



STUDI KELAYAKAN BISNIS PEMBANGUNAN VILA TINY HOUSE di PANGANDARAN JAWA BARAT

Febby¹, Catik²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI, Depok

febbyardianti@gmail.com¹

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah bisnis yang akan diteliti layak untuk direalisasikan jika dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, aspek sumber daya manusia, aspek hukum, aspek keuangan dan aspek lingkungan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian eksploratif, dengan metode pengumpulan data menggunakan kepustakaan, wawancara, kuesioner dan observasi lapangan.

Hasil analisis studi kelayakan pada aspek pasar, aspek sumber daya manusia, aspek hukum sudah dianggap layak. Untuk aspek teknis, dengan konsep tiny house yang hanya seluas 45m² untuk rumah dan luas tanah total 60m² sudah cukup memenuhi kebutuhan. Dalam aspek keuangan pendirian pembangunan vila ini layak untuk dijalankan, hal ini didukung oleh proyeksi laba rugi, cashflow dalam kategori positif, lalu dengan perhitungan payback periode 2 tahun 6 bulan karena <5 tahun. Lalu NPV yang masih bernilai positif dengan nilai sebesar Rp. 15.488.792.866 karena NPV lebih dari 0, serta ROI yang mengalami kenaikan setiap tahunnya dan ROI positif jatuh pada tahun ke 4. Pada aspek lingkungan menggunakan analisis dampak lingkungan AMDAL. Pada aspek ini 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

Kata Kunci: Studi Kelayakan, Pemabangunan, Vila, Pemasaran, Keuangan, Hukum, Teknis, Payback Period, NPV, ROI

Abstract

The purpose of this research is to find out whether the business to be studied is feasible to be realized when viewed from market aspects, technical aspects, human resource aspects, legal aspects, financial aspects and environmental aspects. This research is a type of exploratory research, with data collection methods using literature, interviews, questionnaires and field observations.

The results of the feasibility study analysis on market aspects, human resource aspects, legal aspects have been considered feasible. For technical aspects, with the concept of a tiny house which is only 45m² for a house and a total land area of 60m², it is quite spacious. In the financial aspect, the construction of this villa is feasible, this is supported by projected profit and loss, cash flow in the positive category, then with a payback calculation period of 2 years and 6 months because <5 years. Then the NPV which is still positive with a value of Rp. 15.488.792.866 because the NPV is more than 0, and the ROI is increasing every year and the positive ROI falls in year 4. On the environmental aspect, using an AMDAL ecological impact analysis. In this aspect it can be concluded that this development project does not affect the surrounding environment. And the benefit of making this analysis, to reduce the negative impact that will affect the environment. As well as maintaining that any development activities or projects do not damage the surrounding environment

Keywords: Feasibility Study, Development, Villa, Marketing, Finance, Legal, Technical, Payback Period, NPV, ROI

(*) Corresponding Author : Febby, febbyardiarnti@gmail.com¹, 085157061554

INTRODUCTION

Indonesia adalah negara kepulauan yang terdapat banyak perairan, dan daratan. Setiap pulau memiliki banyak budaya dan wisata alam yang sangat indah. Salah satunya adalah Pangandaran. Pangandaran adalah sebuah kabupaten di Provinsi Jawa Barat. Kabupaten Pangandaran berbatasan dengan Kabupaten Ciamis di Timur, Samudera Hindia di Selatan, Kabupaten Tasikmalaya di Barat, dan Kabupaten Ciamis di Utara.

Pangandaran juga memiliki banyak wisata yang menarik, selain Pantai Barat dan Pantai Timur Pangandaran, ada beberapa wisata lain yang cukup terkenal, yaitu Cagar Alam, Pantai Batu Hiu, Pantai Batu Karas, Green Canyon juga banyak tempat wisata baru yang sedang dikembangkan oleh warga sekitar, Bupati, bahkan Gubernur Jawa Barat agar wisatawan bisa dengan mudah mengunjungi wisata baru tersebut. Berikut adalah wisata baru di Pangandaran yang wajib kalian datangi. Seperti Karapyak, Pasir Putih, Jojogan, Pantai Madasari, Santirah, *Body rafting* Citumang, Batu Lumpang, Green Valey Citumang, Pepedan hills, Pantai Karang Tirta, Karang Nini, dsb.

Selain tempat wisata yang telah di sebutkan diatas, Pangandaran akan punya akuarium Raksasa yang siap masuk kedalam aquarium terbesar se-Asia Tenggara. Yang disebut sebagai Pangandaran Integrated Aquarium and Marine Research Institute (PIAMARI). Dengan adanya aquarium ini memberikan *value* yang lebih lagi pada sector pariwisata yang ada di Pangandaran. Dengan banyaknya jumlah tempat wisata yang ada di Pangandaran, hal ini memberikan dampak yang positif bagi perekonomian sekitar.

Semakin banyak tempat wisata yang menarik di Pangandaran, semakin besar juga permintaan penginapan di daerah tersebut. Oleh karena itu akan bagus jika mempunyai investasi properti di Pangandaran. Salah satunya adalah penginapan dengan konsep yang unik dan menarik. *Tiny house* adalah sebuah konsep rumah mungil dengan ukuran 9 - 45m². Dengan berkembangnya sektor pariwisata di Pangandaran, dan jika dilihat dari segi geografis, Pangandaran menjadi salah satu tempat destinasi yang akan dituju oleh Masyarakat yang berada di JABODETABEK. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hasil dari analisis aspek yang diteliti, hasil ini pula yang menjadi bahan pertimbangan dan keputusan apakah pembangunan vila ini layak untuk di jalankan atau tidak. Penelitian ini juga bermanfaat untuk meminimalisir kerugian.

METHODS

Jenis penelitian yang yang digunakan adalah eksploratif. Yaitu, jenis penelitian sosial yang tujuannya untuk memberikan sedikit definisi atau menjelaskan mengenai konsep atau pola yang digunakan dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, kuesioner, observasi lapangan, dan studi Pustaka.

RESULTS & DISCUSSION

Results

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.

1. Analisis Persaingan

Tabel 1. Hasil Analisis Persaingan Produk

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

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 akses nya juga mudah, dekat dengan Indomart dan beberapa destinasi wisata. Untuk ke pusat perbelanjaan dan café juga cukup dekat. 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 strategi nya masing masing.

2. Marketing mix dan STP

Dalam analisis *marketing mix* peneliti menggunakan 4P. Pada aspek ini menjelaskan tentang segmentasi pasar yang dituju, target pelanggan, dan *positioning*, strategi ini bertujuan untuk membantu dalam proses pemasaran. Berikut hasil analisis: Segmentasi : Berdasarkan geografis, pelanggan vila tiny *house* berada di daerah JABODETABEK dan sekitarnya. Berdasarkan demografis, vila ini diperuntukan untuk semua kalangan, umur dibawah 20 tahun sampai dengan 45 tahun. Berdasarkan gaya hidup masyarakat saat ini yang menyukai konsep hunian yang unik dan menarik. Berdasarkan bagaimana masyarakat melakukan liburan dengan fasilitas yang lengkap. *Targeting* : Target dari vila tiny *house* ini adalah masyarakat yang menyukai *experience* baru, menginap dengan fasilitas yang lengkap. *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.

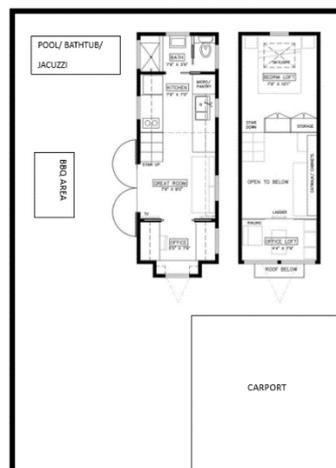
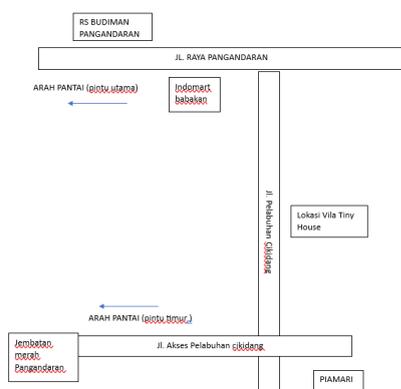
Analisis Aspek Teknis

Tabel 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
JUMLAH	1		84,75		74,55

Dari data tabel 4.2 diatas, dapat dilihat bobot dari akses lokasi sebesar 25%, kemudahan transportasi sebesar 20%, ketersediaan 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.

Analisis Layout Usaha



Berikut adalah gambar dari hasil *layout* lokasi dan *layout* gedung/ unit. Vila ini berada di tanah seluas 300m². Akan ada 2 unit dengan luas bangunan per/unit sekitar 60m². 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.

Analisis Aspek Keuangan

Total Correlation hasil perhitungan menggunakan SPSS (terlampir) lebih besar dibandingkan nilai r_{tabel} sehingga dapat dikatakan bahwa semua item pertanyaan tentang variabel disiplin kerja tersebut valid

dan dapat digunakan untuk uji-uji selanjutnya.

Tabel 3. Total Modal

Promosi		Rp	1.000.000
Operasional		Rp	10.360.000
		Rp	11.360.000
Modal Investasi			
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
Total Modal		Rp	791.892.800

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. 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

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 *lunmoon* dan Rp. 37.500.000 dengan tipe *Happiest*. Dengan estimasi harga sewa per/malam Rp.1.500.000 untuk tipe *lunmoon*, dan Rp.2.500.000 untuk tipe *Happiest*. Dengan estimasi pertahun sekitar Rp 270.000.000 untuk tipe *Lunmoon* dan Rp. 450.000.000 untuk tipe *Happiest*. jika dibagi rata-rata maka dalam 1 tahun pendapatan yang akan diterima sebesar Rp. 390.000.000. Estimasi pendapatan diperkirakan mengalami kenaikan 5% - 15% dalam kurun waktu 10 tahun. Kenaikan ini dapat dipengaruhi oleh promosi dan marketing.

Tabel 5. 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 5. Biaya operasional sebesar Rp. 27.420.000, biaya ini meliputi biaya *maintenance*, biaya layanan streaming, biaya wifi, listrik, dan biaya lainnya. Biaya operasional ini di estimasikan mengalami kenaikan sebesar 5% setiap tahunnya

Tabel 6 Biaya Gaji Karyawan/ tahun

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

Pada tabel 6 estimasi biaya kenaikan gaji karyawan diperkirakan mengalami kenaikan 5% setiap tahunnya. Dengan total gaji pada tahun awal sebesar Rp.98.400.000

Tabel 7 arus kas

	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
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

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. Dalam tabel ini estimasi perkiraan hanya 3 tahun pertama.

Tabel 8 Estimasi proyeksi Cashflow

Arus Kas	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2
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

Pada tabel 7 estimasi proyeksi cashflow dengan total beban sebesar Rp.137.820.000 meliputi biaya operasional, biaya tenaga kerja, biaya angsuran bank, biaya promosi, dan bunga. Biaya cashflow

cumulative di tahun pertama sebesar Rp.326.857.750 dan meningkat setiap tahunnya dengan total cashout di awal tahun sebesar Rp. 918.352.800

Tabel 9. Estimasi Arus Kas COI

cost of investment	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2
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
Biaya Promosi	Rp	12.000.000	Rp	15.000.000
Biaya Tenaga Kerja	Rp	98.400.000	Rp	103.320.000
Biaya asuransi Bank			-Rp	75.000.000
Bunga			-Rp	3.468.750
<i>cost of investment</i>	Rp	932.352.800	Rp	68.642.250
<i>Discounted</i>		0,94		0,89
<i>pv of investment</i>	Rp	879.578.113	Rp	61.091.358
Akumulasi COI	Rp	932.352.800	Rp	997.109.640
			Rp	1.070.532.388

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.

Tabel 10 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.

Tabel 11 Hasil *Payback Period* dan NPV

cost of capital	6%
PP	2,6
NPV	Rp 15.488.792.866

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.

Analisis Aspek Hukum

Kepengurusan izin usaha vila dilakukan lewat website *Online Single Submission* (OSS) *Risk Based Approach*. Syarat yang harus dipenuhi sebagai berikut : Nomer Induk Berusaha (NIB), Perizinan Berusaha Berbasis Risiko, Nomer Pokok Wajib Pajak (NPWP), sertifikat standar usaha vila beresiko menengah rendah, sertifikat laik sehat akomodasi, 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.

DISCUSSION

Sesuai dengan latar belakang yang telah disampaikan diawal, dalam sektor pariwisata masih banyak tempat pariwisata yang belum di explore oleh wisatawan domestik ataupun mancanegara khususnya di Pangandaran, Jawa Barat. Hal ini pula yang mendasari dilakukannya penelitian studi kelayakan bisnis guna mengetahui apakah pendirian pembangunan penginapan vila tiny house di Pangandaran layak untuk dijalankan jika dilihat dari berbagai aspek, mulai dari aspek pemasaran, aspek hukum, aspek keuangan, aspek teknis, dan lain sebagainya. Hasil analisis dalam aspek pemasaran pada tabel analisis persaingan, dapat dikatakan vila tiny house yang akan dibuat lebih unggul dalam segi konsep, fasilitas, harga dan pelayanan yang akan diberikan. Sedangkan dalam Segmentasi : Berdasarkan geografis, pelanggan vila tiny house berada di daerah JABODETABEK dan sekitarnya. Berdasarkan demografis, vila ini diperuntukan untuk semua kalangan, umur dibawah 20 tahun sampai dengan 45 tahun. Berdasarkan gaya hidup masyarakat saat ini yang menyukai konsep hunian yang unik dan menarik. Berdasarkan bagaimana masyarakat melakukan liburan dengan fasilitas yang lengkap. *Targeting* : Target dari vila tiny house ini adalah masyarakat yang menyukai *experience* baru, menginap dengan fasilitas yang lengkap. *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.

Hasil dalam aspek teknis pada tabel analisis lokasi bobot dari akses lokasi sebesar 25%, kemudahan transportasi sebesar 20%, ketersediaan 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 dan analisis *layout* vila ini akan dibangun pada tanah berukuran 300m² dengan 2 unit yang masing masing total seluas 60 m².

Hasil analisis dalam aspek keuangan jika dilihat dari total modal sebesar Rp. 791.892.800, biaya operasional pada tahun awal sebesar Rp. 27.420.000, biaya gaji karyawan sebesar Rp. 98.400.000, dengan jumlah beban sebesar Rp.127.680.000 dengan laba bersih pada tahun pertama sebesar Rp.275.436.000 dan EBT sebesar Rp. 193.498.500 pada tabel analisis laba rugi. Dan jika dilihat pada tabel arus kas, 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. pada hasil analisis rasio keuangan, berdasarkan tabel rasio keuangan dapat disimpulkan bahwa ROI bernilai positif pada tahun ke 4 karena ROI diatas 51%. Dan pada hasil investasi *Payback Period* diterima karena kurang dari 5 tahun yaitu 2 tahun 6 bulan. Dan NPV dikatakan layak karena bersifat positif.

CONCLUSION

Berdasarkan hasil analisis penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan kelayakan pendirian Vila Tiny House dari beberapa aspek sebagai berikut:

1. Aspek Pasar

- Berdasarkan hasil dari analisis pasar, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden yang berada di daerah JABODETABEK tertarik untuk menginap di Vila Tiny House.
- Jika dilihat dari hasil skor pada tabel analisis persaingan, 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
- 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. 1.500.000 sampai dengan Rp. 2.500.000/ malam. 4) Promotion : Sosial

media, melakukan kerjasama dengan influencer, traveler, content creator (endorsement/ paid

promoted), mouth to mouths

- Dari segi segmentation, targeting dan positioning, semua responden sudah memenuhi kriteria yang diharapkan dalam segi segmentasi, target, dan posisi pasar

2. Aspek Teknis

- Dapat dilihat pada denah vila/ unit, vila ini berada di tanah seluas 300m². Akan ada 2 unit dengan luas bangunan per/unit sekitar 60m². Pada unit 2 akan dibuat private pool. 1 unit lagi akan menggunakan bathtub. Masing 59 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.

3. Aspek Sumber Daya Manusia

Bila dilihat berdasarkan aspek SDM, maka dapat diketahui gaji UMR Kabupaten Pangandaran adalah sebesar Rp.2.018.389 sedangkan untuk gaji yang ditawarkan lebih dari gaji UMR rata-rata. Hal ini diharapkan agar vila ini mempunyai SDM yang berkualitas sesuai dengan job specification dan description yang diharapkan.

4. Aspek Hukum

Dilihat berdasarkan aspek hukum, usaha ini didirikan oleh 1 orang dengan modal sendiri dan dari pinjaman bank Skala pembangunan usaha ini masih masuk kedalam skala kecil. Tujuan dari dibangunnya vila ini adalah membuka lapangan pekerjaan, membantu pemerintah dalam meningkatkan perekonomian di Pangandaran, juga mendapatkan keuntungan. 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. 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.

5. Aspek Keuangan

Bila dilihat berdasarkan hasil analisis pada aspek keuangan, pendirian pembangunan vila ini layak untuk dijalankan, hal ini didukung oleh proyeksi laba rugi, cashflow dalam kategori positif, lalu dengan perhitungan payback periode 2 tahun 2 bulan karena

REFERENCES

- Aditama, R. A. (2020). *Pengantar Bisnis Dilengkapi dengan Analisis Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: AE Publishing.
- Adnyana, I. M. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- Alma, B. (2016). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: ALFABETA, CV.
- Astriani, K. D. (2022). Analisis Investasi Pembangunan Dupa Villa Di Desa Tibubeneng, Canggu, Kabupaten Badung, Bali. *Jurnal Ilmiah Teknik UNMAS, e-ISSN : 2797-2992. Volume 2. No. 1 Juli 2022*, Program Studi Teknik Sipil Universitas Mahasarawati Denpasar.
- Badrianto, Y. A. (2022). *Pelatihan dan Pengembangan*. (H. F. Ningrum, Ed.) Bandung: CV. MEDIA SAINS INDONESIA.
- Daoed, T. S. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis (Teori dan Aplikasi Keuangan Dalam Bisnis)*. Medan: Undhar Press.
- Darmawan, D. A. (2023). *Manajemen Sumber Daya Manusia Era Digital*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Julius, Y. d. (2016). *Manajemen Pemasaran (Model Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan)*. Yogyakarta: CV BUDI UTAMA.
- Kasmir, J. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Restu, R. M. (2021). *Studi Kelayakan Bisnis Teori, Praktis, dan Analisis*. Yogyakarta: Deepublish.
- Saleh, M. Y. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Makassar: CV SAH MEDIA.

- Sihombing, I. K. (2019). *Pemasaran dan Manajemen Pasar Sebuah Analisis Perspektid Terhadap Minat Beli dan Kepuasan Konsumen*. Medan: Deepublish.
- Sindudarmo, T. S. (2018). Feasibility Study The Gangsa Ubud Private Villa & SPA di Desa Payogan, Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 7.9 ISSN : 2337-3067.
- Sobana, D. H. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. Bandung: CV PUSTAKA SETIA.
- Suwarna, I. K. (2017). *Pengetahuan Dasar Ilmu Pariwisata*. Denpasar: Pustaka Larasan.