

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Cabin Rahong merupakan sebuah tempat penginapan yang berada di Pulosari-Pangalengan kota Bandung Jawa Barat. Penginapan ini terletak di kawasan hutan pinus dengan lahan atau halaman yang luas dengan pemandangan menghadap ke sungai. Cabin Rahong tidak hanya menyediakan penginapan namun juga menyediakan berbagai wahana wisata seperti arung jeram, *paint ball*, *flying fox*, berkuda, panahan, dan sebagainya. Cabin Rahong ini didirikan menjelang akhir tahun 2020 tepatnya di bulan Oktober dan telah rampung di bulan Januari 2021.



Gambar 1. 1 Cabin Rahong

Sumber: Instagram.com (2021)

Tetapi sebelum cabin-cabin ini didirikan, tempat Rahong ini sudah ada dari tahun 2000 dan diperuntukan untuk para masyarakat yang menyukai *camping* di sekitaran hutan-hutan pinus. Pada awalnya tempat ini merupakan tempat pembuangan sampah para masyarakat pangalengan, karena tempat ini cocok untuk dijadikan wisata, maka beberapa tokoh masyarakat khususnya Ewok dan rajiv ini mempunyai ide untuk memajukan sektor wisata pangalengan. Akhirnya tempat pembuangan sampah tersebut dibersihkan untuk menjadi tempat *camping*. Wisata *camping* paling pertama di pangalengan berada di Rahong ini, dan sejak dari dulu rahong ini sudah banyak dikunjungi oleh wisatawan. Pada akhirnya pengelola dari

rahong tersebut mempunyai ide untuk membuat penginapan berbentuk cabin-cabin agar terlihat unik dan berbeda dari para kompetitornya. Saat dibangunnya cabin-cabin tersebut antusias para wisatawan sangat meningkat karena memberikan pengalaman yang berbeda untuk menginap di cabin tersebut. Dan pada akhirnya rahong ini menyediakan penginapan selain *camping*, dan jadilah tempat ini bernama Cabin Rahong.

Pihak dari Cabin Rahong mendirikan penginapan ini karena kawasan sekitar hutan pinus ini memiliki destinasi wisata yang cukup banyak dan memiliki fasilitas-fasilitas yang sudah memadai. Walaupun sudah terdapat penginapan lainnya di kawasan hutan pinus tersebut, Cabin Rahong tetap ingin mendirikan penginapan, karena pihak Cabin Rahong memiliki konsep yang berbeda dengan memanfaatkan kayu sebagai material utama dalam membangun penginapan tersebut. Konsep yang dimiliki Cabin Rahong ini seperti rumah kayu dan juga rumah pohon walaupun tidak berada di tengah tengah batang pohon. Fasilitas yang tersedia di Cabin Rahong yaitu kamar mandi, sarapan gratis, area parkir yang luas, dan juga terdapat warung-warung di sekitar penginapan. Cabin Rahong ini terdiri dari tiga jenis penginapan, terdapat dua penginapan dengan kapasitas untuk dua hingga empat orang, dan penginapan yang ketiga cukup bisa menampung lima hingga delapan orang. Untuk penginapan dengan kapasitas dua hingga empat orang, kamar mandi berada diluar atau yang biasa disebut kamar mandi *sharing*. Harapan dari pihak Cabin Rahong ini dapat memajukan sektor pariwisata pangalengan dengan memanfaatkan lingkungan yang sudah ada, dan ingin mengembangkan objek wisata serta memajukan sektor perekonomian di kawasan sekitar pangalengan dengan tidak merusak alam.



Gambar 1. 2 Fasilitas Cabin Rahong

Sumber: Instagram.com (2021)

Permainan yang saat ini aktif hanya, arung jeram karena permainan yang lainnya sedang tahap perbaikan dan sudah termakan umur yang cukup lama tidak ada perbaikan. Untuk panahan sendiri terdapat beberapa busur panah yang hilang dan alat inti untuk melempar panahnya terdapat yang patah.



Gambar 1. 3 Fasilitas Cabing Rahong Terbesar

Sumber: Instagram.com (2021)

Cabin ini merupakan cabin yang paling besar dan kapasitas cabin ini mencapai 16 orang, fasilitas yang ada pada cabin ini yaitu kamar mandi dalam dilengkapi dengan *water heater* atau pemanas air, dan mendapatkan sarapan.



Gambar 1. 4 Fasilitas Cabin Rahong (Halaman)

Sumber: Instagram.com (2021)

Hamparan rumput ini merupakan tempat yang bisa dijadikan *camping*, dan hamparan rumput tersebut bisa untuk 50-80 tenda bagi para wisatawan yang ingin *camping* terdapat biaya masuk sebesar 50.000. Bangunan-bangunan yang berada di belakang tempat *camping* tersebut merupakan tempat permainan *outbond*.

1.2 Latar Belakang Penelitian

Kepariwisataan adalah suatu sektor di Indonesia yang mengalami peningkatan dalam tiap tahunnya. Peningkatan ini ditunjang dengan potensi yang dimiliki Indonesia berupa alam maupun keanekaragaman budaya. Untuk mengembangkan sektor kepariwisataan maka harus ditunjang dalam pembangunan infrastruktur, hal tersebut akan memacu penambahan jumlah wisatawan. Untuk sektor pariwisata di suatu daerah harus bisa meningkatkan pendapatan daerah tersebut, lalu dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar dan ramah terhadap lingkungan (Rahma & Primasworo, 2018).

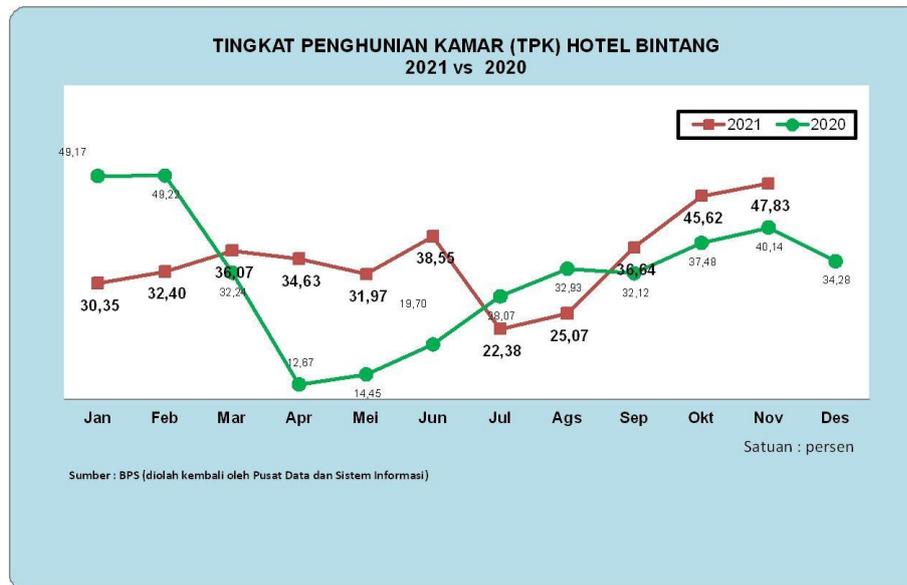
Pada tahun 2021, fenomena *staycation* sudah merebak di lingkungan masyarakat ini, istilah awal dari *staycation* ini diawali dengan jenuhnya masyarakat yang terkena dampak dari pekerjaan maupun pendidikannya yang membuat aktivitas pekerjaan dan pendidikan masyarakat dilakukan di rumah. Di tahun

tersebut pemerintah pun melonggarkan kebijakan PPKM level 4 dan menyoar kepada sejumlah kegiatan masyarakat seperti bekerja, bersekolah, berjualan, dan lain lain akan tetapi pelanggaran tersebut tetap harus dipatuhi juga kebijakan pemerintah terkait protokol kesehatan seperti memakai masker, mencuci tangan, dan jaga jarak (Mahesa, 2021).

Dengan adanya pelanggaran terkait PPKM, maka membuat masyarakat yang sudah jenuh melakukan aktivitas dirumah, mencoba keluar rumah dengan menaati protokol kesehatan yang ada. Tidak hanya ingin keluar dari rumah saja, akan tetapi masyarakat pun hanya ingin sekedar pindah suasana yang membosankan di rumah mereka. Maka masyarakat melakukan aktivitas yang bernama *staycation*.

Staycation menurut Vackova (2009) dalam lifestyle.kontan.co.id adalah di mana wisatawan tinggal di rumah daripada berwisata ke destinasi lainnya dan menggunakan waktu tersebut untuk mengeksplorasi lingkungan di sekitar, seperti menginap di hotel dekat rumah, ataupun villa, dan bisa juga mengeksplorasi daerah luar kota atau pedesaan terdekat dari lingkungan rumah.

Tujuan favorit masyarakat Indonesia untuk *staycation* itu umumnya pada hotel, apartment, serta villa. Hal tersebut dianggap bisa memberikan suasana yang berbeda pada wisatawan yang berkunjung daripada menghabiskan waktu di hari libur dengan berdiam diri di rumah. Lokasi dari tempat *staycation* wisatawan akan menjadi nilai *plus* bila terdapat pusat hiburan, mall, dan wisata kuliner di sekitar tempat *staycation* itu (Yohannes, 2020)



Gambar 1.5 Tingkat Penghunian Kamar Hotel Bintang

Sumber: Kemenparekraf (2021)

Menurut data survei oleh Kemenparekraf pada tahun 2021, hotel berbintang mengalami peningkatan pada penghuni yang datang dibandingkan dengan tahun 2020. Terlihat dari Gambar 1.5, tingkat penghunian kamar hotel berbintang pada tahun 2021 meningkat dengan nilai 47,83 persen atau naik sekitar 7,69 poin dibandingkan dengan tahun 2020 yang hanya sebesar 40,14 persen. Hal ini membuktikan bahwa fenomena *staycation* sangat mempengaruhi pada bisnis di bidang pariwisata. Kini para pelaku bisnis di bidang pariwisata khususnya penginapan perlu mengembangkan konsep dari penginapan yang dimiliki agar dapat menarik para calon pengunjung yang akan datang, sehingga bisa bersaing dalam bisnis bidang pariwisata khususnya penginapan, contoh dari pengembangan konsep bisa dimulai dari fasilitas yang ada, pemandangan yang disajikan, pelayanan, dan sebagainya.

Selain itu, Menurut Data Dari Kemenparekraf (2022) Produk Domestik Bruto (PDB) dan devisa negara merosot. Kontribusi industri pariwisata terhadap PDB Indonesia di tahun 2020 hanya sebesar 4,05% dibandingkan tahun sebelumnya dengan mencapai 4,7% .

Saat transisi dari musim pandemi hingga new normal, terdapat beberapa upaya-upaya yang dilakukan oleh pelaku bisnis pariwisata khususnya seperti hotel dan penginapan lainnya.

Dilansir dari detik.com. Terdapat tiga hambatan untuk pelaku bisnis di masa pandemi covid-19, kekurangan mendapatkan permintaan/pendapatan/pengisian untuk pelaku bisnis penginapan, lalu biaya operasional semakin mahal karena tidak adanya pemasukan atau kurangnya pemasukan, bahan-bahan yang dibutuhkan harganya meroket karena *supply* yang sedikit dan *demand* yang banyak.

Maka dari itu beberapa pelaku usaha di masa pandemi covid, dan juga di masa transisi dari masa pandemi ke masa *new normal* ini perlu melakukan inovasi atau upaya-upaya untuk mengembalikan kondisi ekonomi agar bisnis tersebut tetap berjalan dengan biaya yang ringan.

Dilansir dari *online news* merdeka.com. Direktur PT Hotel Indonesia Natour (Persero) atau HIN, Christine Hutabarat membuat upaya untuk mempertahankan kelangsungan hotel indonesia agar tetap berjalan, upaya yang dilakukan yaitu dengan memberlakukan CHSE (*Clean, Health, Safety, dan Environment*). Lalu upaya kedua yang dilakukan hotel indonesia yaitu dengan memanfaatkan layanan digitalisasi pada *food and beverage* untuk menambah pemasukan selain dari penginapan.

Dilansir dari detik.com upaya yang dilakukan oleh Fariz Hotel Malang dengan melakukan *re branding* dengan berkolaborasi bersama Liberta Hotel Internasional, hasil dari *re branding* tersebut berganti nama menjadi Liberta Hub Singosari. Lalu setelah *re branding* tersebut, Liberta berinovasi dengan memajukan industri perhotelan dengan cara sistem digital bernama Liberta Digital *Ecosystem*. Fungsi dari LDE sendiri yaitu untuk mengintegrasikan seluruh sistem hotel seperti SOP, *daily task operation* hingga *customer experience*. Platform digital tersebut mengefisienkan kegiatan operasional, namun dapat membantu meningkatkan penjualan kamar hotel khususnya pada segmen individual *traveler* dan market milenial, karena *customer* dapat melakukan *booking* melalui *website* dan aplikasi

dari *liberta hotels* dengan harga yang lebih murah. Lalu *customer* dimungkinkan dapat melakukan *self check in* dan *check out on the spot*.

Upaya yang dilakukan cabin rahong saat menghadapi tantangan pandemi ini, yaitu dengan penambahan cabin, lalu menerapkan protokol kesehatan, membuat konten-konten pada sosial media. Data tersebut didapatkan dari hasil wawancara.

Berdasarkan hasil wawancara, sebelum masa pandemi *COVID-19* ini, cabin rahong berjalan seperti biasa, dengan banyak nya pengunjung setiap harinya. Khusus nya pada saat *Weekend* yang mana dari luar kota pun ada yang mengunjungi cabin rahong. Berdasarkan hasil wawancara, dalam 1 minggu pada bulan juli 2019 yang mana pada saat itu sedang adanya libur semester, jumlah cabin rahong mencapai 5000 pengunjung. Yang mana angka tersebut sangat besar untuk cabin rahong, penginapan pun terisi penuh, arena *outbond* pun terisi penuh khususnya arung jeram dengan *traffic* yang sangat padat. Hal ini sangat menguntungkan untuk cabin rahong dan hal yang diharapkan cabin rahong setiap bulannya.

Peneliti memilih Cabin Rahong sebagai objek penelitian karena Cabin Rahong ini baru berdiri sekitar satu tahun dan sudah memiliki beberapa pesaing, pesaing utamanya yaitu Pineus Tilu *Camp Ground* yang merupakan penginapan hampir dengan Cabin Rahong akan tetapi berbentuk tenda dan menyajikan pemandangan yang sejuk. Karena Cabin Rahong baru satu tahun berdiri maka dengan menganalisis menggunakan metode *Business Model Canvas* karena peneliti menilai bahwa metode ini adalah cara yang jitu untuk melakukan analisis kondisi saat ini atau kondisi yang akan datang pada usaha penginapan Cabin Rahong agar dapat bersaing dengan pesaing utamanya yaitu Pineus Tilu *Camp Ground* dan dapat berkembang dengan sembilan blok BMC yang membuat bisnis ini menjadi lebih terstruktur.

Bisnis model sendiri menurut Osterwalder dan Pigneur (2012), adalah alat untuk menguraikan pemikiran tentang bagaimana sebuah organisasi ini diciptakan, menyajikan dan menangkap sebuah nilai. Tujuan dari model bisnis ini sudah di terangkan di atas yaitu bagaimana pelaku bisnis ini membuat sebuah *value* atau nilai tambah pada dunia bisnis dengan mengelola pengembangan sebuah teknologi. Model bisnis ini dipandang sebagai alat yang ditujukan untuk menengahi antar

perkembangan sebuah teknologi dan penciptaan nilai ekonomi (Chesbrough & Rosenbloom, 2002).

Banyak sekali pelaku bisnis dalam industri pariwisata khususnya penginapan di Pangalengan ini membuat Cabin Rahong perlu melakukan perubahan dan inovasi dalam layanan yang diberikan kepada pengunjung. Agar bisa melihat kesempatan dalam bisnis di industri pariwisata khususnya penginapan maka harus dilakukan analisis peluang yang ada dan dibantu dengan pendekatan model bisnis yang dapat menggambarkan elemen-elemen yang diperlukan dalam memanfaatkan peluang tersebut. Ditinjau dari permasalahan Cabin Rahong ini maka memerlukan sebuah alat atau skema yang dapat digunakan untuk menggambarkan elemen-elemen model bisnis yang sedang dijalani dan juga dapat membandingkan kondisi bisnis yang ada (*existing*), agar dapat membuat model bisnis yang baru.

Alat atau *tools* yang digunakan untuk pendekatan yang bisa menggambarkan elemen-elemen model bisnis yaitu *Business Model Canvas* (BMC) yang dijalkan oleh *Alexander Osterwalder*. *Business Model Canvas* ini sebuah kerangka kerja yang sudah dikenal banyak pelaku bisnis untuk mendefinisikan model bisnis apa yang akan di uraikan. *Business Model Canvas* ini dibuat untuk mendefinisikan, memberikan penilaian, menggambarkan, dan mengubah sebuah model bisnis yang membuat kinerja yang dihasilkan oleh para pelaku bisnis ini lebih maksimal. *Business Model Canvas* ini dapat diterapkan di setiap bisnis yang dijalani khususnya yang dibahas saat ini yaitu bisnis di bidang industri pariwisata penginapan.

Selanjutnya analisis SWOT yang merupakan singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman). Fungsi dari analisis SWOT ini untuk mengatur dan merincikan kekuatan, kelemahan, peluang, dan juga ancaman dengan terinci dan dituangkan dalam *list-list* yang sederhana. Teknik analisis SWOT ini dibuat oleh Albert Humphrey yang pada saat itu sedang memimpin sebuah proyek penelitian di Universitas Stanford pada sekitar tahun 1960 dan 1970 dengan menggunakan data dari perusahaan yang sedang diteliti. Di saat melakukan teknik analisis bisnis dengan menggunakan SWOT, maka diharuskan untuk mempelajari beberapa strategi yang

tepat agar dapat memprioritaskan pekerjaan yang perlu dilakukan untuk memperpanjang umur bisnis atau untuk mengembangkan bisnis nya.

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan di atas, maka peneliti bertujuan untuk melakukan penelitian ini dikarenakan bisnis model yang sudah ada pada Cabin Rahong ini belum maksimal dan dibandingkan dengan kompetitor nya yaitu Pineus Tilu yang dapat meraih konsumen lebih banyak, lalu terlihat dari berkurangnya total kunjungan pada Cabin Rahong ini. Maka dari itu diperlukan perancangan ulang bisnis model yang disesuaikan dengan kondisi saat ini yaitu *New Normal*.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang penelitian, bahwa peneliti akan menganalisis mengenai bisnis model yang digunakan oleh Cabin Rahong yaitu *Business Model Canvas* yang sudah ada, lalu menganalisis bisnis model tersebut menggunakan SWOT agar terlihat permasalahan yang ada pada bisnis model yang sudah ada. Setelah melakukan SWOT maka penlitit akan membuat sebuah *Business Model Canvas* baru yang akan terapkan oleh Cabin Rahong setelah melewati *four force action* dari *blue ocean strategy*.

Menurut Osterwalder dan Pigneur (2012) analisis SWOT akan memberikan empat perspektif untuk menilai suatu bisnis model, dan *Business Model Canvas* akan memberikan sebuah fokus yang diperlukan agar berjalannya sebuah bisnis.

1.4 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan di atas, maka didapatkan pertanyaan penelitian yaitu:

1. Bagaimana model bisnis dari Cabin Rahong saat ini dengan menggunakan *Business Model Canvas* sebelum masa pandemi Covid-19?
2. Bagaimana model bisnis dari Cabin Rahong saat ini dengan menggunakan *Business Model Canvas*?

3. Bagaimana rancangan model bisnis pada *Business Model Canvas* (BMC) yang baru dari Cabin Rahong setelah dianalisis *four action frameworks* atas dasar *Strength, Weakness, Opportunitites, Threats* (SWOT)?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui *Business Model Canvas* (BMC) Cabin Rahong sebelum masa pandemi Covid-19.
2. Untuk mengetahui *Business Model Canvas* (BMC) Cabin Rahong saat ini.
3. Untuk mengetahui rekomendasi *Business Model Canvas* (BMC) yang baru setelah dilakukan analisis *four action frameworks* atas dasar *Strength, Weakness, Opportunitites, Threats* (SWOT).

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini diharapkan dapat digunakan untuk menguatkan teori yang sudah ada, mengenai perancangan strategi pengembangan usaha pada penginapan cabin rahong menggunakan metode pendekatan SWOT dan *Business Model Canvas*. Dan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya untuk analisis strategi bisnis model menggunakan analisis SWOT dan analisis metode BMC.

1.6.2 Kegunaan Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memecahkan permasalahan yang sedang terjadi dan menjadi bahan pertimbangan bagi cabin rahong sebagai landasan untuk mengembangkan usahanya terutama pada bisnis model nya.

1.7 Sistematika Penelitian Tugas Akhir

Sistematika penelitian tugas akhir ini berisikan tentang sistem dan penjelasan singkat tentang laporan penelitian yang terdiri dari Bab I hingga Bab V dalam laporan penelitian.

a. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memberikan penjelasan yang singkat, jelas, dan padat yang menggambarkan tentang isi penelitian yang tepat. Isi bab ini meliputi: Gambaran Umum Objek Penelitian, Latar Belakang Penelitian, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penelitian Tugas Akhir.

b. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan tentang teori yang dimaksudkan untuk mengemukakan teori yang akan digunakan untuk memecahkan masalah. Dalam penelitian ini peneliti memasukan teori yang berkesinambungan dengan meningkatkan pengunjung dengan metode *Business Model Canvas* (BMC) dan Analisis SWOT.

c. BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini membahas dan menegaskan tentang pendekatan, metode, dan juga teknik yang akan digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis temuan yang dapat menjawab masalah dari penelitian. Bab ini menjelaskan tentang: Jenis Penelitian, Operasionalisasi Variabel, Populasi dan Sampel (untuk kuantitatif)/Situasi Sosial (untuk kuantitatif), pengumpulan data, Uji Validitas dan Realibilitas, dan Teknik Analisis Data.

d. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian dan pembahasan akan diuraikan secara sistematis sesuai dengan perumusan masalah serta tujuan penelitian dan disajikan dalam sub judul tersendiri. Bab ini berisikan tentang dua bagian: bagian pertama yaitu menyajikan hasil dari penelitian dan bagian kedua menyajikan tentang pembahasan atau analisis dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Tiap-tiap aspek pembahasan hendaknya dimulai dari hasil analisis data, lalu diinterpretasikan dan selanjutnya diikuti oleh penarikan kesimpulan. Dalam pembahasan sebaiknya peneliti membandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu atau landasan teoritis yang relevan.

e. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan di Bab V ini merupakan jawaban dari pertanyaan penelitian, kemudian menjadi saran yang berkaitan dengan manfaat penelitian.