

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Gambaran Umum Perusahaan**

Penginapan vila ini berada di daerah Pangandaran, Jawa Barat dengan pemandangan yang masih sangat asri dekat dengan Pelabuhan, PIAMARI, Pantai Timur Pangandaran, Cagar Alam, Pasir Putih dan Pantai Barat. Vila ini terinspirasi dari konsep *tiny house* dengan paduan *tropical bohemian* minimalis.

Vila ini berada di tanah seluas 300 m<sup>2</sup>. Akan ada 2 tipe rumah, yang nantinya siap di sewakan. Yaitu *luvmoon* dan *Happiest*. Vila dengan tipe *luvmoon*, memiliki fasilitas berupa 1 kamar mandi, mini dapur, ruang tv, dan 1 kamar tidur dengan konsep kamar mezanin. Vila tipe ini cocok untuk 2 orang yang ingin honeymoon dengan tempat yang *private*, dengan bathtub yang *aesthetic* walaupun demikian, tipe ini bisa muat hingga 4 orang (dengan extra bed) yang ingin menginap dengan budget yang cukup *affordable*. Vila tipe *Happiest* ini memiliki *layout* dan fasilitas yang hampir sama, namun yang membedakan adalah tipe ini memiliki *private pool*. Masing masing tipe akan diberikan fasilitas lengkap, mulai dari wi-fi gratis, akses layanan streaming (Netflix, Desney Hostar+, Viu, dsb), PlayStation, sepeda untuk disewakan.

#### **4.1.1 Visi dan Misi Perusahaan**

##### 1. Visi

Mendukung perkembangan pariwisata di Indonesia dengan pengalaman menginap yang unik.

##### 2. Misi

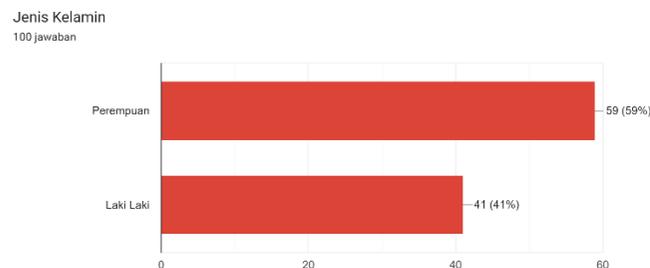
Menjadikan pengalaman liburan semakin berkesan *memorable*, *relax*, nyaman dan *cozy*. Memberikan pelayanan yang terbaik dan fasilitas kamar yang *compact but perfect*.

## 4.2 Hasil Analisis Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran menjadi salah satu faktor penting sebagai bahan pertimbangan dibangunnya suatu usaha dan juga sebagai bahan pertimbangan untuk investor dalam memperebutkan persaingan. Penelitian pada aspek ini meliputi analisis pasar, analisis persaingan, marketing mix. Berikut merupakan hasil dari analisis analisis pasar:

Demografi responden:

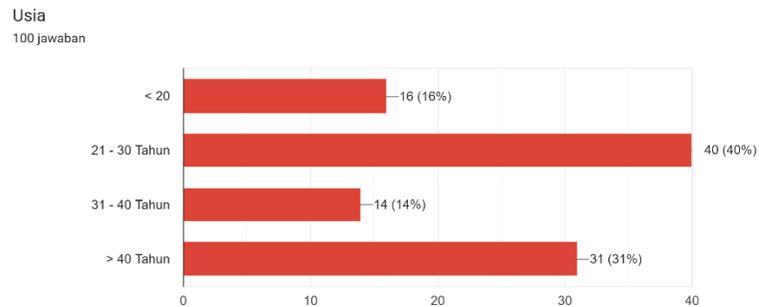
Jenis kelamin :



Dalam diagram diatas, terlihat bahwa responden perempuan memiliki jumlah yang lebih banyak daripada laki-laki yaitu 59% atau 59 responden dari 100 responden di berbagai daerah di JABODETABEK. Berikut adalah penjabaran jenis kelamin berdasarkan domisili, sebagai berikut:

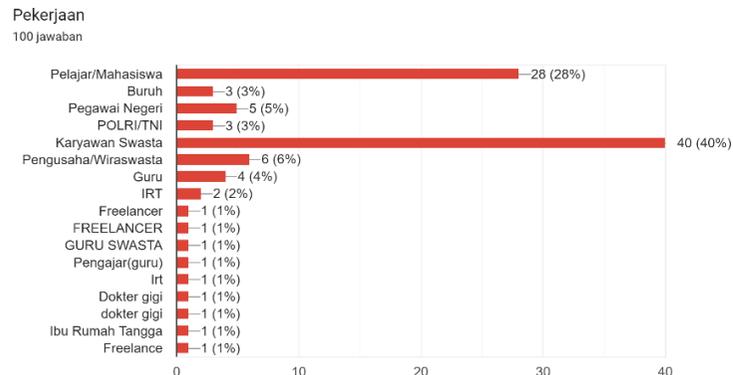
- Jakarta : 9 responden perempuan, 12 responden laki-laki
- Bogor : 9 responden perempuan, 5 laki-laki
- Depok : 25 responden perempuan, 16 laki-laki
- Tangerang : 7 responden perempuan, 1 laki-laki
- Bekasi : 9 responden perempuan, 7 responden laki-laki

## Usia :



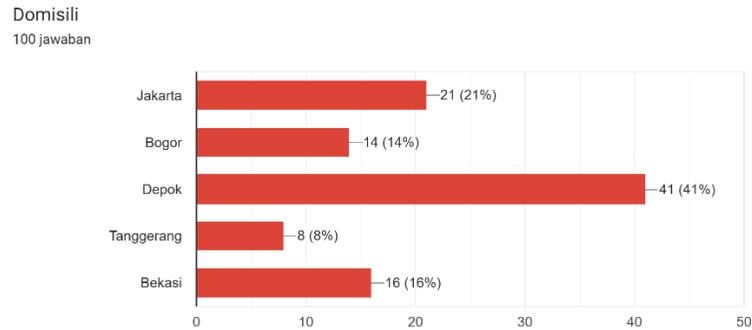
Dari hasil analisis diatas, terlihat umur dari responden bervariasi, mulai dari dibawah 20 tahun sampai dengan lebih dari 40 tahun. Sedangkan target pasar dari vila ini adalah generasi z yang mana sudah sesuai dengan hasil responden yang tertera diatas. Umur 21-30 tahun menduduki presentase tertinggi yaitu sebesar 40%.

## Pekerjaan :



Dari hasil analisis data diatas, dapat disimpulkan bahwa responden terbanyak memiliki pekerjaan sebagai karyawan swasta yaitu sebesar 40%. 28% adalah pelajar/mahasiswa, 6% adalah pengusaha/ wiraswasta, 6% lainnya adalah guru, 5% adalah pegawai negeri, 4% adalah IRT atau ibu rumah tangga, 3% adalah buruh, 3% lainnya adalah TNI/POLRI, 3% sisanya adalah freelance, 2% terakhir adalah dokter gigi.

Domisili :

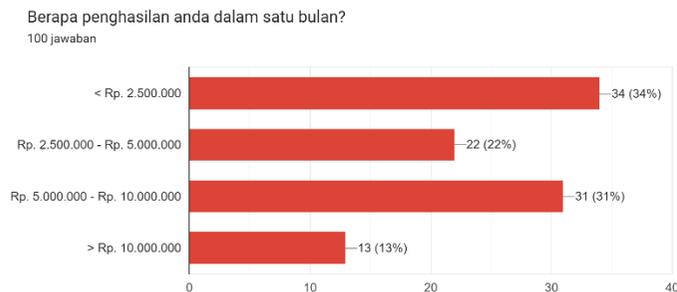


Berdasarkan domisili, responden terbanyak berasal dari daerah Depok sebesar 41%, yang kedua dari Jakarta sebesar 21%, Bekasi sebesar 16%, Bogor 14% dan Tangerang sebesar 8%.

#### 4.2.1 Analisis Pasar

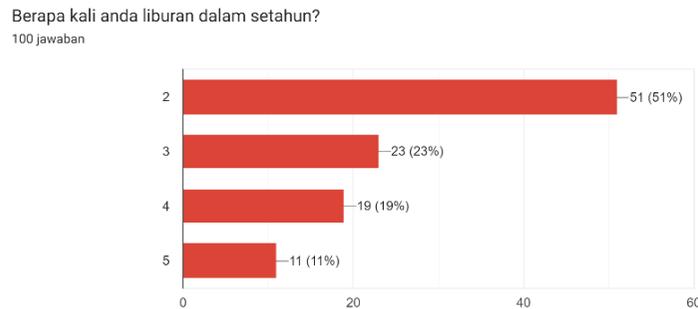
Analisis pasar merupakan kegiatan pengumpulan data dan pelaporan yang di temukan dilapangan. Analisis ini dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut; perencanaan riset, pelaksanaan riset, memperoleh data dan menganalisis data. Dalam analisis ini dilaksanakan dengan purposive sampling dan disebarakan ke beberapa sampel dari berbagai daerah JABODETABEK.

##### a. Penghasilan dalam sebulan



Dari hasil analisis diatas terlihat bahwa sebagian besar responden memiliki penghasilan kurang dari Rp. 2.500.000 dan beberapa responden lainnya Rp.2.500.000 sampai dengan lebih dari Rp.10.000.000

b. Analisis berdasarkan berapa kali liburan dalam setahun



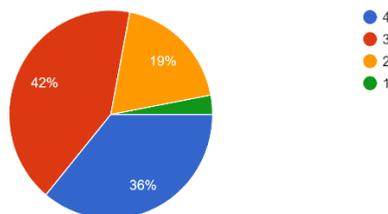
Dari hasil diatas, Sebagian besar responden berlibur 2 kali dalam 1 tahun terlihat dari presentase pertama yaitu 51%.

Selanjutnya adalah hasil diagram dari pertanyaan yang diisi oleh 100 responden. Ada 4 kategori jawaban yang memiliki bobot skor dengan rincian sebagai berikut :

- Sangat Setuju (4)
- Setuju (3)
- Tidak Setuju (2)
- Sangat Tidak Setuju (1)

c. Analisis berdasarkan pilihan destinasi antara pantai dan gunung

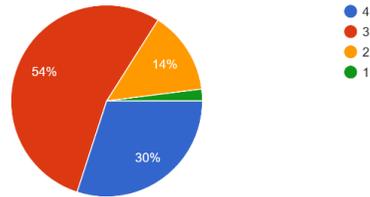
1. Saya Lebih suka berlibur ke pantai daripada ke gunung  
100 jawaban



Dari hasil analisis diatas, terlihat banyaknya responden yang lebih memilih pantai daripada gunung, yaitu sebesar 42% (7% Jakarta, 5% Bogor, 19% Depok, 4% Tangerang, 7% Bekasi) untuk setuju, 36 % (9% Jakarta, 7% bogor, 13% Depok, 4% Tangerang, 3% Bekasi) untuk sangat setuju, % untuk sangat setuju, 19% tidak setuju, 3% sangat tidak setuju.

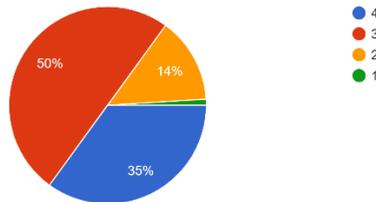
d. Analisis berdasarkan pilihan akomodasi antara vila dan hotel

2. Saya lebih suka menginap di vila daripada di hotel  
100 jawaban



Dari hasil analisis diagram diatas, sebagian besar responden menyetujui lebih menyukai vila sebagai pilihan akomodasi yaitu sebesar 30% untuk pilihan sangat setuju, 54% untuk setuju. 14% dan 2% lainnya kurang setuju.

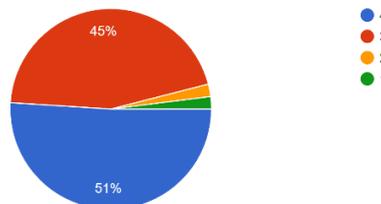
3. Saya lebih suka menginap di vila karena fasilitas yang diberikan lebih lengkap  
100 jawaban



Dari hasil diatas, Sebagian besar responden lebih suka menginap di vila daripada di hotel karena fasilitas yang diberikan lebih lengkap.

e. Analisis berdasarkan fasilitas tambahan berupa BBQ

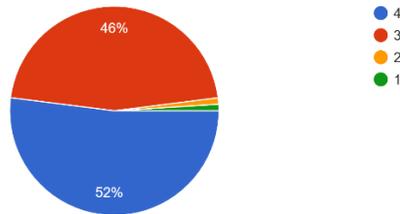
4. Saya suka jika ada vila yang menyediakan fasilitas untuk BBQ di backyard  
100 jawaban



Dari data diagram diatas, terlihat banyaknya responden yang lebih suka jika disebuah vila terdapat fasilitas untuk BBQ.

f. Analisis berdasarkan aspek teknis. Berupa konsep vila yang akan dibangun.

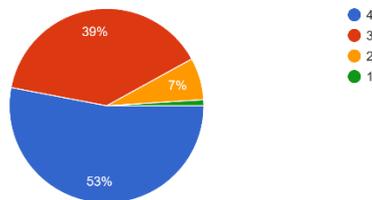
5. Saya tertarik mengunjungi vila dengan konsep tiny house seperti pada gambar  
100 jawaban



Dari hasil analisis diagram diatas, hampir seluruh responden tertarik dengan konsep vila tiny house yang akan didirikan di Pangandaran.

g. Analisis berdasarkan aspek teknis berupa fasilitas tambahan private pool yang akan dibangun.

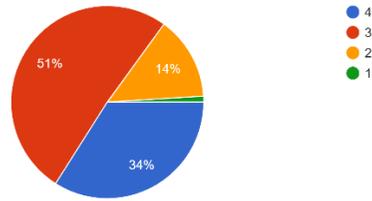
6. Saya akan menginap di vila tersebut jika ada private pool  
100 jawaban



Dari hasil analisis diatas, sebagian besar responden akan menginap di vila tiny house jika ada opsi fasilitas private pool yang diberikan.

h. Analisis berdasarkan aspek teknis berupa fasilitas tambahan bathtub/jacuzzi yang akan dibangun

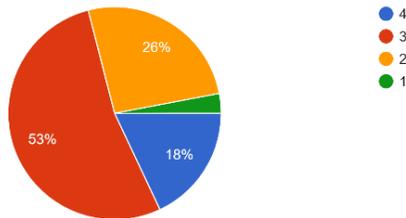
7. Saya akan menginap di vila tersebut jika ada bathtub/jacuzzi  
100 jawaban



Dari data diagram diatas, sebagian besar responden rata rata akan menginap di vila jika ada fasilitas bathtub/jacuzzi yang diberikan.

i. Analisis berdasarkan fasilitas standar

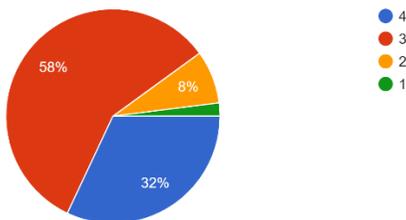
8. Saya akan tetap menginap di vila tersebut walau tidak ada ketiganya (private pool/bathtub/jacuzzi)  
100 jawaban



Dari data diatas, hampir sebgaiian responden tidak keberatan jika tidak ada fasilitas private pool, jacuzzi/ bathtub. Namun 26 responden diantaranya tetap ingin ada salah satu diantara fasilitas (fasilitas private pool, jacuzzi/ bathtub) tersebut.

j. Analisis berdasarkan lokasi

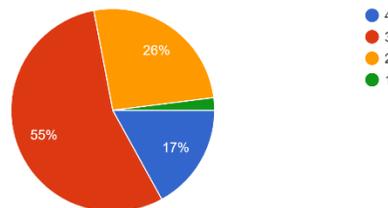
9. Lokasi vila tiny house sangat strategis  
100 jawaban



Dari hasil analisis diatas, 58% responden yang setuju, dan 32% lainnya sangat setuju bahwa lokasi yang dipilih untuk pembangunan vila ini cukup strategis.

k. Analisis berdasarkan harga

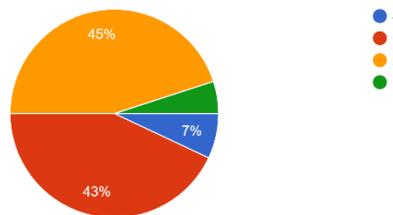
10. Jika harga sewa/malam dari vila tersebut > 1.200.000 untuk type standar, saya akan tetap menginap disana  
100 jawaban



Menurut hasil analisis data diatas, 55% responden yang memilih setuju dan 17% yang memilih sangat setuju akan tetap menginap di vila tiny house walaupun harga tersebut *relative pricey*.

l. Analisis berdasarkan harga persaingan

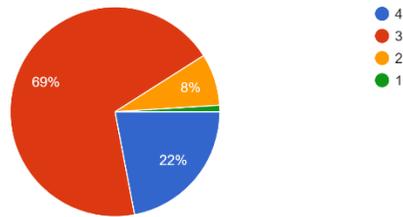
11. Harga yang ditawarkan vila tiny house lebih mahal dari kompetitor  
100 jawaban



Jika dilihat dari hasil analisis data diatas, harga sewa yang ditawarkan relative standar (in the middle price) karena presentase antara tidak setuju dan setuju tidak berbeda jauh, yaitu 45% untuk tidak setuju, dan 43% untuk setuju. Ini menandakan bahwa harga yang ditawarkan masih jauh lebih murah dibandingkan kompetitor lain di daerah setempat.

m. Analisis berdasarkan harga

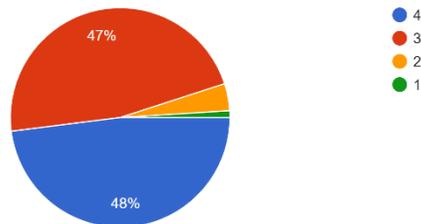
12. Harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan fasilitas yang diberikan  
100 jawaban



Dari data diatas, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden (69% responden setuju, dan 22% persen lainnya sangat setuju) jika harga yang diberikan sudah sesuai dengan fasilitas yang akan di dapatkan walaupun range harganya berada di atas Rp.1.200.000.

n. Analisis berdasarkan pelayanan

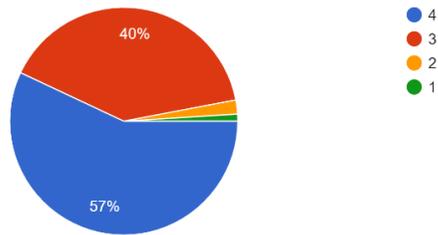
13. Saya merasa puas jika pelayanan yang diberikan sesuai dengan SOP kualitas pelayanan  
100 jawaban



Jika dilihat dari hasil analisis diatas, hampir seluruh responden merasa jika pelayanan yang terbaik, ramah, dan sesuai dengan SOP yang berlaku memberikan kepuasan dan rasa nyaman bagi customer dengan presentase 48% untuk sangat setuju dan 47% untuk setuju.

o. Analisis berdasarkan legalitas

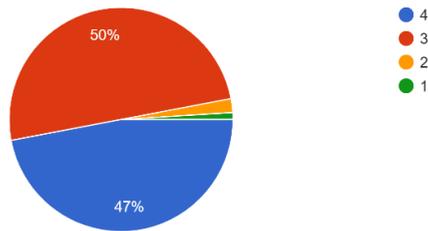
14. Saya merasa aman jika usaha vila ini sudah memiliki izin legalitas usaha resmi dari pemerintah  
100 jawaban



Dari diagram diatas, dapat disimpulkan 57% responden sangat setuju dan 40% lainnya setuju jika vila tersebut sudah memiliki izin legalitas resmi dari pemerintah. Memberikan rasa aman ketika menginap.

p. Analisis Berdasarkan lingkungan

15. Saya merasa nyaman dengan lingkungan disekitar vila karena masih sangat asri  
100 jawaban



Jika dilihat dari hasil analisis diatas, sebanyak 97% responden menyukai vila dengan lingkungan yang masih asri dan sejuk. Hal ini memberikan masukan yang cukup baik untuk peneliti.

#### 4.2.2 Analisis Persaingan

Lokasi yang akan ditetapkan untuk pendirian vila tiny house ini berada di daerah Pangandaran, tepatnya berada di Jl. Pelabuhan Cikindang. Lokasi ini menjadi pilihan dibangunnya vila karena lingkungannya masih sangat asri dan private, selain itu aksesnya juga mudah, dekat dengan Indomart dan beberapa destinasi wisata. Untuk ke pusat perbelanjaan dan café juga cukup dekat. Berikut hasil analisis

<b>Tabel 4.1 Hasil Analisis Persaingan Produk</b>					
No	Atribut Produk	Vila Tiny House		Vila pesaing	
		keterangan	skor	keterangan	skor
1	Konsep	Konsep Tiny House Bohemian unik dan menarik	3,5	konsep rumah tropikal unik dan menarik	3,4
2	Fasilitas	memiliki private <i>pool/bathtub/jacuzzi, water heater, AC, amenities</i> lengkap, <i>entertainment equip</i> (wi-fi, netflix,ps,dsb), <i>kitchen set</i> , paket BBQ, <i>bicycle rent</i> , parkir.	3,4	kamar tidur, kamar mandi, ruang tv (smart tv), <i>amenities</i> lengkap, <i>pantry, public pool</i> , parkir.	2,9
3	Lokasi	berada di jalan besar akses pelabuhan	3,1	berada di kawasan grand Pangandaran	3,1
4	Harga	<i>range</i> harga mulai dari Rp. 1.200.000. harga ini jauh lebih murah dibandingkan kompetitor	3,32	harga vila mulai dari Rp. 2.250.000. jauh lebih murah dari vila tiny house	2,56
5	Pelayanan	memberikan pelayanan prima kepada kustomer	3,46	pelayanannya ramah, dan baik	3.08

Jika dilihat dari hasil tabel 4.1 skor pada table analisis persaingan diatas, vila tiny house lebih unggul dalam segi konsep vila dengan skor 3,5. Fasilitas dengan skor 3,4. Untuk harga dengan skor 3,3. Untuk pelayanan berada di skor 3,4. Dan untuk segi lokasi, keduanya memiliki kekuatan strateginya masing masing.

#### 4.2.3 Marketing Mix

Dalam analisis *marketing mix* peneliti menggunakan 4P, dengan penjelasan sebagai berikut:

1. *Product*

Jasa yang ditawarkan adalah menyewakan akomodasi berupa vila.

2. *Place*

Berada di jalan berada di Jl. Pelabuhan Cikindang, Babakan, pangandaran, Jawa Barat.

3. *Price*

Harga sewa per/malam akan ditentukan berdasarkan pilihan *type* vila dan fasilitas yang akan ditawarkan. Yaitu berkisar antara Rp. 1.200.000 sampai dengan Rp. 2.500.000/ malam

4. *Promotion*

a) Sosial media

Memanfaatkan platform media sosial sebagai promosi menjadi hal yang cukup efektif di zaman sekarang. Memanfaatkan reels Instagram, fyp (for your page) tiktok, dsb.

b) Melakukan kerjasama dengan *influencer, traveler, content creator (endorsement / paid promoted)*

c) *Mouth to mouths*

#### 4.2.4 Segmentation, Targeting, Positioning

Pada aspek ini menjelaskan tentang segmentasi pasar yang dituju, target pelanggan, dan *positioning*, strategi ini bertujuan untuk membantu dalam proses pemasaran. Berikut hasil analisis :

## 1. Segmentasi

### a. Geografis

Berdasarkan geografis, pelanggan vila tiny *house* berada di daerah JABODETABEK dan sekitarnya. Demografis

Berdasarkan demografis, vila ini diperuntukan untuk semua kalangan, umur dibawah 20 tahun sampai dengan 45 tahun.

### b. Psikografis

Berdasarkan gaya hidup masyarakat saat ini yang menyukai konsep hunian yang unik dan menarik.

### c. Perilaku

Berdasarkan bagaimana masyarakat melakukan liburan dengan fasilitas yang lengkap

## 2. Targeting

Target dari vila tiny *house* ini adalah masyarakat yang menyukai *experience* baru, menginap dengan fasilitas yang lengkap.

## 3. Positioning

Dengan memakai slogan “*compact but perfect make your feeling coziness and memorable*” vila tiny house berharap bisa memberikan kenyamanan dan kenangan yang unforgettable untuk pelanggannya dalam first impression.

### **4.3 Hasil Analisis Aspek Teknis**

Pada aspek ini akan dijelaskan mengenai hasil dari analisis lokasi dan analisis *layout usaha*.

#### **4.3.1 Hasil Analisis Lokasi**

Pemilihan lokasi yang dipilih untuk pembangunan vila tiny house didasari dari masih sangat asrinya tempat, mudahnya akses, dan terjangkauannya harga tanah didaerah tersebut. Berikut adalah hasil dari analisis lokasi dengan banyaknya pertimbangan.

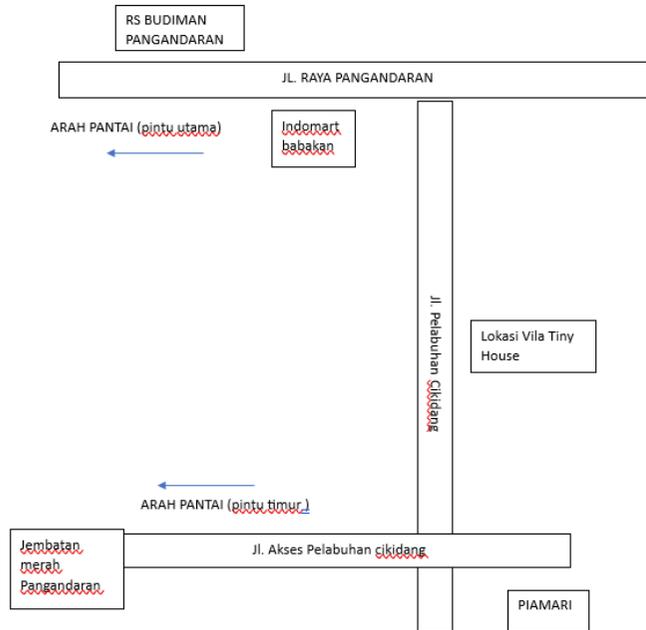
**Tabel 4.2 Hasil Analisis Lokasi**

Faktor	Bobot (%)	lokasi A		Lokasi B	
		Nilai	BxN	Nilai	BxN
Akses Lokasi	25%	86	21,5	82	20,5
Kemudahan transportasi	20%	82	16,4	76	15,2
ketersediaan SDM	15%	82	12,3	74	11,1
Lingkungan sekitar	25%	87	21,75	64	16
Perizinan	5%	84	4,2	83	4,15
Harga Tanah	10%	86	8,6	76	7,6
<b>JUMLAH</b>	1		84,75		74,55

Dari data tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bobot dari akses lokasi sebesar 25%, kemudahan transportasi sebesar 20%, keterssediaan SDM sebesar 15%, lingkungan sekitar 25%, perizinan 5% harga tanah sebesar 10%. Hasil bobot ini diperoleh melalui *Factor Rating Method* dalam menentukan pendirian pembangunan vila tersebut. Bobot tersebut diperoleh dari faktor prioritas, dan bobot ini diberikan oleh kontraktor sebagai bahan pertimbangan pemilihan lokasi yang tepat untuk proyek Pembangunan.

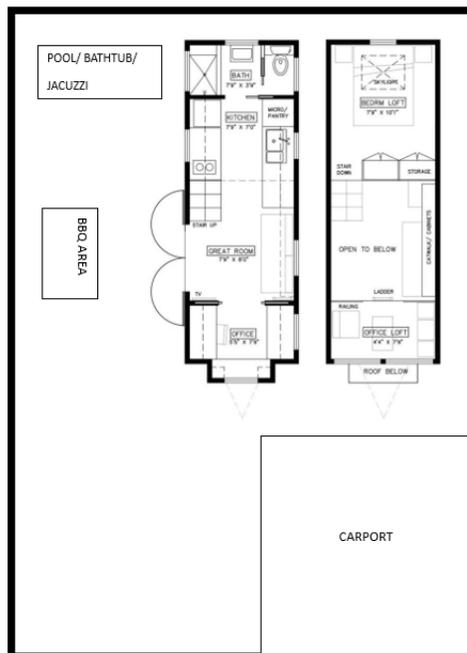
#### **4.3.2 Hasil Layout Usaha**

Berikut adalah Gambar dari layout lokasi. Dimana lokasi yang dipilih memiliki akses yang banyak untuk ke destinasi Pantai, dan akses yang dipilih cukup strategis.



**Gambar 4.1 Hasil Layout Lokasi**

Dan berikut ini adalah denah layout dari unit dengan total luas tanah sekitar 60m<sup>2</sup> dengan luas bangunan 45m<sup>2</sup>. Lengkap dengan taman dan carport.



**Gambar 4.2 Layout Gedung/ unit**

Vila ini berada di tanah seluas 300m<sup>2</sup>. Akan ada 2 unit dengan luas bangunan per/unit sekitar 60m<sup>2</sup>. Pada unit 2 akan dibuat private pool. Masing masing unit diberikan carports yang cukup untuk 1 mobil dan 1 motor dengan luas 4x3m. Vila akan dikelilingi oleh tembok beton untuk menjaga privasi pelanggan. Akan ada pohon dan tanaman yang akan mengelilingi rumah dan luar rumah agar tetap asri dan sejuk.

#### **4.4 Aspek Sumber Daya Manusia**

Mengenai hasil dari analisis aspek sumber daya manusia, beberapa hal yang akan dijelaskan sebagai berikut:

##### **4.4.1 Job Analysis**

Berikut jabatan yang akan diperlukan pada vila tiny *house* berdasarkan kebutuhan:

1. Manager (Mengatur SDM dan mengelola keuangan)
2. *Customer service* (merangkap jadi receptionist)
3. *Housekeeping* (membersihkan vila, mengganti seprei,dsb)
4. Tukang kebun (tidak tetap)
5. *Social media specialist* (mengelola, membuat segala hal mengenai konten yang akan di upload di berbagai platform media sosial)

##### **4.4.2 Job Specification**

Kualifikasi yang dibutuhkan untuk mengisi jabatan :

- Manager : Laki laki, usia 25-30 tahun, lulusan minimal S1. Berpengalaman minimal 1 tahun. Have a responsibility, *good manners, good attitude*, jujur, dan berpenampilan menarik.
- *Customer service* : Perempuan minimal usia 21 tahun, lulusan SMA/SMK , D3, S1 atau minimal memiliki customer service training sertificate maksimal 6 bulan terakhir. *Good manners, good attitude*, bertanggung jawab, jujur,memiliki rasa simpati, empati dan berpenampilan menarik.
- *Housekeeper* : Perempuan/laki-laki, 18-25 tahun, lulusan SMA/ sederajat, berpengalaman, *Good manners, good attitude*, bertanggung jawab, jujur, dan berpenampilan menarik.

- Tukang Kebun : Laki laki, 18-40 tahun, berpengalaman.
- *Social media specialist* : Perempuan/ laki-laki, lulusan SMA/SMK/ sederajat, D3,S1. Berpengalaman minimal 1 tahun, *Good manners, good attitude*, bertanggung jawab, jujur, dan berpenampilan menarik.

#### 4.4.4 Kompensasi

berikut adalah tabel dari gaji karyawan :

**4.3 Tabel Gaji Karyawan**

Jabatan	Salary	Karyawan	Total
Manajer	Rp. 3.700.000	1	Rp. 3.700.000
CS	Rp 2.500.000	1	Rp 2.500.000
Housekeeping	Rp 2.500.000	1	Rp 2.500.000
Tukang kebun	Rp 200.000	1	Rp 200.000
Sosial Media Specialist	Rp 3.000.000	1	Rp 3.000.000
TOTAL/ BULAN			Rp 8.200.000
TOTAL/TAHUN			Rp 98.400.000

Dari data diatas, gaji karyawan sudah lebih dari cukup dikarenakan UMR Kabupaten Pangandaran sebesar Rp. 2.018.389. dan sudah termasuk tunjangan BPJS Ketenagakerjaan.

#### 4.5 Aspek Hukum

Pada aspek hukum akan dijelaskan mengenai hasil analisis bentuk badan hukum dan legalitas badan usaha.

##### 4.5.1 Analisis Bentuk Badan Hukum

Pemilihan badan hukum yang tepat untuk “Vila *Tiny House*” dengan melakukan pertimbangan sebagai berikut:

1. usaha ini didirikan oleh 1 orang dengan modal sendiri dan dari pinjaman bank
2. Skala pembangunan usaha ini masih masuk kedalam skala kecil

3. Tujuan dari dibangunnya vila ini adalah membuka lapangan pekerjaan, membantu pemerintah dalam meningkatkan perekonomian di Pangandaran, juga mendapatkan keuntungan.

#### 4.5.2 Analisis Legalitas Badan Usaha

Kepengurusan izin usaha vila dilakukan lewat website *Online Single Submission (OSS) Risk Based Approach*.

1. Nomer Induk Berusaha (NIB)
2. Perizinan Berusaha Berbasis Risiko
3. Nomer Pokok Wajib Pajak (NPWP)
4. sertifikat standar usaha vila beresiko menengah rendah
5. sertifikat laik sehat akomodasi
6. Surat Izin Gangguan

Berdasarkan Undang-Undang Nomer 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisata (UU Nomor 10 Tahun 2009) dan UU Nomor 11 Tahun 2020, jasa vila termasuk dalam usaha pariwisata tepatnya berada pada kategori penyedia akomodasi. Dalam uraian KBLI 55193 “kelompok yang mencakup usaha penyedia jasa pelayanan penginapan bagi umum, seperti rumah-rumah pribadi yang khusus disewakan kepada wisatawan berikut fasilitasnya dan dikelola sendiri oleh pemilik” juga disebutkan ruang lingkup perizinan untuk vila berbintang, antara lain:

- Vila bintang 1
- Vila bintang 2
- Vila bintang 3

Vila Tiny House berada pada kategori vila bintang 1. Yang mana wajib mengantongi sertifikat standar usaha vila beresiko menengah rendah. dan diwajibkan memiliki sertifikat laik sehat akomodasi yang diterbitkan oleh kementerian Kesehatan atau Dinas Kesehatan Kabupaten/Kota.

#### 4.6 Hasil Analisis Keuangan

Berikut adalah hasil dari analisis keuangan yang meliputi analisis kebutuhan modal kerja, rencana penjualan, biaya produksi analisis laba rugi, proyeksi cashflow, analisis rasio keuangan, analisis investasi

#### 4.6.1 Analisis Kebutuhan Modal Kerja Investasi

Analisis kebutuhan modal kerja bertujuan untuk mengetahui dan mengelola modal yang digunakan. Berikut adalah tabel total modal kerja dan modal investasi.

**Tabel 4.4 Total Modal**

Promosi		Rp	1.000.000
Operasional		Rp	10.360.000
		<b>Rp</b>	<b>11.360.000</b>
<b>Modal Investasi</b>			
Beli Tanah		Rp	276.000.000
Bangun vila		Rp	300.000.000
biaya perizinan		Rp	40.000.000
kitchen		Rp	142.422.200
interior		Rp	17.510.000
Perlekapan kitchen		Rp	4.600.600
		Rp	780.532.800
<b>Total Modal</b>		Rp	791.892.800

Dari data tabel 4.4 Total Modal, dapat diketahui biaya promosi sebesar Rp.1.000.000 biaya ini meliputi *collaboration* antara pihak vila dengan *influencer* maupun kerabat dengan metode pembagian benefit. Biaya promosi ini dikeluarkan berdasarkan kerjasama terhitung dalam 1 tahun, maksimal budget yang dikeluarkan adalah 12 juta. Biaya operasional meliputi biaya tenaga kerja, biaya berlangganan layanan streaming, wifi, biaya listrik dalam 1 bulan. Biaya modal investasi dikeluarkan diawal Pembangunan. Biaya modal investasi meliputi pembelian tanah, bangunan vila, biaya perizinan, pembuatan *kitchen set*, interior, dan perlengkapan *kitchen*.

**Tabel 4.5 Sumber Dana**

<b>Sumber Dana</b>	<b>Jumlah</b>
Modal Sendiri	Rp 800.000.000
Pinjaman Bank	Rp 150.000.000
<b>Total</b>	Rp 950.000.000

Sumber dana berasal dari tabungan pribadi sebesar Rp.800.000.000 dan pinjaman bank sebesar Rp.150.000.000. Total sumber dana sebesar 950.000.000.

#### 4.6.2 Rencana Penjualan

Dalam membuat estimasi rencana penjualan, perlu mengetahui jumlah pelanggan yang akan menginap di vila / malam. Jika diestimasi dalam sebulan ada 30 hari, maka 1 bulan = 15 malam. Setelah mengetahui jumlah malam dalam 1 bulan, dapat diperkirakan pendapatan penjualan minimal Rp. 22.500.000 bulan dengan tipe *luvmoon* dan Rp. 37.500.000 dengan tipe *Happiest*. Dengan estimasi harga sewa per/malam Rp.1.500.000 untuk tipe *luvmoon*, dan Rp.2.500.000 untuk tipe *Happiest*. Dengan estimasi pertahun sekitar Rp 270.000.000 untuk tipe *Luvmoon* dan Rp. 450.000.000 untuk tipe *Happiest*. jika dibagi rata 60 malam untuk tipe *luvmoon* dan 120 malam lainnya untuk tipe *Happiest*, maka dalam 1 tahun pendapatan yang akan diterima sebesar Rp. 390.000.000.

**Tabel 4.6 Rencana Penjualan**

Estimasi Perkiraan Pendapatan				
Tahun	Tahun Ke-	kenaikan	jumlah	jumlah pendapatan/tahun
2023	0			Rp 390.000.000
2024	1	5%	Rp 19.500.000	Rp 409.500.000
2025	2	10%	Rp 40.950.000	Rp 450.450.000
2026	3	10%	Rp 45.045.000	Rp 495.495.000
2027	4	10%	Rp 49.549.500	Rp 545.044.500
2028	5	10%	Rp 54.504.450	Rp 599.548.950
2029	6	10%	Rp 59.954.895	Rp 659.503.845
2030	7	15%	Rp 98.925.577	Rp 758.429.422
2031	8	15%	Rp 113.764.413	Rp 872.193.835
2032	9	15%	Rp 130.829.075	Rp 1.003.022.910
2033	10	15%	Rp 150.453.437	Rp 1.153.476.347

Dari hasil tabel 4.6 pada rencana penjualan, pada tahun pertama kenaikan 5% dan pada tahun berikutnya kenaikan 10%, kenaikan penjualan ini dapat dipengaruhi oleh *promotion mix*.

### 4.6.3 Biaya Produksi

#### A. Biaya Operational

Dalam biaya operational, diperkirakan mengalami kenaikan sebesar 5% besarnya biaya bahan baku dari tahun pertama dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.7 Biaya Operasional**

Tahun	Tahun Ke-	kenaikan	Total biaya
2023	0		Rp 27.420.000
2024	1	5%	Rp 28.791.000
2025	2	5%	Rp 30.230.550
2026	3	5%	Rp 31.742.078
2027	4	5%	Rp 33.329.181
2028	5	5%	Rp 34.995.640
2029	6	5%	Rp 36.745.422
2030	7	5%	Rp 38.582.694
2031	8	5%	Rp 40.511.828
2032	9	5%	Rp 42.537.420
2033	10	5%	Rp 44.664.291

Pada tabel 4.7 biaya operasional sebesar Rp. 27.420.000 biaya ini hanya meliputi biaya *maintanace*, biaya layanan streaming, biaya wifi , biaya listrik dan lainnya. Detail dari biaya operasional dapat dilihat pada lampiran 8.

## B. Biaya Gaji Karyawan

Dalam biaya gaji, diasumsikan bahwa kenaikan sebesar 5%.

**Tabel 4.8 Biaya Gaji Karyawan**

Tahun	Tahun Ke-	kenaikan	jumlah	Jumlah Pendapatan/tahun
2023	0			Rp 98.400.000
2024	1	5%	Rp 4.920.000	Rp 103.320.000
2025	2	5%	Rp 5.166.000	Rp 108.486.000
2026	3	5%	Rp 5.424.300	Rp 113.910.300
2027	4	5%	Rp 5.695.515	Rp 119.605.815
2028	5	5%	Rp 5.980.291	Rp 125.586.106
2029	6	5%	Rp 6.279.305	Rp 131.865.411
2030	7	5%	Rp 6.593.271	Rp 138.458.682
2031	8	5%	Rp 6.922.934	Rp 145.381.616
2032	9	5%	Rp 7.269.081	Rp 152.650.696
2033	10	5%	Rp 7.632.535	Rp 160.283.231

Dari Hasil Analisis pada tabel 4.8, dapat dilihat bahwa estimasi kenaikan gaji karyawan sebesar 5%. Gaji awal/tahun sebesar Rp. 98.400.000. Pada tahun 1 naik menjadi Rp. 103.320.000.

#### 4.6.4 Hasil Laba Rugi

Hasil laba rugi meliputi perhitungan pendapatan, beban biaya gaji dan operasional, biaya angsuran bank, dan laba bersih, bunga bank, dan EBT. Berikut tabel hasil analisis laba rugi :

**Tabel 4.9 Hasil Analisis Laba Rugi**

		<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>	<b>Tahun 3</b>
Pendapatan		Rp 409.500.000	Rp 450.450.000	Rp 495.495.000
beban				
beban gaji	Rp 98.400.000	Rp 103.320.000	Rp 108.486.000	Rp 113.910.300
beban operasional	Rp 29.280.000	Rp 30.744.000	Rp 32.281.200	Rp 33.895.260
Biaya angsuran		-Rp 78.468.750	-Rp 76.218.750	
Jumlah Beban	Rp 127.680.000	Rp 134.064.000	Rp 140.767.200	Rp 147.805.560
Laba bersih	-Rp 127.680.000	Rp 275.436.000	Rp 309.682.800	Rp 347.689.440
Bunga Bank 6% <i>effective rate</i>		Rp 3.468.750	Rp 1.218.750	
EBT		Rp 193.498.500	Rp 232.245.300	Rp 347.689.440

Tujuan dari pembuatan laporan laba rugi ini untuk mengevaluasi dan mengukur apakah usaha ini mendapatkan keuntungan atau kerugian. Dari tabel 4.9 analisis laba rugi, dapat diketahui pendapatan pertama sebesar Rp 409.500.000 dan total beban di awal sebesar Rp.133.680.000. total laba setelah dikurangi bunga dan angsuran menjadi Rp.183.261.000. *Gross Profit* pada tahun 1 sebesar Rp. 363.756.000. laba bersih pada tahun 1 sebesar Rp. 275.436.000. dan EBT sebesar Rp. 193.498.500.

#### 4.6.5 Proyeksi Cashflow

Berikut ini adalah tabel proyeksi *cashflow*.

**Tabel 4.10 Hasil Proyeksi *Cashflow***

<b>Arus Kas</b>	<b>Tahun 0</b>	<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>
I. kas Masuk			
Saldo Awal	Rp 950.000.000	Rp 31.647.200	Rp 358.504.950
Penjualan		Rp 409.500.000	Rp 450.450.000
Modal Awal Invest			
beli tanah	Rp 276.000.000		
perizinan	Rp 40.000.000		
Bangun vila	Rp 300.000.000		
<i>kitchen set</i>	Rp 142.422.200		
furniture+perlengkapan	Rp 17.510.000		
perlengkapan	Rp 4.600.600		
Pembelian sepeda		Rp 14.000.000	
total invest	Rp 780.532.800		
surplus	-Rp 918.352.800	Rp 326.857.750	Rp 367.952.200
Biaya Operasional	Rp 27.420.000	Rp 28.791.000	Rp 30.230.550
Biaya Promosi	Rp 12.000.000	Rp 15.000.000	Rp 20.000.000
Biaya Tenaga Kerja	Rp 98.400.000	Rp 103.320.000	Rp 108.486.000
Biaya angsuran Bank		-Rp 75.000.000	-Rp 75.000.000
Bunga		-Rp 3.468.750	-Rp 1.218.750
total beban	Rp 137.820.000		
total cash out	Rp 918.352.800	Rp 82.642.250	Rp 82.497.800
<i>Cashflow</i>	Rp 31.647.200	Rp 358.504.950	Rp 726.457.150
<i>cash flow cumulative</i>	-Rp 31.647.200	Rp 326.857.750	Rp 1.053.314.900

Jika dilihat pada tabel 4.10 estimasi proyeksi *cashflow* diatas, total beban Rp. 137.820.000 meliputi biaya operasional, biaya tenaga kerja, biaya angsuran bank, biaya

promosi, dan bunga. *cashflow cumulative* di tahun 1 sebesar Rp. 326.857.750 dan meningkat setiap tahunnya. Total *cash out* di awal sebesar Rp. 918.352.800.

**Tabel 4.11 Arus Kas**

<b>cost of investment</b>	<b>Tahun 0</b>	<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>
initial investment	Rp 950.000.000		
beli tanah	Rp 276.000.000		
perizinan	Rp 40.000.000		
Bangun vila	Rp 300.000.000		
<i>furniture</i> +perlengkapan	Rp 17.510.000		
perlengkapan	Rp 4.600.600		
<i>kitchen set</i>	Rp 142.422.200		
Pembelian sepeda			
Biaya Operasional	Rp 27.420.000	Rp 28.791.000	Rp 30.230.550
Biaya Promosi	Rp 12.000.000	Rp 15.000.000	Rp 20.000.000
Biaya Tenaga Kerja	Rp 98.400.000	Rp 103.320.000	Rp 108.486.000
Biaya angsuran Bank		-Rp 75.000.000	-Rp 75.000.000
Bunga		-Rp 3.468.750	-Rp 1.218.750
<i>cost of investment</i>	Rp 932.352.800	Rp 68.642.250	Rp 82.497.800
<i>Discounted</i>	0,94	0,89	0,84
<i>pv of investment</i>	Rp 879.578.113	Rp 61.091.358	Rp 69.266.744
Akumulasi COI	<b>Rp 932.352.800</b>	<b>Rp 997.109.640</b>	<b>Rp 1.070.532.388</b>

Dari data tabel 4.11 dapat dilihat *cost of investment* sebesar Rp. 932.352.800 pada awal tahun. *COI* ini meliputi semua biaya yang dikeluarkan untuk investasi. *Present value of investment* di tahun 1 sebesar 61.091.358. *discounted Cash Flow* pada tahun awal adalah 0,94. Akumulasi *COI* pada tahun awal sebesar RP. 932.352.800. Rincian dapat dilihat pada lampiran 14

#### 4.6.7 Hasil Analisis Rasio Keuangan

Hasil analisis rasio keuangan menggunakan metode ROI. *Returun of InInvestment* bertujuan untuk mengukur kinerja investasi secara objektif. Berikut hasil perhitungannya :

**Tabel 4.12 Rasio Keuangan**

Rasio Keuangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5	Tahun 6	Tahun 7	Tahun 8	Tahun 9	Tahun 10
ROI	-54%	-7%	35%	81%	133%	193%	263%	347%	447%	565%

Berdasarkan data diatas, dapat disimpulkan bahwa ROI positif berada di tahun ke 4 karena ROI diatas 52%. Rasio ROI berfungsi untuk membandingkan keuntungan atas investasi awal dengan persentase profit.

#### 4.6.8 Hasil Analisis Investasi

Analisis investasi menggunakan *Payback Period* dan NPV, berikut hasil analisis :

**Tabel 4.13 Hasil *Payback Period* dan NPV**

<b>cost of capital</b>	<b>6%</b>
<b>PP</b>	<b>2,6</b>
<b>NPV</b>	<b>Rp 15.488.792.866</b>

Diketahui investasi awal : Rp. Rp780.532.800

Perhitungan Payback Period :

$$PP = n + (a-b) / (c-b) \times 1 \text{ Tahun}$$

$$Pp = 2 + (Rp. 780.532.800 - Rp. 326.857.750) / (Rp. 1.053.314.900 - Rp. 326.857.750) \times 1 \text{ Tahun. PP} = 2,6.$$

Jadi, *payback period* atau periode waktu cost investasi bisa Kembali yaitu 2 Tahun 6 Bulan. *Payback* diterima karena < 5 tahun. *Payback Period* adalah lamanya waktu yang diperlukan untuk mengembalikan investasi awal. Dan dapat dilihat dari hasil diatas, bisnis

ini dikatakan **LAYAK** karena NPV bersifat **positif**. Hasil NPV bertujuan untuk menentukan profitabilitas investasi dengan mendiskontokan arus kas periode yang akan datang dari investasi nilai sekarang.

#### 4.7 Hasil Penelitian Aspek Lingkungan

Analisis AMDAL digunakan untuk memberi masukan pada penyusunan desain rinci dari teknis rencana usaha. Karena vila ini berada pada jalur Pelabuhan dan dekat dengan destinasi wisata buatan pemerintah atau destinasi alam, dan pemukiman Masyarakat, dan proses amdal ini dilakukan guna mencegah dampak dari kegiatan yang akan mempengaruhi pelestarian Kawasan konservasi sumber daya alam, lingkungan buatan, serta lingkungan sosial dan budaya.

##### A. Data

**Tabel 4.14 Analisis AMDAL**

c	: Kontraktor Bangun Jaya
Proyek	: Vila Tiny House
Lokasi	: Babakan
Luas Lahan	: 300m <sup>2</sup>
Tenaga Kerja	: 11 Orang (Borongon)
Waktu	: 90 Hari
Jam Kerja	: 08.00-16.00
Alat Berat	:-
Perjanjian	: Langsung
Sertifikat Tanah	: Dari tangan pertama
Iklm	: Panas dan hujan
Udara	: Sejuk
Kebisingan	: tidak terlalu bising (jarak ± 100m dari jalan raya)
Getaran	: Tidak ada getaran karena pabrik atau proyek besar
Topografi	: Berada di tanah kering yang datar

Keistimewaan :

- Dekat dengan jalan raya
- Dekat dengan akses tempat wisata

- Dekat dengan supermarket
- Dekat dengan Pelabuhan
- Dekat dengan restoran

### Rona Lingkungan

Vila tiny house dibangun untuk keperluan pribadi, dan sekaligus untuk investasi jangka panjang. Lahan ini dipilih karena dekat dengan pantai, tempat wisata dan mudah di akses karena tempat lahan yang cukup strategis.

Aspek lingkungan meliputi :

#### 1. Iklim

- Temperatur dan kelembapan udara
- Kualitas udara
- Kebisingan
- Getaran

#### 2. Fisiologi

- Topologi bentuk lahan, struktur geologi dan jenis tanah
- Indikator lingkungan hidup
- Keunikan keistimewaan dan kerawanan bentuk lahan

#### 3. Hidrologi

- Kondisi daerah resapan air permukaan dan air tanah disekitar lokasi
- Fluktasi, potensi, dan kualitas air tanah
- Tingkat penyediaan dan kebutuhan air

#### 4. Ruang, lahan dan tanah

- Tata guna lahan dan potensi perkembangan kedepan
- Penentuan lokasi pembangunan perumahan

### Isu-Isu pokok

- Rekrutmen tenaga kerja
- Kesehatan lingkungan akibat debu, bising, dan getaran
- Dampak lingkungan terhadap air resapan pembuangan
- Transportasi menuju lokasi

- Keamanan lingkungan perumahan

Dari data diatas dapat disimpulkan jika proyek pembangunan ini tidak mempengaruhi lingkungan sekitar. Dan manfaat dari pembuatan Analisa ini, untuk mengurangi dampak negatif yang akan berpengaruh terhadap lingkungan. Serta tetap menjaga agar setiap kegiatan atau proyek pembangunan tidak merusak lingkungan sekitar.