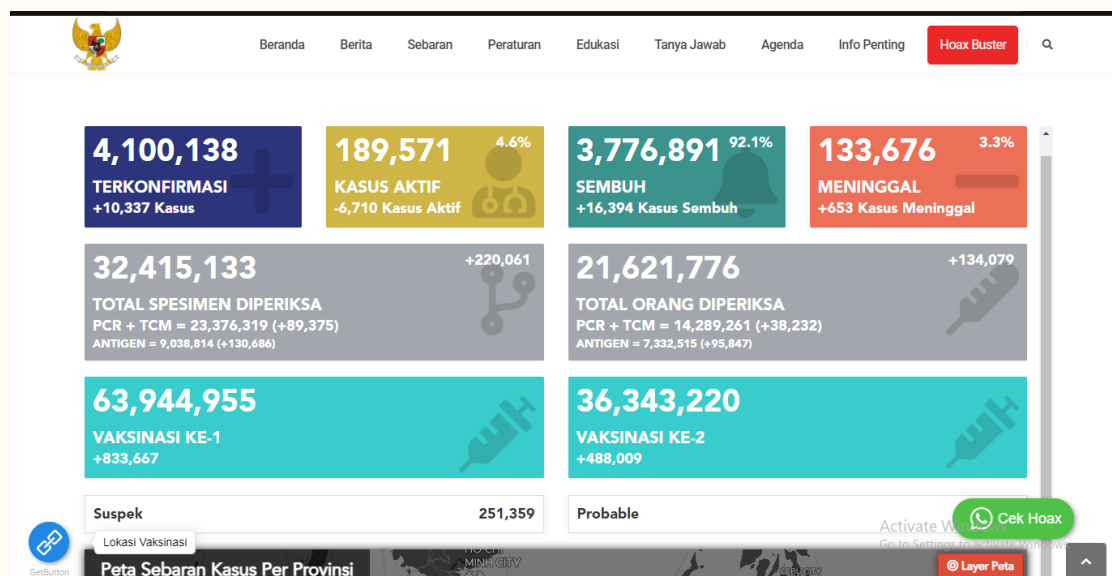


## BAB I

### DESKRIPSI BISNIS

#### A. Latar Belakang

Pandemi virus Covid-19 yang melanda Indonesia sejak Maret 2020 telah berdampak pada berbagai aspek kehidupan kita, sehingga semua kegiatan yang memiliki potensi mengumpulkan massa ditiadakan guna menekan penyebaran Covid-19 yang terus meningkat.



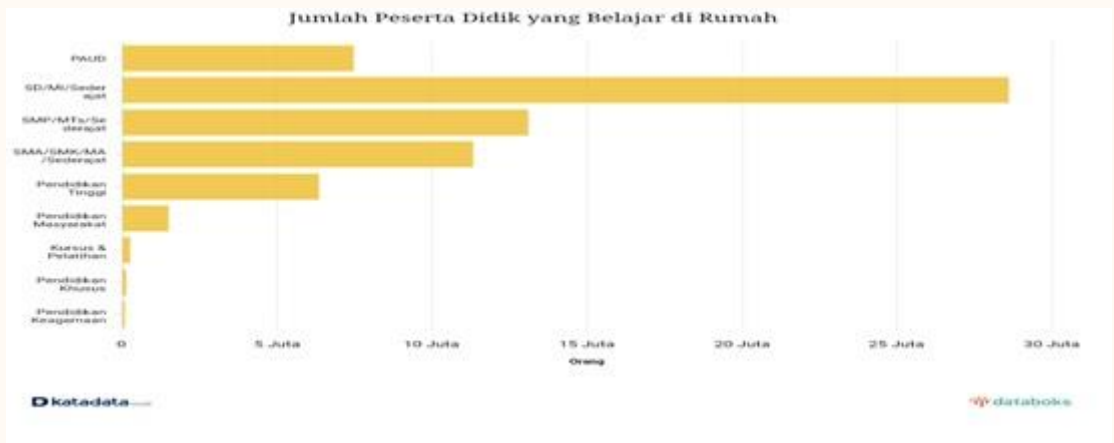
Gambar 1. Data covid-19 di Indonesia  
([covid19.go.id](https://covid19.go.id))

Gambar diatas merupakan data dari kasus Covid-19 terkini(2/09). Angka tersebut akan terus bertambah sampai masyarakat mempunyai *Herd Immunity* terhadap Covid-19, Herd immunity atau kekebalan kelompok adalah kondisi ketika sebagian besar orang dalam suatu kelompok telah memiliki kekebalan terhadap penyakit infeksi tertentu. Semakin banyak orang yang kebal terhadap suatu penyakit, semakin sulit bagi penyakit tersebut untuk menyebar karena tidak banyak orang yang dapat terinfeksi.



Grafik 1. Guru dan Dosen yang mengajar dirumah

(databoks.com)



Grafik 2. Jumlah peserta didik yang belajar dirumah

(databoks.com)

Sejalan dengan hal itu, pemerintah tengah menargetkan Indonesia sebagai pusat ekonomi digital di Asia Tenggara pada 2020. Berdasarkan data terbitan Katadata, tepat pada 10 November lalu pemerintah meluncurkan penerbitan roadmap e-commerce. Peningkatan pemanfaatan aplikasi digital ini terus didorong untuk mendukung kemajuan perekonomian di Indonesia.



Gambar 2. Potensi Ekonomi Digital  
(Katadata.com)

Dengan data tersebut, potensi untuk merambah dunia digital lebih dalam sangatlah besar. Perkembangan teknologi pada saat ini sangatlah pesat. Selain itu, didukung dengan internet yang sudah menjadi salah satu kebutuhan masyarakat.

Dilansir dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) menyebut 196,7 juta atau 73,7 persen dari populasi warga Indonesia sudah menjadi pengguna akses internet pada kuartal II/2020 selama pandemic Covid-19.

Di tengah pandemi ini ada beberapa peluang bisnis yang bisa dimanfaatkan. Mengingat aktivitas bisnis juga kini semakin mudah karena sudah mengarah ke digital. Tentu di era digital ini perlu dimanfaatkan dalam menunjang aktivitas yang lebih bermanfaat untuk kemaslahatan khususnya usaha pariwisata, pelajar di Indonesia, dan masyarakat yang tetap menginginkan berekreasi Selama pandemic.

Memperhatikan kondisi yang ada, terbuka peluang bisnis yang dapat dijadikan solusi terhadap situasi ini yaitu program aktivitas di tempat wisata edukasi yang bertajuk *Virtual Recreation*. Bisnis *Virtual Recreation* seperti ini hadir pertama kali dengan konsep *live streaming 360°*, sebagai media aktivitas rekreasi baru bagi para calon konsumen yang menjawab kebutuhan rekreasi, edukasi dan hiburan yang memberikan kesan seperti pada saat di tempat wisata, serta merasakan adanya aktivitas dari *guide* yang membantu individu atau kelompok untuk menyampaikan informasi, dengan memberikan sebuah pengalaman yang tidak pernah dirasakan selama *pandemic* COVID-19.

## B. Gambaran Umum Bisnis

### 1. Deskripsi Bisnis

CV. Pandora merupakan usaha yang bergerak dibidang daya tarik wisata dengan menggunakan teknologi terkini untuk memberikan pengalaman baru kepada masyarakat. CV. Pandora menjadi media bagi para pengusaha rekreasi untuk bekerjasama agar bisnis tetap berjalan selama COVID-19.

### 2. Deskripsi Logo dan Nama



Gambar 3. Logo CV. Pandora

Logo dari CV. Pandora menggambarkan bahwa perusahaan ini selalu menggunakan teknologi multimedia sebagai pendukung berjalannya program-program bisnis yang telah disiapkan dan wahana yang terdapat dalam logo memiliki arti bahwa CV. Pandora selalu menyampaikan kebahagiaan. Warna coklat sebagai dasar dari logo yang melambangkan bahwa kualitas yang diberikan sangatlah elegan dan juga akan memberi kesan hangat, nyaman dan aman.

### 3. Identitas Bisnis

Nama Perusahaan	: CV. Pandora
Bidang Usaha	: Pariwisata
Jenis Usaha	: Daya Tarik Wisata
Kontak	: 0877-8454-4230 (Whatsapp)
Alamat Email	: <a href="mailto:EduCreation@pandora.com">EduCreation@pandora.com</a>
Alamat Perusahaan	: Jl.DR. Setiabudhi no.42/174a rt.03/04 kelurahan gegerkalong kecamatan sukasari bandung 40152



#### 4. Visi dan Misi

Visi

“Menjadi penyedia jasa virtual tour dengan konsep 360° terbaik di Indonesia”

Misi

1. Selalu memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh pemangku kepentingan/stakeholder.
2. Memberikan pengalaman rekreasi yang unik dan berbeda kepada pelanggan dengan prinsip profesionalisme.
3. Menjadikan tempat yang aman dan nyaman bagi pelanggan selama berwisata.

#### 5. Gambaran Umum Produk dan Jasa

Core product dari CV. Pandora adalah program rekreasi. Value dari program rekreasi ini, yaitu wisatawan dapat berekreasi selama *pandemic* tanpa harus keluar rumah dan para pengusaha rekreasi terutama di bidang wisata edukasi tidak lagi mengkhawatirkan dampak dari *pandemic* ini. Dengan konsep Virtual Tour 3D yang memberikan pengalaman seperti berada di tempat wisata. Oleh karena itu, program ini menjadi sebuah solusi untuk masyarakat yang berkeinginan untuk berwisata namun terhambat karna adanya Covid-19. Selain itu juga mendukung program dari pemerintah untuk mengurangi kegiatan diluar rumah.

#### 6. Jenis / Badan Usaha

Bentuk kepemilikan perusahaan berupa CV (Commanditaire Vennootschap) dengan pertimbangan:

1. Hanya Pph badan usaha yang dikenakan pajak
2. Pengembangan CV menjadi PT tidak perlu penyeteroran modal
3. Resiko dalam pendirian perusahaan ditanggung bersama-sama oleh seluruh sekutu

Adapun beberapa aspek legalitas yang akan menjadi aset pasif bagi

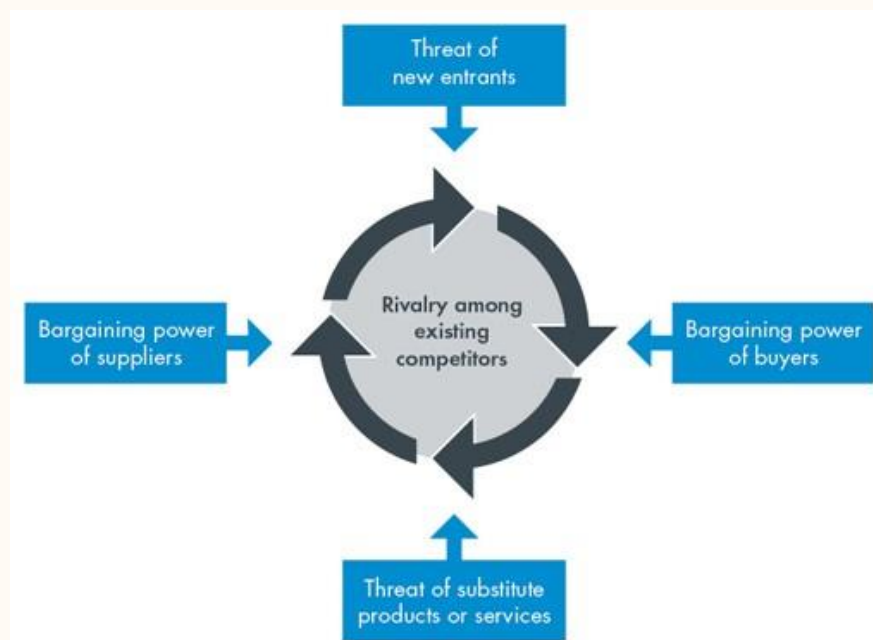
CV. Pandora adalah sebagai berikut:



1. Akta Perusahaan
2. NPWP Badan Usaha
3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
4. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP)
5. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
6. Pendaftaran Merek Dagang “Virtual EduCreation”
7. Perjanjian eksploitasi Lisensi Hak Kekayaan Intelektual antara CV. Pandora dengan pihak pengusaha rekreasi.

## 7. Analisis Porter Five Forces

Upaya penentuan profitabilitas pasar dilakukan untuk mengetahui apakah pasar yang telah ditentukan dapat mendukung tujuan atau visi perusahaan dalam hal kesehatan finansial dan faktor apa saja yang memengaruhinya. Maka, untuk mengidentifikasi hal tersebut perusahaan dibantu dengan alat analisis Porter’s Five Forces melalui identifikasi buyer power, supplier power, potential new entry, threat of substitute products, dan rivalry among firms in the industry. Adapun analisis Porter Five Forces adalah sebagai berikut:



Gambar 4. Five Forces Analysis

- Threats Of New Entrants

Virtual EduCreation menjual program aktivitas rekreasi yang memberikan nilai tambah dan dukungan tempat usaha rekreasi sebagai key partners. Sehingga, untuk sama-sama menawarkan program rekreasi perusahaan lain harus melakukan riset dan kerjasama bisnis dengan menawarkan keunggulan/nilai tambah lainnya agar dapat membuat pasar berpindah. Persaingan bisnis produk ini masih rendah karena untuk melakukan program aktivitasnya harus menyediakan peralatan yang sesuai agar dapat dijalankan.

- Threat Of Substitute

Virtual EduCreation pada saat pandemic seperti ini sangat cocok dijalankan sebagai bisnis yang menjanjikan, namun saat setelah pandemic berakhir akan ada penyesuaian market dari awal dikarenakan perpindahan dari online ke offline.

- Bargaining Power of Suppliers

Perusahaan melibatkan beberapa pemasok/partners dalam proses operasionalnya yang mencakup tenaga ahli (IT) dan guide. Namun tidak semua tenaga ahli (IT) dapat mengoperasikan system virtual tour 360 dan guide yang memiliki pengalaman membawa wisatawan secara online sangat jarang, hal itu yang membuat daya tawar pemasok tinggi. Perusahaan akan cermat memilih pemasok yang dapat membantu efisiensi biaya.

- Bargaining Power of Buyers

Target pasar yang bersifat mass membuat perusahaan memiliki market yang cukup besar luas dengan daya beli menengah karena ditujukan kepada pelajar dan keluarga yang ingin berekreasi namun terhalang pandemic saat ini. Dengan begitu perusahaan menawarkan sebuah konsep virtual tour 360° menjadi solusi bagi pelajar dan keluarga, untuk berekreasi dan menikmati edukasi yang ditawarkan oleh perusahaan dalam bentuk paket harga yang disesuaikan dengan kondisi daya beli customer.

- Rivalry Among Existing Competitor



Di Indonesia, belum banyak penyedia program aktivitas wisata edukasi dengan konsep ini. Perusahaan travel yang menyediakan paket virtual tour justru akan menjadi potensial partner.

Berdasarkan hasil analisis di atas, maka rencana bisnis Virtual EduCreation memiliki pasar yang profitable dengan daya tawar cukup tinggi, serta aspek competitor, ancaman produk substitusi, dan pemain baru yang rendah. Sementara daya tawar pemasok (supplier) dinilai akan tinggi, untuk itu perusahaan akan merancang value of transaction yang sesuai, efektif, dan efisien

