

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Bidang perhotelan di Indonesia pada saat ini sangatlah berkembang dari hari ke harinya, di Indonesia sendiri sudah sangat banyak hotel yang beroperasi untuk waktu yang lama dengan kualitas yang sudah baik. Dan seiring berjalannya waktu kini hotel yang beroperasi di Indonesia pun bertambah dari hari ke hari nya.

Dikutip dari Agus Sambodo & Bagyono (2001 : 1) “Perhotelan merupakan industri yang tergolong tahan terhadap krisis ekonomi (*economy crisis resistance*) dan kebangkrutan (*bankruptcy resistance*). Dan juga perhotelan adalah bidang usaha yang berkembang seiring dengan kemajuan sektor pariwisata”.

Dikutip dari Agus Sulastiyono (2006 : 5) hotel merupakan sebuah usaha yang menawarkan tempat menginap beserta dengan fasilitas lainnya seperti makan dan minum. Untuk dapat menikmati layanan yang sudah disediakan, pengunjung harus membayar sesuai dengan harga yang sudah ditentukan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa industri perhotelan harus mempunyai inovasi-inovasi baru agar tetap berkembang mengikuti zaman. Di hotel sendiri bukan hanya kamar yang dijual tetapi ada produk *food and beverage* yang bisa dijual, karena makanan dan minuman adalah kebutuhan

primer setiap makhluk individu. Di dalam hotel sendiri ada beberapa outlet yang mendukung bidang *food and beverage* contohnya adalah restoran dan bar.

Dikutip dari Arief (2005 : 31) “Restoran adalah suatu industri yang tak terbatas, yaitu industri yang melayani makanan dan minuman kepada semua orang yang jauh dari rumahnya, maupun yang dekat dari rumahnya”.

Sedangkan pengertian bar sendiri dikutip dari Marsum Widjojo (2002 : 1) tempat yang dikelola secara komersial, terdapat di dalam hotel ataupun berdiri sendiri. Di bar seseorang bisa mendapatkan jenis minuman alkoholik maupun non alkohol.

Berdasarkan pengertian diatas, penulis tertarik untuk memilih bar sebagai jenis usaha yang akan dipilih. Bar sendiri memiliki jenis yang beragam, dikutip dari Marsum Widjojo (2002 : 3) ada berbagai macam bar, yaitu :

1. Tavern
2. Night Club
3. Pool Side Bar
4. Espresso Bar
5. Restoran dan Bar
6. American Bar
7. Main Bar
8. Cocktail Bar atau Lounge Bar
9. Portable Bar
10. Home Bar atau Private Bar

Dari jenis – jenis bar yang sudah disebutkan penulis tertarik dengan *lounge* bar sebagai konsep dari bisnis yang akan dibuat, dan dijelaskan juga bahwa *lounge*

bar pada umumnya tempatnya luas memanjang. Lingkungannya lebih nyaman daripada bar biasa. Dikutip dari Rio Budi (2009 : 13) “

Dalam *Lounge* kita dapat menjumpai dijualnya berbagai jenis minuman. Keanekaragaman ini cukup menarik bagi konsumen Horeka (hotel, restoran dan kafe). Jenis minuman beralkohol yang merupakan minuman favorit wisatawan mancanegara. Namun demikian, minuman tidak beralkohol juga merupakan sajian yang cukup banyak dikonsumsi masyarakat lainnya.

Dikutip dari Adi Soenarno (2006 : 364) lounge adalah salah satu fasilitas penunjang hotel, biasanya *lounge* menghadirkan hiburan – hiburan tertentu dengan suasana yang tetap tenang. *Lounge* juga dapat dimanfaatkan hotel untuk acara komersial, seperti acara ulang tahun, *cocktail* party, dan berbagai acara lainnya.

Berdasarkan teori - teori di atas dijelaskan bahwa *lounge* menyediakan aneka minuman dari mulai minuman beralkohol sampai yang tidak beralkohol dan juga menyediakan layanan pertunjukkan yang dimana bisa membuat suasana *lounge* lebih elegan. Sedangkan pada kenyataannya dewasa ini *lounge* juga menyediakan aneka jenis makanan penutup, karena pada umumnya orang yang datang ke *lounge* hanya untuk berbincang-bincang santai. Selain di hotel *lounge* dapat dijumpai dengan mudah di bandara yang digunakan penumpang selagi menunggu pesawat, *lounge* dapat dijumpai ditempat-tempat seperti hotel atau bandara tetapi sayangnya masih sangat jarang sekali *lounge* yang berdiri sendiri yang dapat kita temukan. Maka dari itu membuka sebuah *lounge* yang berdiri sendiri masih memiliki peluang yang baik, terutama masyarakat modern yang

dari waktu ke waktu membutuhkan tempat yang nyaman untuk berbincang dan *lounge* bisa dijadikan tempat yang tepat.

Kota Bekasi merupakan salah satu kota yang sering disebut sebagai salah satu kota metropolitan yang dimana letaknya sendiri berdekatan dengan kota-kota besar lainnya, seperti Jakarta. Meskipun terkenal dengan sebutan kota metropolitan tetapi masyarakat Bekasi sendiri masih sering pergi ke kota-kota tetangga hanya untuk mencari sebuah *cafe*, restoran, *coffee shop*, *bar*, bahkan *lounge*. Maka dari itu membuka sebuah *lounge* di kota ini merupakan salah satu prospek yang bagus mengingat masih sedikit *lounge* yang berdiri sendiri di kota ini dan mengingat populasi penduduk Bekasi yang sudah cukup banyak dan setiap tahunnya meningkat. Berikut ini adalah proyeksi penduduk kota Bekasi :

**Tabel 1.1**

**PROYEKSI PENDUDUK KOTA BEKASI**

**PERIODE TAHUN 2011 – 2020**

**Proyeksi Penduduk Kota Bekasi**



Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Bekasi, 2019

Jika dilihat dari tabel 1.1 dapat disimpulkan bahwa penduduk kota Bekasi bertambah setiap tahunnya, dan jika penduduk di suatu daerah bertambah maka kebutuhan terhadap makan, minum, dan gaya hidupnya pun pasti mengikuti perkembangan zaman. Mengingat kota Bekasi adalah salah satu kota metropolitan yang dimana kota ini sudah banyak sekali diisi dengan berbagai macam bangunan, tapi sayangnya masih sangat sedikit bisnis kuliner yang menarik hati masyarakat dikota ini karena kebanyakan dari mereka pergi ke sebuah tempat tidak hanya untuk makan dan minum tetapi juga kebutuhan gaya hidupnya. Didukung dengan BAPPEDA provinsi Jawa Barat yang akan merencanakan pengembangan pariwisata berbasis ramah lingkungan di Bekasi. Menurut BAPPEDA provinsi Jawa Barat, kota Bekasi merupakan salah satu kota yang memiliki daya tarik wisata belanja, rekreasi buatan, wisata pendidikan, serta wisata industri dan bisnis yang terkait dengan keberadaan kawasan industri di kota ini. Lokasinya yang berdekatan dengan DKI Jakarta menjadikan kawasan ini memiliki potensi bagi wisatawan dari DKI Jakarta dan sekitarnya berkunjung ke kota Bekasi. Berdasarkan pemaparan diatas membuka sebuah *lounge* dikota ini dirasa tepat karena selain identik dengan konsep yang elegan *lounge* juga bisa memenuhi kebutuhan gaya hidup masyarakat di kota ini.

*Lounge* sendiri biasanya identik dengan menu *western* yang disajikan, di Bekasi sendiri hanya ada sedikit *lounge* yang menyediakan menu tradisional dan tidak sebagai menu utama. Terlebih di Bekasi sendiri semakin hari semakin susah untuk menemukan jajanan tradisional. Dengan demikian penulis tertarik untuk membuat jajanan tradisional kembali memiliki eksistensinya di kota

Bekasi, dengan cara menjadikan jajanan tradisional baik itu makanan atau minuman menjadi menu utama dalam perencanaan bisnis *lounge* ini. Dengan konsep bisnis ini penulis membuat kuisoner untuk mengetahui seberapa tertarik masyarakat kota Bekasi terhadap bisnis yang akan penulis buat. Berikut ini merupakan data hasil kuisoner :

**TABEL 1.2**  
**KETERTARIKAN MASYARAKAT KOTA BEKASI TERHADAP**  
**LOUNGE DENGAN MENU TRADISIONAL**  
**n = 84**

| No    | Penyataan   | Ya    | Tidak |
|-------|---|-------|-------|
| 1.    | Masyarakat yang pernah berkunjung ke <i>lounge</i> yang ada di sebuah hotel atau bandara.                               | 83,3% | 16,7% |
| 2.    | Masyarakat yang pernah menemukan <i>lounge</i> yang berdiri sendiri di kota Bekasi.                                     | 17,9% | 82,1% |
| 3.    | Ketertarikan masyarakat jika ada <i>lounge</i> yang seluruh minuman dan dessertnya tradisional dan dibuat lebih elegan. | 97,6% | 2,4%  |
| 4.    | Ketertarikan masyarakat untuk datang ke <i>lounge</i> dengan range harga Rp.35.000 – Rp. 55.000                         | 92,9% | 7,1%  |
| Total |   |       |       |

Sumber : Data Hasil Kuisoner Penulis, 2019

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis ingin menjadikan jajanan tradisional disajikan dengan cara yang lebih menarik agar masyarakat modern

khususnya generasi muda lebih tertarik untuk mencoba jajanan tradisional, dan untuk *old generation* pun bisa mencoba pengalaman baru dalam menikmati jajanan tradisional. Maka dari itu penulis tertarik untuk membuat “**PERENCANAAN BISNIS ZAMRUD KHATULISTIWA LOUNGE**”

## **B. Gambaran Umum Usaha Sejenis atau Pesaing**

Setiap usaha yang berdiri pasti akan memiliki pesaingnya sendiri, baik itu pesaing langsung dan juga tidak langsung. Maka dari itu setiap pemilik usaha harus memperhatikan keunggulan apa yang dimiliki oleh usahanya. Berdasarkan rencana bisnis yang penulis pilih, ada beberapa pesaing baik itu pesaing langsung dan juga tidak langsung, yaitu sebagai berikut :

**TABEL 1.3**  
**PESAING USAHA LANGSUNG DI KOTA BEKASI DAN**  
**SEKITARNYA**

| No | Restoran          | Alamat   |
|----|-------------------|--|
| 1  | Carrington Coffee | Jl. Pulo Sirih Boulevard Blok AE 103, Pekayon Jaya, Bekasi Selatan 17147 |
| 2  | Aptown Café       | Ruko Grand Galaxy City RSNB Nomor 19, Jaka Setia, Bekasi Selatan 17147   |
| 3  | Miss Unicorn      | Jl. Raya Kranggan, Jatiranggon, Jatisampurna, Bekasi 17433               |

Sumber : Olahan Penulis, 2019

Carrington Coffee adalah *coffee shop* yang memiliki konsep seperti rumah yang minimalis dan juga instagramable, menu yang banyak ditawarkan pun seperti kopi, teh, *dessert*, *small bite*, dan hanya menyediakan sedikit hidangan

utama. Aptown café memiliki konsep yang lebih kekinian dengan menyajikan dan juga menyajikan *live music*, selain itu menu yang ditawarkan pun lebih beranekaragam. Miss Unicorn memiliki konsep yang sangat instagramable dengan memenuhi dekorasi *café* dengan karakter unicorn, sesuai dengan konsepnya *café* ini pun menyajikan banyak *dessert* dan juga *beverage* dengan warna dan tampilan yang lucu.

**TABEL 1.4**  
**PESAING USAHA TIDAK LANGSUNG DI KOTA BEKASI DAN**  
**SEKITARNYA**

| No | Restoran                   | Alamat   |
|----|----------------------------|--|
| 1  | Bebek Kaleyo Harapan Indah | Jl. Harapan Indah Boulevard No.9e, RT.003/RW.007, Medan Satria, Kecamatan Medan Satria, Kota Bks, Jawa Barat 17132 |
| 2  | McDonald's                 | Jl. Harapan Indah Boulevard No.9e, RT.005/RW.3, Medan Satria, Kecamatan Medan Satria, Kota Bks, Jawa Barat 17132   |

Sumber : Olahan Penulis, 2019

Penulis menjadikan Bebek Kaleyo dan McDonald's sebagai pesaing tidak langsung karena selain lokasinya berdekatan dengan lokasi *lounge* yang akan dibuat, kedua restoran ini sudah memiliki konsumennya sendiri, konsumen Bebek Kaleyo adalah para penyuka makanan tradisional dan untuk McDonald's sendiri adalah para konsumen penyuka makanan cepat saji.

### C. Analisis Peluang dan Hambatan

Dalam membuat suatu usaha bisnis ada beberapa hal penting yang harus dianalisa terlebih dahulu, salah satu contohnya adalah menganalisa SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, Threats*) yang bertujuan untuk mengetahui dimana kekuatan dan kelemahan bisnis yang akan dibuat. Dikutip dari Kotler & Armstrong (2008:64)

Analisis SWOT adalah penilaian menyeluruh terhadap kekuatan (*strengths*), 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.” Dan kegunaan SWOT sendiri dikutip dari Jogiyanto (2005 : 46) “SWOT digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi.

Berdasarkan teori - teori yang sudah dijelaskan dapat dibuat SWOT dari perencanaan bisnis zamrud khatulistiwa *lounge* sebagai berikut :

#### a. *Strenght* (Kekuatan)

Kekuatan internal dari zamrud khatulistiwa *lounge* ini adalah inovasi pada menu yang akan disajikan yaitu menyajikan menu tradisional dengan tampilan yang lebih kekinian, dan juga menggunakan bahan – bahan terbaik untuk pembuatan produk. *Lounge* ini juga menawarkan menu dengan harga yang terjangkau dengan tetap menyuguhkan konsep yang elegan.

Dari segi lokasi, *lounge* ini memiliki lokasi yang strategis karena merupakan salah satu lokasi sentra bisnis dan juga sentra kuliner di Bekasi, hal ini mendukung konsumen untuk datang ke *lounge* ini lebih mudah.

#### b. *Weakness* (Kelemahan)

Belum tersedianya tenaga kerja yang kompeten, dan masih belum memiliki *supplier* yang tetap untuk tetap menjaga kualitas produk yang akan dijual.

**c. Opportunity (Peluang)**

Didukung dengan BAPPEDA yang merencanakan pengembangan pariwisata berbasis ramah lingkungan di Bekasi menjadikan hal ini sebagai salah satu peluang untuk membuat usaha khususnya dalam bidang kuliner. Lokasi yang dipilih masih belum ada *lounge* yang menawarkan produk tradisional, ini menjadikan salah satu peluang yang baik untuk bisnis ini.

Banyaknya selebriti instagram atau yang lebih dikenal dengan *selebgram* saat ini juga merupakan salah satu peluang untuk *lounge* ini, karena konsepnya yang elegan cocok digunakan untuk berfoto. Didukung oleh kuisoner masyarakat Bekasi yang tertarik pada *lounge* dengan konsep menu tradisional ini.

**d. Threat (Ancaman)**

Untuk setiap bisnis yang akan dibuat pasti akan ada ancaman yang akan dihadapi. Ancaman untuk *lounge* ini sendiri salah satunya adalah tempat – tempat kuliner yang sudah ada di sekitar lokasi dengan harga yang juga terjangkau.

**D. Jenis atau Badan Usaha dan Struktur Personalia atau Manajemen**

**a. Jenis Badan Usaha**

Dalam membuat suatu usaha tentunya harus memikirkan jenis badan usaha apa yang akan digunakan untuk usaha bisnisnya. Tentunya dari berbagai jenis badan usaha yang ada pasti memiliki kekurangan dan kelebihan

tersendiri, dan bisnis *lounge* yang akan dibuat ini masih berskala usaha kecil maka bisnis zamrud khatulistiwa lounge ini akan memilih perusahaan perseorangan sebagai badan usahanya.

Pengertian perusahaan perseorangan menurut Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia tahun 1945 Pasal 1 ayat 1 adalah, “Usaha Perseorangan adalah bentuk usaha yang didirikan oleh satu orang perseorangan yang melakukan kegiatan secara terus – menerus dengan nama tertentu mempunyai tempat kedudukan tetap, dan mempunyai tujuan mencari keuntungan”

Dan dikutip dari Wikipedia “Perusahaan perseorangan adalah suatu bisnis yang dimiliki oleh pemilik tunggal sedangkan pengusaha perorangan adalah pemilik dari suatu perusahaan perseorangan. Bagi yang hendak memulai bisnis kecil, bentuk perusahaan perseorangan atau yang juga dikenal dengan usaha dagang adalah bentuk yang dipandang paling sesuai.”

Berdasarkan penjelasan dari teori – teori tersebut dapat disimpulkan bahwa perusahaan perseorangan adalah pilihan yang tepat untuk pemula bisnis, maka bisnis zamrud khatulistiwa lounge yang akan didirikan di kota Bekasi akan dibentuk dengan badan usaha perusahaan perseorangan. Berikut adalah prosedur pendirian perusahaan perseorangan :

1. Akta Pendirian Pemilik
2. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)/ Izin Gangguan (HO)
3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

4. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Pemilik

5. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

### **b. Struktur Personalialia atau Manajemen**

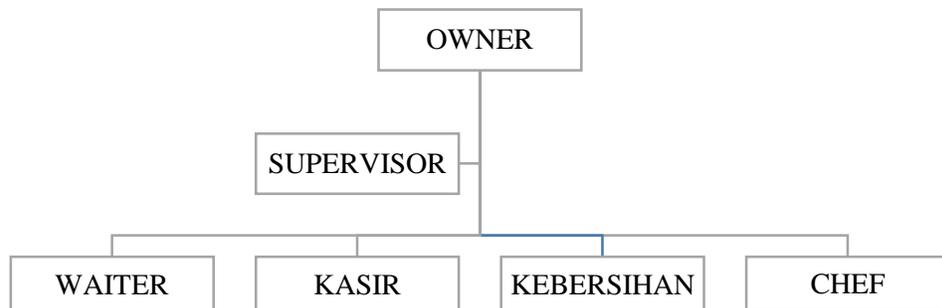
Membuat struktur manajemen pada suatu usaha yang akan dibuat sangatlah penting, guna mempermudah menentukan tugas yang akan dikerjakan dari setiap individu.

Fungsi dari pengorganisasian sendiri dikutip dari Laksmi, Tamara, Ari (2011 : 17) pengorganisasian dibuat untuk mencapai tujuan dari suatu organisasi, dengan cara memberikan penugasan dan wewenang. Sesuai dengan struktur organisasi yang telah dibuat.

Berdasarkan teori yang sudah ada, maka berikut ini adalah struktur manajemen untuk perencanaan bisnis zamrud khatulistiwa *lounge* yang akan dibuat :

**GAMBAR 1.1**

### **RENCANA STRUKTUR MANAJEMEN**



Sumber : Desain penulis, 2019

Karena usaha yang akan didirikan tidak terlalu besar, maka tugas dari supervisor adalah mengatur jalannya operasional dan juga mengurus masalah keuangan. Akan ada 3 *waiter* yang nantinya akan ada yang mengerjakan pekerjaan *steward*. Kasir menangani pembayaran tamu. Yang terakhir ada *chef* yang akan membuat produk untuk dijual.

## E. Lokasi dan Waktu penulisan Perencanaan Usaha

### a. Lokasi Pembuatan Perencanaan Usaha

Perencanaan usaha *lounge* ini akan berlokasi di Harapan Indah Bekasi. Penulis memilih Harapan Indah sebagai lokasi usaha karena lokasinya sendiri yang strategis untuk membuka sebuah *lounge*. Berikut merupakan lokasi perencanaan bisnis *lounge* yang akan dibuat :

### GAMBAR 1.2

#### LOKASI PERENCANAAN BISNIS *LOUNGE* DI BEKASI



Sumber : Google Maps, 2019

**GAMBAR 1.3**

**LOKASI RUKO PERENCANAAN BISNIS *LOUNGE* DI BEKASI**



Sumber : Olahan Penulis, 2019