

BAB I

PENDAHULUAN

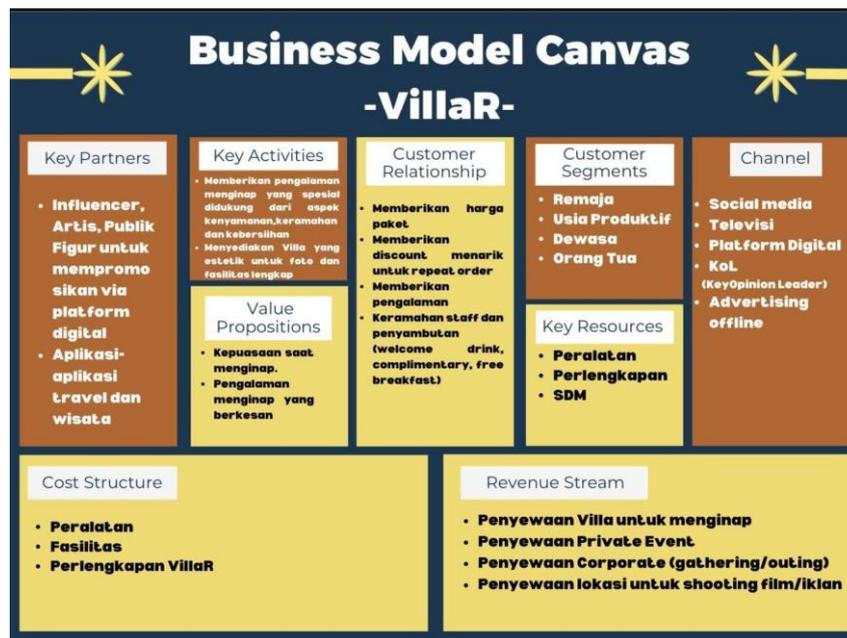
A. Ide Bisnis

Pariwisata merupakan salah satu sektor industri modern yang mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara pesat di suatu negara. Pariwisata juga mampu meningkatkan peluang kerja, penghasilan seseorang serta dapat mengaktifkan sektor-sektor produksi lain di dalam suatu negara. Untuk menunjang pariwisata tersebut diperlukan sarana akomodasi salah satunya adalah penginapan. Dalam berwisata, wisatawan pasti mencari berbagai macam penginapan yang bersih, nyaman, memiliki keindahan pemandangan dan fasilitas yang unggul. Terbukti dengan meningkatnya minat masyarakat untuk liburan pasca pandemi Covid-19, terhitung pada Juli 2022 kedatangan wisatawan mancanegara mencapai lebih dari 470 ribu orang, ini merupakan rekor tertinggi sejak pandemi covid-19, secara kumulatif kunjungan wisatawan mancanegara sepanjang semester I, 2022 mencapai 1,2 juta orang (unair.ac.id). Sedangkan wisatawan lokal, meningkat secara tajam, Sektor pariwisata di Indonesia berangsur normal dan bangkit pasca pandemi. Pariwisata merupakan salah satu sektor bisnis yang krusial. Hal ini terlihat dari jumlah devisa yang disumbangkan dari industri pariwisata bagi perekonomian negara yang nilainya mencapai US\$20 miliar.

Selain itu pariwisata berkontribusi menyerap 13 juta tenaga kerja atau sebesar 10,2% dari total tenaga kerja nasional. Para ekonom pun menyatakan mengenai pariwisata/penginapan bahwa apabila pelayanan baik dan memuaskan konsumen, dapat dipastikan konsumen melakukan *repeat order*. Konsumen pun bisa menyebarluaskan pengalamannya yang menyenangkan kepada relasi-relasi (venuemagz.com). Berdasarkan data-data di atas serta keinginan personal akhirnya pelaku usaha mencetuskan Bisnis VillaR.

Villa unik yang berlokasi di Puncak, Jawa Barat. Dengan menonjolkan arsitektur serta didukung oleh fasilitas dan pelayanan layaknya hotel berbintang dalam kapasitas sebuah villa. Tujuan pelaku usaha mendirikan bisnis VillaR adalah untuk berinvestasi dan mengembangkan penghasilannya sebagai aktor atau *entertainer*.

Gambar 1.1
Business Model Canvas VillaR



Sumber: VillaR,2023

Pada Gambar 1.1 terdapat *business model canvas* untuk VillaR. *Business model canvas* sendiri merupakan alat manajemen strategis untuk para pemilik usaha untuk mendefinisikan serta mengkomunikasikan ide atau konsep bisnis dengan cepat dan mudah. *Business model canvas* sendiri bertujuan agar para pemilik bisnis dapat membangun, menguji, dan mengelola model bisnis yang berpotensi untuk berhasil atau sukses. Pada gambar 1.1 terdapat 9 aspek yang sudah direncanakan oleh penulis untuk pendirian bisnis VillaR. Dengan adanya *business model canvas* ini bisa membantu penulis dalam menjalankan usahanya. Pada gambar 1.1 terdapat 9 aspek yang sudah direncanakan oleh penulis untuk pendirian bisnis VillaR. Dengan adanya *business model canvas* ini bisa membantu penulis dalam

menjalankan usahanya. Mengidentifikasi gambar diatas, *Revenue stream* daripada VillaR beragam. Mulai dari penginapan *regular*, penyewaan *event* hingga penyewaan sebagai lokasi shooting. *Customer Segment* VillaR pun luas karena tidak terbatas oleh usia maupun jenis kelamin, karena VillaR memang penginapan Villa yang *family-friendly*. *Key partners*, *channel*, serta *key activities* juga harus dipersiapkan dan dapat menjadi acuan pelaku usaha untuk memasarkan VillaR kepada konsumen. Penting untuk memelihara *customer relationship* dengan memaksimalkan potensi daripada *key resources* VillaR, yakni peralatan, termasuk fasilitas, perlengkapan menginap dan SDM yang unggul untuk menjalankan pelayanan keramahan yang baik. Berdasarkan penjelasan diatas, apabila aspek-aspek tersebut dapat diterapkan dengan baik bisa mencapai *value proposition* VillaR seperti kepuasan dan pengalaman menginap yang berkesan bagi para konsumen.

Villa ini telah dibangun dari tahun 2022, dimana pembangunan villa pertama sudah berlangsung sejak April 2022. Diharapkan nantinya akan melakukan pengembangan bisnis ini dari 1 villa menjadi beberapa villa yang menjadikannya *resort*.

Dalam jangka panjang, penanaman modal kepada bisnis properti menjadi bentuk investasi untuk masa depan. Keuntungan didapat dari para konsumen yang menginap di villa serta keuntungan dari nilai *capital asset* itu sendiri sebagai investasi.

B. Gambaran Usaha

1. Bidang Usaha

VillaR adalah bisnis yang bergerak di bidang penginapan / akomodasi. VillaR menjual pengalaman menginap di villa yang nyaman, bersih, dengan pemandangan yang indah, serta arsitektur yang unik. Villa pertama dari VillaR ini di desain oleh Arsitek kenamaan kota Bandung yaitu Dendy Darman. VillaR dilengkapi dengan fasilitas *infinity pool*, billiard, karaoke, serta interior yang estetik sehingga menunjang konsumen bisa melakukan motto VillaR yaitu *Relaxation, Recreation, dan Rest (3R)*.

2. Visi

Menjadi pengelola villa unik dan estetik yang memberikan pengalaman menginap berkesan dengan pelayanan yang memuaskan, fasilitas yang unggul, kebersihan villa serta kenyamanan menginap.

3. Misi

- 1) Memberikan pelayanan yang terbaik dan profesional
- 2) Memberikan harga yang reasonable dan terjangkau
- 3) Tata kelola atau manajemen SDM yang unggul dan baik

4. Tujuan Perusahaan

Tabel 1.1
Tujuan Perusahaan

| Aspek | Jangka Pendek | Jangka Menengah | Jangka Panjang |
|-----------|---|--|--|
| Penjualan | <i>Sales</i> meningkat 5 % | <i>Sales</i> meningkat 10 % | <i>Sales</i> meningkat 15 % |
| Profit | <i>Profit</i> menutupi biaya tetap | <i>Profit</i> menutupi nilai aset atau BEP | <i>Profit net</i> yang dapat diolah untuk pengembangan |
| Pasar | Merajai segmentasi dengan radius 1-2 Km | Merajai segmentasi Villa dengan radius se Kota/Kabupaten dan mulai membangun <i>sub brand</i> VillaR dengan kelas villa <i>budget</i> atau ramah di kantong. | Menjadi grup pengelola/manajemen Villa skala Nasional |

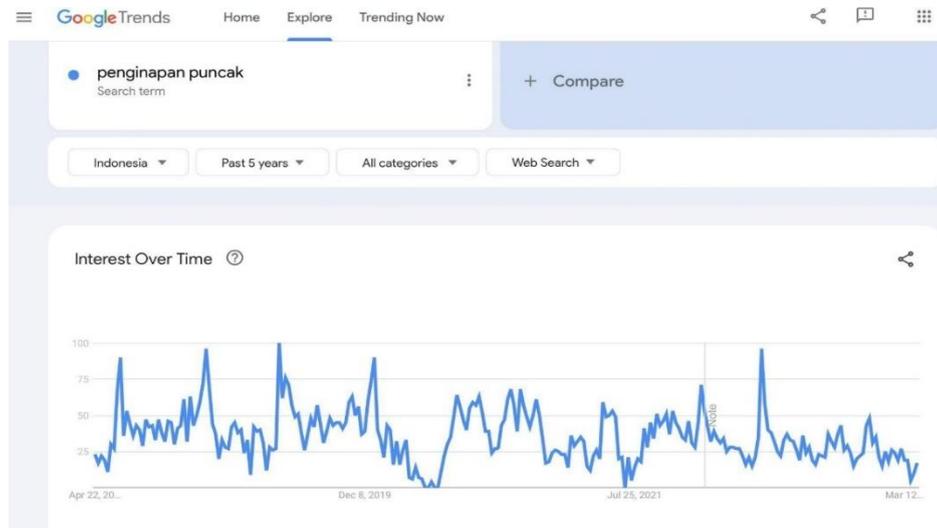
Sumber : VillaR, 2023

C. Besarnya Peluang Bisnis

Penginapan menjadi salah satu aspek penting dalam pariwisata, menurut hasil dari *Google Trend* berikut ini, dapat disimpulkan bahwa kebutuhan akan penginapan mengalami lonjakan di tahun ke-5 dan berangsur lebih rendah cenderung stabil. Rekreasi merupakan salah satu kebutuhan tetap manusia, yang memungkinkan adanya *repeat order* terhadap VillaR. Villa yang pelaku usaha tawarkan pun merupakan villa dengan arsitektur tidak biasa, kekinian, dan memiliki keunikan tersendiri yang terbilang masih jarang di wilayahnya.

Gambar 1.2

Google Trend Penginapan Puncak



Sumber : GoogleTrends, 2023

Inilah yang menjadi peluang VillaR untuk bisa melakukan terobosan menjadi villa yang kekinian,nyaman dan dikelola dengan baik. Selain tren yang stabil, arus lalu lintas wisatawan kini ramai sepanjang minggu di lokasi Puncak, Bogor. Banyaknya pihak-pihak perusahaan yang sudah atau baru memulai sistem WFA (*Work From Anywhere*) membuat para wisatawan bisa lebih leluasa berwisata tanpa terbentur oleh hari kerja atau *weekend* (Tribun, n.d). Lokasi terbilang strategis, berlokasi tidak terlalu jauh dari perkotaan, sehingga bisa meningkatkan potensi pelanggan dari Jakarta, Bandung dan Puncak itu sendiri.

Peluang VillaR pun tidak berhenti disitu. Melainkan terbuka untuk berbagai sektor seperti *outing/gathering* karena kapasitas VillaR yang mencakup 20 orang lebih. Perayaan ulang tahun yang difasilitasi dengan varian produk *event* sudah termasuk dalam penginapan, konsumsi, dekorasi, dan hiburan serta penyewaan lokasi untuk kebutuhan *shooting* iklan, sinetron, maupun film.

D. Kebutuhan Dana

Sumber daya modal menjadi sumber daya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis ini. Dibutuhkan modal untuk bisa menjalankan, mengembangkan bisnis. Pelaku usaha

merupakan penanam modal tunggal dalam bisnis VillaR ini. Berikut kebutuhan dana yang dibutuhkan VillaR:

Tabel 1.2
Kebutuhan Dana Usaha VillaR Tahun 2023

| No | Keterangan | Jumlah (Rp) |
|-----------|-------------------|----------------------|
| 1 | Kas Awal | 10.000.000 |
| 2 | Pembelian Villa | 1.300.000.000 |
| 3 | Renovasi Villa | 1.200.000.000 |
| 3 | Peralatan | 488.997.000 |
| | Total | 2.998.997.000 |

Sumber: VillaR, 2023

Untuk kebutuhan dana ini sekitar 83,5 % akan digunakan untuk pembelian Villa dan Renovasi VillaR dan untuk 16,5 % dari kebutuhan dana ini akan digunakan untuk membeli peralatan VillaR dan untuk kas awal VillaR sebesar Rp 10.000.000. Sumber dana dari kebutuhan dana VillaR berasal dari dana pribadi pemilik.