visi dan Misi.....	7
1. <i>Visi</i> .....	8
2. <i>Misi</i> .....	8
D. SWOT Analysis .....	8
E. Spesifikasi Produk dan Jasa.....	10
F. Jenis Badan Usaha.....	11
G. Aspek Legalitas.....	12
<b>BAB II ASPEK PRODUK/JASA</b> .....	15
A. Deskripsi Jasa.....	15
B. Analisa Keunggulan Produk/Jasa.....	16
C. Penentuan Kapasitas dan Rencana Produksi .....	17
D. Penyajian dan Kemasan Jasa .....	18
1. <i>Full Cleaning Service Gedung Villa</i> .....	18
2. <i>Perawatan Lantai</i> .....	19
3. <i>Kuras Kolam Renang</i> .....	19
E. Mekanisme Quality Check .....	19
1. <i>Training Staff</i> .....	20
2. <i>Feedback Customer</i> .....	20
<b>BAB III RENCANA PEMASARAN</b> .....	21
A. Riset Pasar (Segmen, Target, Positioning) .....	21

1. <i>Segmentasi</i> .....	21
2. <i>Target</i> .....	22
3. <i>Positioning</i> .....	23
B. Validasi Produk – Market Fit.....	23
C. Kompetitor.....	26
D. Program Pemasaran.....	27
1. <i>Sosial Media</i> .....	28
E. Media Pemasaran .....	28
1. <i>Akun Sosial Media CIYA TEAM</i> .....	29
F. Proyeksi Penjualan .....	29
<b>BAB IV ASPEK SDM DAN OPERASIONAL .....</b>	<b>31</b>
A. Identitas Owners/Founders .....	31
B. Struktur Organisasi.....	32
C. Job Analysis dan Job Description .....	33
D. <i>Manning Budget / Anggaran Tenaga Kerja</i> .....	35
E. Service Scape (Layout/Flow).....	36
1. <i>Flow pemesanan jasa pembersihan via sosial media</i> .....	38
2. <i>Flow pemesanan jasa pembersihan langsung</i> .....	39
F. Action Plan & Report.....	40
<b>BAB V ASPEK KEUANGAN .....</b>	<b>41</b>
A. Metode Pencacatan Akuntansi.....	41
B. <i>Capital Expenditure (Identifikasi Initial Investment)</i> .....	41
1. <i>Aset Berwujud (Tangible Asset)</i> .....	42
2. <i>Aset Tidak Berwujud (Intangible Asset)</i> .....	44
3. <i>Working Capital (Terminal cash flow)</i> .....	44
C. Time Value of Money (Nilai Waktu Uang).....	45
1. <i>Present Value</i> .....	46
2. <i>Future Value</i> .....	47
D. Pendanaan Investasi : ( <i>Agency Theory</i> ).....	48
E. Penentuan Titik Impas dan Laba yang Diharapkan .....	49
1. <i>Fixed Cost</i> .....	49
2. <i>Variable Cost</i> .....	50
3. <i>Break Even Point</i> .....	50
4. <i>Cost Volume Profit</i> .....	51



F. Identifikasi Cash Inflow & Outflow .....	52
1. <i>Operating Budget</i> .....	52
2. <i>Cash flow Projection</i> .....	53
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	<b>55</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Analysis SWOT .....	3
Tabel 2. 1 Kapasitas Produk.....	18
Tabel 2. 2 Rencana Produk.....	18
Tabel 3. 1 Proyeksi Penjualan .....	30
Tabel 4. 1 Kriteria & Job Description Karyawan <i>CIYA TEAM</i> .....	34
Tabel 4. 2 Manning Budget <i>CIYA TEAM</i> .....	36
Tabel 4. 3 Action Plan & Report <i>CIYA TEAM</i> .....	40
Tabel 5. 1 Daftar asset berwujud milik <i>CIYA TEAM</i> .....	43
Tabel 5. 2 Daftar asset tidak berwujud milik <i>CIYA TEAM</i> .....	44
Tabel 5. 3 Working Capital <i>CIYA TEAM</i> .....	45
Tabel 5. 4 Loan Installment Schedule <i>CIYA TEAM</i> .....	47
Tabel 5. 5 Suku Bunga <i>CIYA TEAM</i> .....	47
Tabel 5. 6 Investment Structure.....	49
Tabel 5. 7 Debt Equity Investment .....	49
Tabel 5. 8 Cost <i>CIYA TEAM</i> .....	50
Tabel 5. 9 Cash Flow Projection <i>CIYA TEAM</i> .....	53

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Gravis Villa Puncak.....	3
Gambar 1. 2 Logo CIYA TEAM.....	6
Gambar 1. 3 Lokasi Kantor CIYA TEAM.....	7
Gambar 3. 1 Presentase Validasi Produk.....	24
Gambar 3. 2 Presentase Validasi Produk.....	25
Gambar 3. 3 Presentase Validasi Produk.....	25
Gambar 3. 4 Presentase Validasi Produk.....	25
Gambar 3. 5 Presentase Validasi Produk.....	26
Gambar 3. 6 Presentase Validasi Produk.....	26
Gambar 3. 7 Kompetitor <i>CIYA TEAM “Adimitra Cleaner”</i> .....	27
Gambar 3. 8 Akun Social Media <i>CIYA TEAM</i> .....	29
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi <i>CIYA TEAM</i> .....	32
Gambar 4. 2 <i>Layout</i> kantor <i>CIYA TEAM</i> .....	37
Gambar 4. 3 <i>Flow</i> pemesanan jasa <i>CIYA TEAM</i> .....	38
Gambar 4. 4 Pemesanan jasa CIYA TEAM secara langsung .....	39
Gambar 5. 1 <i>Project Income CIYA TEAM</i> .....	53

## EXECUTIVE SUMMARY

### A. Nama usaha

**CIYA TEAM** (*Cleaning In Your Area*) adalah salah satu bidang usaha yang bergerak di jasa *cleaning service*, dimana target pasar utamanya ditujukan untuk para pengelola Villa yang ingin memaksimalkan kebersihan Villa itu sendiri. Mengusung konsep tim, tenaga kerja jasa *cleaning service* ini akan dibagi kedalam beberapa tim guna memaksimalkan kinerja mereka dalam melakukan kegiatan pembersihan. Hal spesial yang ditawarkan dari **CIYA TEAM** ialah standar pembersihan akan disetarakan dengan standar yang biasa digunakan oleh *housekeeper* di hotel dengan ilmu *housekeeping*. Alat yang *professional* siap disediakan serta tak lupa dengan obat pembersih yang sesuai.

### B. Lokasi

Kantor **CIYA TEAM** berlokasi di Jl. Raya Puncak - Gadog No.578, Citeko, Kec. Cisarua, Bogor, Jawa Barat 16750 lokasi ini dipilih karena cukup strategis dan tidak jauh dari lokasi Villa-villa berdiri.

### C. Logo



## DAFTAR PUSTAKA

- Ara & Imam 2016. *The handbook of education management: teori praktik pengelola sekolah / madrasah di Indonesia*. Jakarta: Prenadamedia.
- Basu Swastha, Han Handoko. 2011. *Manajemen Pemasaran-Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE.
- Bintoro & Daryanto. 2017. *Manajemen Penilaian Kinerja Karyawan*. Yogyakarta: Gava Media.
- Bitner, Marry. Jo., 1992. *Servicescape: The Impact Of Physical Surrounding On Customer and Employees. Journal of Marketing*.
- Dessrel. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia Human Resources*. Jilid 2. Jakarta: Prenhalindo.
- Friska, A. 2019. *Wisata, Menjadi Kebutuhan Masyarakat Semua Kelas*, <https://republika.co.id/berita/plt7q3370/wisata-kebutuhan-masyarakat-semua-kelas>. Jakarta
- Hasibuan. 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hurriyati, Ratih. 2010. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: ALFABETHA.
- Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Kansil. 2001. *Pemerintahan Daerah di Indonesia Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika
- Kasmir & Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Cetakan ke Delapan. Jakarta: Kencana
- Kotler, Philip & Garry Amstrong. 2012. *Prinsip – prinsip Pemasaran*. Jilid 1, Edisi 13. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1, Edisi 13. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2008. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengadilan*. Alih bahasa Jaka Wasana. Jakarta: Erlangga.
- Lovelock, Wirtz, & Mussry. 2010. *Pemasaran Jasa*. Edisi 7. Jakarta: Erlangga.
- N Gregory Mankiw. 2012. *Principle of Micro Economic*, jilid 1. Edisi Asia. Jakarta Salemba Empat.

- Nafarin. 2000. Penganggaran Perusahaan. Jakarta: Salemba Empat.
- Nasution, A. H., Prasetyawan, Y. 2008. Perencanaan & Pengendalian Produksi. Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Purba Marisi. 2013. Akuntansi Keuangan Aktiva Tetap dan Aset Tak Berwujud. Bandung: Graha Ilmu.
- Ridwansyah, Ardhi. 2017. *Instant Marketing For Busy People*. Jakarta: Esensi.
- Rudianto. 2012. Pengantar Akuntansi. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sukirno, Sadono. 2010. Makroekonomi. Teori Pengantar. Edisi Ketiga. Jakarta: PT. Raja Grasindo Perseda.
- Yosep. 2019. Villa di Kawasan Puncak Terus Bertambah Tiap Tahun, Dijadikan Lahan Bisnis, <https://radarbogor.id//2019/11/29/vila-di-kawasan-puncak-terus-bertambah-tiap-tahun-dijadikan-lahan-bisnis/>. Bogor