

**ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS GUEST HOUSE FAMILY DI
BANDAR LAMPUNG**

**ANALYSIS OF BUSINESS FEASIBILITY STUDY FAMILY GUEST
HOUSE IN BANDAR LAMPUNG**

**Sapmaya Wulan
Andala Rama Putra**

**Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bandar Lampung
Jl. ZA. Pagar Alam No. 26 Labuhan Ratu Bandar Lampung 35142. Tel. 0721-701979
Fax. 0721-701463 Hp. 0811798834 email: sapmaya.wulan@ubl.ac.id**

**Yosepha Windy Arini
Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Bandar Lampung**

ABSTRACT

The rapid development of the tourism sector and the business sector in Bandar Lampung, have an impact on the increasing demand for good accommodation for the middle class and the upper middle class. This is demonstrated by the level of habitable accommodation in Bandar Lampung that continues to increase every year. There are different types of accommodation including Guest House. Number of Guest House in Bandar Lampung is still very small, it is an opportunity for entrepreneurs to mendirian Family Guest House in Bandar Lampung. To set up a Guest House there should be a draft cost estimates are required, capital required and the benefits to be obtained. Before the House plan should first be carried out prior analysis Feasibility Study to determine the feasibility of the business. Therefore, the problem of this study is: Does the plan establish Family Guest House in Bandar Lampung is feasible? The purpose of this study was to determine the feasibility of establishing a plan Family House in Bandar Lampung. This study uses quantitative and qualitative methods. For the quantitative method used three criteria, namely Investment: Net Present Value (NPV), Net Benefit Cost Ratio (Net B / C), Internal Rate of Return (IRR); Analysis of Pay Back Period (PBP), and Analisis Break Event Point (BEP) and qualitative methods are used for non-financial approach the technical aspects, market aspects and aspects of marketing, organizational and legal aspects, management aspects and economical aspects. Based on the analysis of financial NPV = 83.444.542,44; Net B / C = 1,633; IRR = 20,620%, Payback Period analysis for 8 years 2 months 23 days, analysis Break Event Point for 8 years 25 days. Based on the analysis of qualitative kuantitatif and it can be concluded that the plan of establishing Guest House Family feasible.

Keyword: Feasibility Study of Business, Investment Criteria, Pay Back Period, Break Event Point.

ABSTRAK

Pesatnya perkembangan sektor pariwisata dan sektor bisnis di Bandar Lampung, berdampak pada meningkatnya kebutuhan akan penginapan baik bagi kalangan menengah keatas maupun kalangan menengah kebawah. Hal ini ditunjukkan oleh tingkat huni penginapan di Bandar Lampung yang terus meningkat setiap tahunnya. Ada berbagai jenis penginapan diantaranya *Guest House*. Jumlah *Guest House* di Bandar Lampung masih sangat sedikit, hal ini menjadi peluang bagi pengusaha untuk mendirikan *Guest House Family* di Kota Bandar Lampung. Untuk mendirikan *Guest House* perlu ada rancangan perkiraan biaya yang diperlukan, modal yang dibutuhkan dan benefit yang akan diperoleh. Sebelum rencana *Guest House* dilaksanakan terlebih perlu dahulu dilakukan Analisis Studi Kelayakan untuk mengetahui kelayakan usaha tersebut. Untuk itu yang menjadi permasalahan penelitian ini adalah: Apakah rencana mendirikan *Guest House Family* di Bandar Lampung layak untuk dilaksanakan? Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan rencana usaha *Guest House Family* di Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif. Untuk metode kuantitatif digunakan tiga Kriteria Investasi yaitu: *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Internal Rate of Return* (IRR); Analisis *Pay Back Period* (PBP), dan Analisis *Break Event Point* (BEP) dan untuk metode kualitatif digunakan pendekatan non finansial yakni aspek teknis, aspek pasar dan aspek pemasaran, aspek organisasi dan yuridis, aspek manajemen dan aspek ekonomis. Berdasarkan hasil analisis finansial diperoleh NPV = 831.444.542,44; Net B/C = 1,633; IRR = 20,620%, analisis *Pay Back Period* selama 8 tahun 2 bulan 23 hari, analisis *Break Event Point* selama 8 tahun 25 hari. Berdasarkan hasil analisis kuantitatif dan kualitatif dapat disimpulkan bahwa rencana mendirikan *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan.

Kata Kunci : Studi Kelayakan Bisnis, Kriteria investasi, *Pay Back Period* , *Break Event Point*.

PENDAHULUAN

Berinvestasi di asset properti merupakan investasi yang paling menguntungkan karena dapat menjamin bahwa nilainya hampir selalu akan tumbuh dalam jangka panjang dimana harga rumah dan tanah akan terus naik berkisar 10% – 20% per tahun. Hal ini dikarenakan setiap orang pasti membutuhkan rumah, populasi meningkat, namun jumlah tanah terbatas. Keuntungan lain dari investasi properti yaitu dapat digunakan sebagai tempat tinggal atau dimanfaatkan untuk menambah penghasilan dengan cara

disewakan, dijadikan kost-kostan, penginapan atau *Guest house*. Dalam perkembangan yang pesat saat ini kebutuhan akan penginapan menjadi sangat penting baik bagi kalangan menengah ke atas maupun menengah kebawah. Sebagai gambaran berikut disajikan data Tingkat Huni Penginapan di Kota Bandar Lampung Tabel 1. Dari Tabel 1 dapat diketahui bahwa Tahun 2008 sampai dengan 2010 tingkat huni penginapan di Bandar Lampung mengalami kenaikan yakni dari 48,78% menjadi 49,73% dan menjadi 50,61%. Dengan melihat tingkat huni penginapan yang terus naik setiap tahunnya dapat menjadi peluang bagi

pengusaha untuk mendirikan penginapan di Kota Bandar Lampung dengan harga yang terjangkau baik bagi kalangan atas, menengah maupun kalangan bawah.

Tabel 1. Data Tingkat Huni Penginapan Kota Bandar Lampung

Tahun	Tingkat Kenaikan (%)
2008	48,78
2009	49,73
2010	50,61

Sumber: BPS Kota Bandar Lampung, 2011

Paradigma masyarakat saat ini menginginkan suatu tempat penginapan dengan harga yang terjangkau dan mendapat fasilitas yang baik oleh karena itu muncullah konsep persewaan rumah yang dinamakan *Guest House*. *Guest house* adalah sebuah tempat yang di bangun untuk penginapan, perbedaan yang mendasar dengan hotel adalah disini biasanya para pengelola menawarkan untuk sewa kamar harian dan bulanan. Konsepnya hampir seperti tempat kost pada umumnya tetapi ada petugas kebersihannya dan mempunyai fasilitas lengkap seperti hotel dengan harga yang relatif murah (www.bougenvilleguesthouse.blogspot.com). *Guest house* atau dikenal dengan nama pondok penginapan yaitu sejenis akomodasi yang dapat di miliki oleh suatu perusahaan atau instansi yang diperuntukan bagi para tamu yang menginap dan mendapatkan pelayanan makan dan minum. Dalam perkembangan saat ini *guest house* juga dapat dimiliki secara pribadi dan

dikelola secara komersial. Dalam pengertian aslinya *guest house* merupakan akomodasi yang mempunyai fasilitas sederhana (Hary Karyono, 1997). Di Bandar Lampung hanya terdapat beberapa *Guest house* yakni Pondok Palapa, Pondok Rimbawan, Kampung Bambu dan Pondok Aulia.

Dengan bertambah banyaknya obyek wisata, meningkatnya kegiatan bisnis dan bidang lainnya, tingkat huni penginapan meningkat, namun jumlah *Guest House* yang masih sedikit, menjadikan peluang bagi pengusaha untuk mendirikan penginapan *Guest House Family*. Fasilitas yang akan dibangun berupa 6 unit kamar lengkap dengan ruang tamu, kamar mandi, dapur dan teras serta memberikan beberapa pilihan paket menginap yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Paket Eksklusif 1 unit: bagi konsumen yang berjumlah 1-2 orang, terdiri dari 1 kamar tidur, 1 ruang tamu, dapur dan kamar mandi dengan harga Rp250.000/malam. Paket Group 2 unit: bagi konsumen yang berjumlah 3-4 orang, dengan harga: Rp 450.000/ malam. Paket Family 3 unit: bagi konsumen yang berjumlah diatas 4 orang, dengan harga : Rp 650.000/malam. Bagi pengunjung yang tidak membawa kendaraan disediakan jasa transportasi gratis dalam radius 5 km. Adapun rancangan perkiraan biaya investasi dan biaya operasional untuk mendirikan usaha ini dapat dilihat pada Tabel 2 dan Tabel 3. Diperkirakan umur proyek ini selama 20 (dua puluh) tahun.

Tabel 2. Rancangan Rincian Biaya Investasi

No	Keterangan	Jumlah
1.	Tanah: Ukuran Panjang 20 m x Lebar 30 m = 600 m ² (600 m ² x Rp. 300.000/m ²)	Rp. 180.000.000
2.	Biaya Bangunan, meliputi : 6 unit guest house, ruang office dan lobi, garasi, gudang, dapur.	Rp. 450.000.000
3.	Fasilitas per unit, meliputi:	
	Sofa kulit (6 set x @Rp. 2.500.000)	Rp. 15.000.000
	LCD LG 21' (6 unit x @Rp. 1.500.000)	Rp. 9.000.000
	Parabola bebas iuran (6 unit x @Rp. 2.450.000)	Rp. 14.700.000
	Meja makan besi 4 kursi (6 set x @Rp. 750.000)	Rp. 4.500.000
	2 Kursi santai + 1 meja (6 set x @ Rp. 300.000)	Rp. 1.800.000
	Tempat tidur (6 set x @Rp. 1.100.000)	Rp. 6.600.000
	Lemari pakaian 2 pintu. (6 x @Rp. 572.000)	Rp. 3.432.000
	Hair dryer Panasonic EH-5284. (6 unit x @Rp. 200.000)	Rp. 1.200.000
	AC LG 1PK. (12 unit x @Rp 2.000.000)	Rp. 24.000.000
	Pengharum Ruangan (18 unit x @Rp. 100.000)	Rp. 1.800.000
	Wastafel (6 unit x @Rp. 300.000)	Rp. 1.800.000
	Kulkas LG-GN-191RL (6 unit x @Rp. 1.500.000)	Rp. 9.000.000
	Dispenser Miyako hot & normal (6 unit x @Rp. 135.000)	Rp. 810.000
	Peralatan masak + Peralatan makan (6 set x @Rp. 300.000)	Rp. 1.800.000
4.	Fasilitas Office, meliputi:	
	Prangkat computer (1 unit x @ Rp. 3.500.000)	Rp. 3.500.000
	Meja kantor (1 x @ Rp. 1.500.000)	Rp. 1.500.000
	Kursi kantor (2 x @ Rp. 375.000)	Rp. 750.000
	Sofa kulit (1 set x @Rp. 2.500.000)	Rp. 2.500.000
	LCD 21' (1 unit x @Rp. 1.500.000)	Rp. 1.500.000
	Para bola (1 unit x @Rp. 2.450.000)	Rp. 2.450.000
	Pengharum Ruangan (2 unit x @Rp. 100.000)	Rp. 200.000
5.	Taman	Rp. 12.000.000
6.	Desain Interior dan eksterior	Rp. 15.000.000
7.	Pembuatan papan plang merek	Rp. 2.000.000
8.	Pembuatan surat ijin	Rp. 3.000.000
	Jumlah	Rp 769.842.000

Sumber: Observasi Perusahaan Pesaing (data diolah).

Tabel 3. Rancangan Biaya Operasional

No	Keterangan	Biaya /bulan	Biaya/tahun
1.	Biaya gaji meliputi:		
	Manager (1 orang x Rp. 2000.000)	Rp. 2.000.000	Rp 24.000.000
	Cleaning Service (4 orang x @Rp. 800.000)	Rp 3.200.000	Rp 38.400.000
	Koki (2 orang x @Rp. 900.000)	Rp 1.800.000	Rp 21.600.000
	Resepsionis (2 orang x @Rp. 1.000.000)	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
	Keamanan (3 orang x @Rp. 900.000)	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
	Tukang Kebun (1 orang x @Rp. 800.000)	Rp. 800.000	Rp. 9.600.000
2.	Biaya perlengkapan	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
3.	Biaya telpon	Rp 700.000	Rp 8.400.000
4.	Biaya listrik	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
5.	Biaya air	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
6.	Biaya promosi	Rp 4.500.000	Rp 54.000.000
7.	Biaya pemeliharaan	Rp 1.000.000	Rp 12.000.000
8.	Biaya lain-lain	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
Jumlah		Rp 24.700.000	Rp. 296.400.000

Sumber: Observasi Perusahaan Pesaing (data diolah)

Diperkirakan biaya operasional pada tahun pertama sebesar Rp. 296.400.000. dan diperkirakan akan mengalami kenaikan sebesar 5% per tahun. Berdasarkan pengalaman dan pengamatan diperkirakan dapat memperoleh penghasilan sebesar Rp. 340.200.000 pada tahun pertama dengan perkiraan perhitungan sebagai berikut: 6 kamar x 30 hari x 35% = 63 kamar dengan rata-rata harga menginap adalah Rp. 450.000. Pendapatan pada bulan pertama adalah 63 kamar x Rp. 450.000 = Rp. 28.350.000 maka pendapatan Gues House Family dalam kurun waktu setahun adalah Rp. 340.200.000. Pendapatan di perkirakan akan mengalami kenaikan sebesar 5% pada tahun ke 2 (dua) sampai tahun ke 5 (lima), 10% pada tahun ke 6 (enam) sampai dengan tahun ke 10 (sepuluh), 15% pada tahun ke 11 (sebelas) sampai tahun ke 15 (lima belas) dan 20% pada tahun ke 16 (enam belas) sampai tahun ke 20 (dua puluh). Guest House Family membutuhkan modal sebesar Rp 1.200.000.000 yang sebagian diperoleh

dengan kredit dari Bank Swasta di Bandar Lampung dengan rincian: Modal sendiri: Rp. 1.000.000.000.00 dan Pinjaman Bank: Rp. 200.000.000.00 dengan bunga 14% per tahun dalam jangka waktu 10 tahun.

Dari data-data tersebut perusahaan memerlukan studi kelayakan bisnis untuk mengetahui gambaran tentang kelayakan usaha *Guest House Family*. Berdasarkan masalah tersebut dapat dirumuskan permasalahan: 1) Apakah rencana usaha *Guest House Family* di Bandar Lampung layak dilaksanakan? 2) Berapa lama jangka waktu kembalinya investasi (*pay back period*)?, dan 3) Berapa lama jangka waktu terjadinya *break event point*? Tujuan penelitian ini yaitu : 1) Untuk mengetahui kelayakan rencana usaha *Guest House Family* di Bandar Lampung, 2) Untuk mengetahui jangka waktu kembalinya investasi (*pay back period*), dan 3) Untuk mengetahui jangka waktu terjadinya *break event point*.

Kerangka Pemikiran.

Studi Kelayakan Bisnis. Menurut Kasmir dan Jafkar (2004; 10): “Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan“. Menurut Alex S Nitisemito (1990; 25): Studi kelayakan bisnis adalah suatu penelitian tentang layak atau tidak layaknya suatu rencana proyek yang merupakan proyek investasi untuk dilaksanakan.” Menurut Yacob Ibrahim (2003 ; 1): “Studi kelayakan bisnis (Feasibility Study) merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan”. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha atau proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (benefit), baik dalam arti financial benefit maupun social benefit. Untuk mengetahui kelayakan suatu rencana usaha diperlukan analisis finansial dan non finansial. Analisis finansial adalah analisis yang digunakan untuk menentukan kelayakan suatu rencana usaha dari sisi finansial dengan menggunakan alat ukur kriteria investasi.

Analisis Kriteria Investasi. Menurut Choliq, H.R.A. Wirasmita dan Hasan (1999; 32): “Kriteria investasi merupakan alat ukur atau kriteria yang digunakan untuk menentukan apakah suatu proyek layak atau tidak layak untuk dilaksanakan. Ada lima (5) kriteria investasi yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu proyek: 1) *Net Present (NPV)* adalah nilai bersih sekarang dari selisih antara biaya (cost) dengan manfaat (*benefit*), 2) *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)* adalah perbandingan antara jumlah *net present value* positif dengan jumlah *net present value* negatif, 3) *Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C)* adalah

perbandingan antara present value benefit dan present value cost, 4) *Internal Rate of Return (IRR)* adalah presentase keuntungan dari suatu proyek yang diperoleh tiap-tiap periode, 5) *Profitability Ratio (PR)* adalah perbandingan antara jumlah present value net benefit (PVNB) di luar investasi dengan jumlah present value investasi (PVI).

Analisis Pay Back Period. *Pay Back Period* adalah suatu analisis yang digunakan untuk melihat jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu proyek. Ada 2 (dua) metode untuk menghitung *pay back period* yaitu Metode Net Benefit Kumulatif dan Metode Net Benefit rata-rata tiap tahun.

Analisis Break Even Point (BEP). *Break Even Point (BEP)* juga diperlukan dalam studi kelayakan bisnis. Analisis *Break Even Point (BEP)* adalah titik pulang pokok dimana total revenue (penerimaan) = total cost (total pengeluaran) atau suatu keadaan dimana perusahaan telah mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Tujuan dari analisis ini adalah untuk menghitung atau mengetahui kapan BEP terjadi atau jangka waktu terjadi BEP.

Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis. Aspek non finansial terdiri dari beberapa aspek yang tidak dapat berdiri sendiri dan saling berhubungan satu dengan yang lain. Analisis non finansial dilakukan dengan menganalisis beberapa aspek yaitu :

Aspek Teknis, adalah hal-hal yang berhubungan dengan kebutuhan teknis proyek baik dalam bentuk barang maupun jasa (fisik maupun non fisik) yang dibutuhkan proyek yang meliputi faktor lokasi, bangunan, fasilitas/mesin/perlengkapan/peralatan, kapasitas dan luas produksi penggunaan teknologi dan proses produksi (Kasmir dan Jafkar, 2003; 27).

Aspek pasar dan pemasaran. Aspek yang mengkaji hal-hal yang berkaitan dengan masalah pasar dan pemasaran untuk barang dan jasa yang dihasilkan kegiatan usaha/proyek (Kasmir dan Jafkar, 2003; 26).

Aspek Organisasi. Segala sesuatu yang berhubungan dengan persyaratan administrasi proyek yang berkaitan dengan administrasi pemerintah (Abdul Choliq, 1999; 104).

Aspek Yuridis. Segala sesuatu yang berhubungan dengan peraturan perundang-undangan, peraturan pemerintah pusat dan daerah, dan peraturan lain yang berkaitan dengan pendirian/pelaksanaan/pengelolaan usaha/proyek (Kasmir dan Jafkar, 2003; 25).

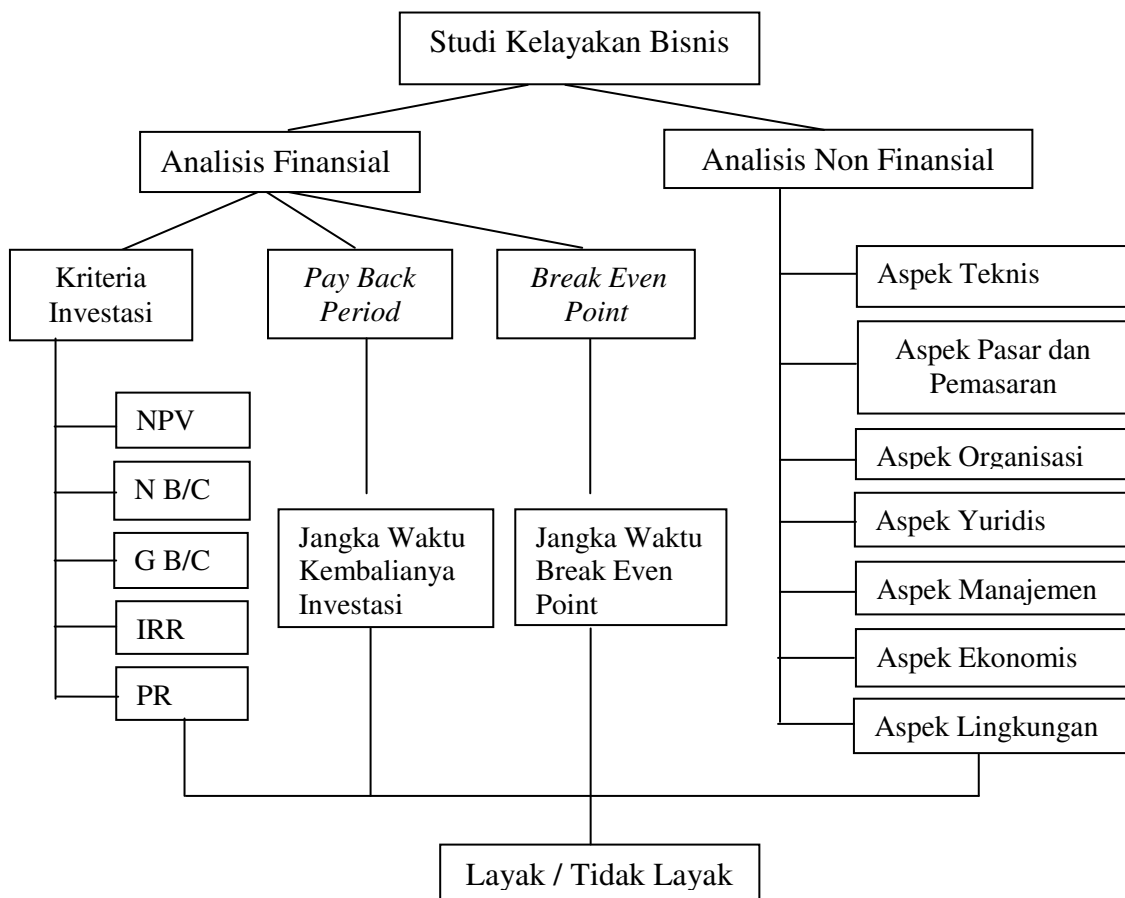
Aspek Manajemen. Aspek yang mengkaji hal-hal yang berkaitan dengan kemampuan, keahlian dan pengalaman manajer dalam

mengelola atau menjalankan usaha/proyek khususnya yang berkaitan dengan administrasi/manajemen perusahaan/proyek (Abdul Choliq, 1999; 104).

Aspek Ekonomis. Aspek yang mengkaji tentang peranan, sumbangan atau manfaat yang diberikan perusahaan dalam pengembangan perekonomian secara keseluruhan atau makro (Kasmir dan Jafkar, 2003; 27).

Aspek Lingkungan. Aspek ini mempelajari unsur-unsur lingkungan yang dapat mempengaruhi usaha baik pengaruh positif maupun negatif yang meliputi: sosial budaya, pendidikan, politik, keamanan, keahlian, lingkungan alam, dan lain-lain (Husnan dan Soewarsono, 1999 ; 102).

Dari uraian diatas dapat digambarkan paradigma penelitian pada Gambar 1.



Gambar 1. Paradigma Penelitian Studi Kelayakan Bisnis

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian Kepustakaan. Penelitian yang dimaksudkan untuk memperoleh data yang bersifat teoritis tentang masalah yang dihadapi perusahaan. Penelitian ini dilakukan dengan cara mengadakan penelitian melalui berbagai literatur, brosur, artikel-artikel serta bahan bacaan yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

Penelitian Lapangan. Pengumpulan data dan informasi secara langsung dari obyek yang diteliti,

Teknik Pengumpulan Data

Observasi, yaitu metode yang digunakan dengan melakukan pengamatan dan melihat secara langsung obyek yang diteliti untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan.

Dokumentasi, yaitu metode yang digunakan dengan cara mengumpulkan data tertulis yang berasal catatan atau laporan dari dokumen yang diperoleh dari obyek penelitian, hasil penelitian dan internet.

Interview, adalah cara pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab langsung kepada pemilik atau pengelola perusahaan.

Sumber Data. Data yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini dibagi atas 2 macam, yaitu: Data Primer, adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan sendiri secara langsung melalui sumbernya sehingga data yang diperoleh dapat dipercaya. Data Sekunder, adalah data yang diperoleh dari literatur-literatur yang dilakukan melalui media kepustakaan yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.

Metode Analisis

Metode Analisis Kuantitatif, analisis dilakukan dengan perhitungan menggunakan alat, model atau rumus untuk menjawab permasalahan penelitian. Alat/rumus yang digunakan adalah Kriteria Investasi, Analisis *Pay Back Period* dan *Break Event Point*. Kriteria Investasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Net Present Value* (NPV), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), dan Internal Rate of Return (IRR).

Net Present Value (NPV)

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} (B_t - C_t) \times \left(\frac{1}{(1+i)^t} \right)$$

$$NPV = \sum_{t=0}^{t=n} (\text{Net Benefit}) \times DF$$

(Abdul Choliq, 1999; 33)

Keterangan :

B_t = benefit pada tahun ke - t

C_t = biaya pada tahun ke - t

DF = Discount Factor

i = tingkat bunga yang berlaku

n = lamanya periode waktu

Kriteria investasi NPV : Jika $NPV > 0$, maka rencana proyek/usaha layak dilaksanakan. Jika $NPV < 0$, maka rencana proyek/usaha tidak layak dilaksanakan.

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=0}^{t=n} NPV\ Positif}{\sum_{t=0}^{t=n} NPV\ Negatif}$$

(Abdul Choliq, dkk, 1999; 35)

Keterangan :

NPV⁺ = Net Present Value positif

NPV⁻ = Net Present Value negatif

Kriteria investasi Net B/C: Jika Net B/C > 1, maka proyek/usaha layak dilaksanakan. Jika Net B/C < 1, maka proyek/usaha tidak layak dilaksanakan.

Internal Rate of Return(IRR)

$$IRR = i_1 + \left\{ \frac{NPV \text{ Positif}}{NPV \text{ positif} - NPV \text{ negatif}} \times (i_2 - i_1) \right\}$$

(Abdul Choliq, 1999; 38)

Keterangan :

i₁ = tingkat bunga yang menghasilkan NPV positif yang paling mendekati 0

i₂ = tingkat bunga yang menghasilkan NPV negatif yang paling mendekati 0

NPV⁺ = NPV yang menghasilkan i₁

NPV⁻ = NPV yang menghasilkan i₂

Untuk mencari net benefit rata-rata tiap tahun menggunakan rumus :

$$\text{Net Benefit Rata - Rata Tiap Tahun} = \frac{\text{jumlah net benefit}}{\text{jumlah tahun}}$$

Analisis Break Event Point (BEP)

$$BEP = T_{p-1} + \left(\frac{CK \text{ sebelum BEP} - BK \text{ sebelum BEP}}{\text{Benefit pada saat BEP berada}} \times 12 \text{bln} \right)$$

(Yacob Ibrahim, 2003 : 97)

Keterangan :

BEP = break event point

T_{p-1} = tahun sebelum terdapat BEP

CK = Cost Kumulatif

BK = Benefit Kumulatif

Metode Analisis Kualitatif. Analisis ini dilakukan berdasarkan pendekatan teoritis dengan menggunakan aspek-aspek studi kelayakan bisnis.

Aspek Teknis. Meliputi faktor lokasi, proses produksi, jasa, serta penggunaan

Kriteria IRR : Jika IRR > tingkat bunga yang berlaku maka rencana proyek/usaha layak dilaksanakan. Jika IRR < tingkat bunga yang berlaku maka rencana proyek/usaha tidak layak dilaksanakan.

Analisis Pay Back Period (PBP). Ada dua metode menghitung Pay Back Period:

Metode Net Benefit Cumulative dengan rumus :

$$PBP = T_{p-1} + \frac{\text{sisa hutang}}{\text{net benefit setelah sisa hutang}} \times 12 \text{bln}$$

(Yacob Ibrahim, 2003 : 154)

Keterangan :

PBP = Pay Back Period

T_{p-1} = tahun sebelum terdapat PBP

Metode Net Benefit Rata - Rata Tiap Tahun dengan rumus :

$$PBP = \frac{\text{jumlah investasi}}{\text{net benefit rata-rata tiap tahun}}$$

teknologi (mesin/peralatan) dalam proses produksi jasa cuci mobil (Yacob Ibrahim 1998 ; 94).

Aspek Pasar dan Pemasaran. Untuk menguji sampai sejauh mana pasar yang dapat diambil dan melihat pengembangan pemasaran yang ada sehingga dapat mendukung pengembangan usaha (Yacob Ibrahim 1998 ; 93). Dalam menganalisis aspek pasar dilengkapi dengan *Five Forces Porter*.

Aspek Organisasi. Aspek ini membahas tentang pembentukan struktur organisasi yang cocok dan sesuai untuk menjalankan kegiatan dan menentukan jumlah tenaga kerja serta keahlian yang diperlukan (Yacob Ibrahim 1998 ; 95),

Aspek Hukum (Yuridis). Aspek ini membahas tentang peraturan perundang-undangan dan peraturan lain yang berkaitan dengan pengelolaan usaha/proyek (Kasmir dan Jafkar 2003 ; 25),

Aspek Manajemen. Aspek ini membahas bentuk kegiatan dan cara pengelolaan usaha yang direncanakan secara efektif dan efisien (Yacob Ibrahim 1998; 95).

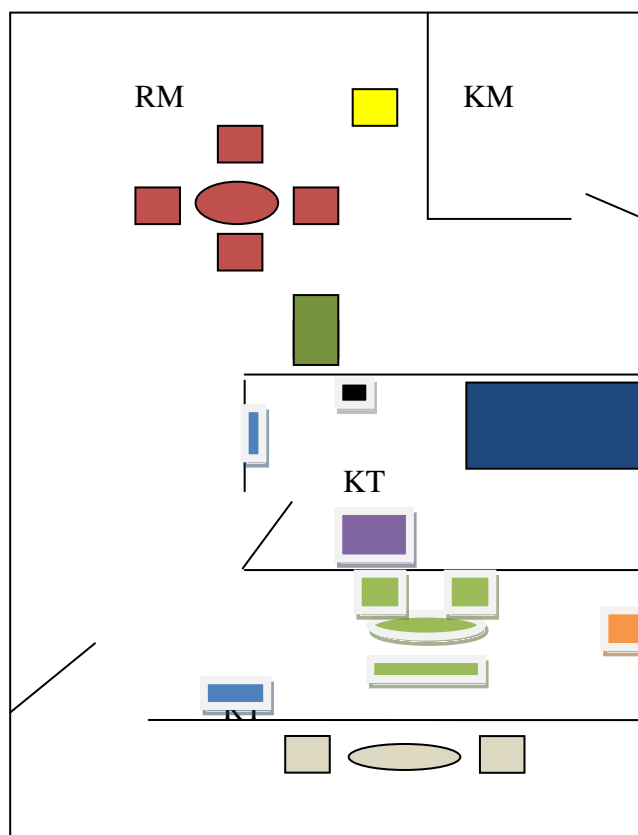
Aspek lingkungan. Aspek ini dibutuhkan untuk melihat dampaknya terhadap lingkungan sekitar (Husnan dan Soewarsono 1999 ; 102).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Rancangan Usaha. *Guest House Family* adalah sebuah rencana usaha jasa penginapan dengan luas tanah 600 m² memiliki 6 (enam) unit kamar dimana per unit 8 m x 4 m dan setiap unitnya dapat menampung 2 (dua) orang tamu yang berarti secara keseluruhan dapat menampung 12 (dua belas) orang tamu dengan per unitnya telah dilengkapi dengan fasilitas yang telah diuraikan sebelumnya. Dengan pelayanan dan fasilitas yang baik diharapkan para tamu dapat merasakan kenyamanan dalam kesederhanaan seperti apa yang telah menjadi slogan "*Comfort in simplicity*". Adapun Rancangan desain interior dapat dilihat pada Gambar 2, 3 dan 4 di bawah.

Keterangan :

- TR: teras
- RT: ruang tamu
- KT: kamar tidur
- RM: ruang makan
- KM: kamar mandi
-  : meja teras
-  : kursi santai
-  : tempat tidur
-  : meja tamu
-  : sofa tamu
-  : meja makan
-  : kursi makan
-  : TV LCD
-  : kulkas
-  : lemari pakaian
-  : AC
-  : wastafel
-  : hair dryer



Gambar 2. Denah Kamar Guest House Family Per Unit


Keterangan :


RM : Ruang manajer

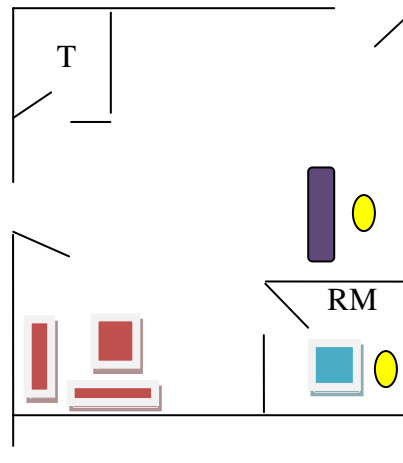
T : Toilet

 : Sofa

 : Meja kerja


 : Kursi kerja

 : Meja receptionist



Gambar 3. Denah Office Guest House Family

Keterangan :


Guest house : 

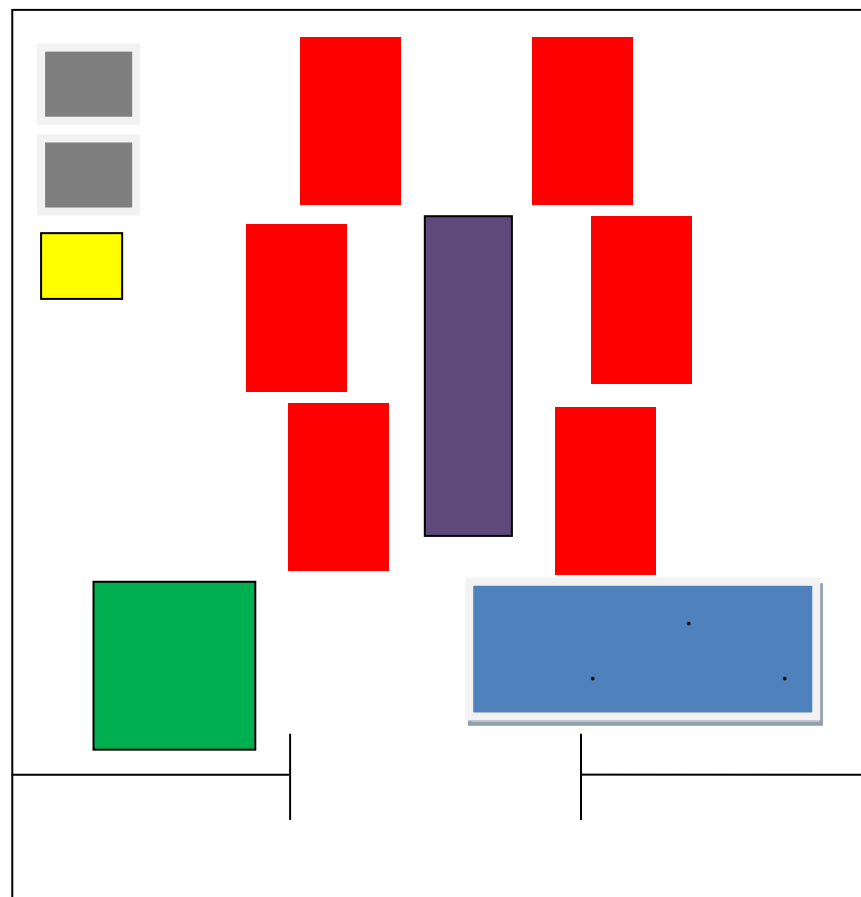
Office : 

Taman : 

Garasi : 

Dapur : 

Gudang : 



Gambar 4. Denah Areal Guest House Family

Rancangan Perkiraan Banefit. Rencana pada tahun pertama *Guest House Familly* memperoleh pendapatan Rp.340.200.000 dan di perkirakan akan mengalami kenaikan sebesar 5% pada tahun ke-2 sampai ke-5, kenaikan 10% pada tahun ke-6 sampai dengan tahun ke 10 (sepuluh), kenaikan 15% pada tahun ke-11 sampai tahun ke-15 dan kenaikan 20% pada tahun ke-16 sampai tahun ke 20 (dua puluh). Berdasarkan data diasumsikan *Guest house Family* dapat

memperoleh penghasilan Rp. 340.200.000 pada tahun pertama dengan perhitungan sebagai berikut: 6 kamar x 30 hari x 35% = 63 kamar. Rata-rata harga menginap adalah Rp. 450.000. Pendapatan bulan pertama adalah 63 kamar x Rp 450.000 = Rp 28.350.000, maka pendapatan selama setahun adalah Rp 340.200.000. Untuk lebih memberikan gambaran yang jelas dan terperinci mengenai perkiraan benefit, dapat di lihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Perkiraan Benefit *Guest House Family*

Tahun	Tahun Ke	Jumlah peningkatan (%)	Jumlah pendapatan (Rp)
2013	1	-	340.200.000,00
2014	2	5	357.210.000,00
2015	3	5	375.070.500,00
2016	4	5	393.824.025,00
2017	5	5	413.515.226,25
2018	6	10	454.866.748,88
2019	7	10	500.353.423,76
2020	8	10	550.388.766,14
2021	9	10	605.427.642,75
2022	10	10	665.970.407,03
2023	11	15	765,865,968.08
2024	12	15	880.745.863,29
2025	13	15	1.012.857.742,79
2026	14	15	1.164.786.404,21
2027	15	15	1.339.504.364,84
2028	16	20	1.607.405.237,81
2029	17	20	1.928.886.285,37
2030	18	20	2.314.663.542,44
2031	19	20	2.777.596.250,93
2032	20	20	3.333.115.501,11

Sumber : Hasil Olah Data

Rancangan Perkiraan Cost

Biaya investasi, dikeluarkan untuk biaya pembelian tanah, pembangunan, pembelian alat-alat fasilitas, pemasangan reklame, dan pembuatan Surat Izin (IMB, SIUP, SITU, HO, Surat keterangan status tanah atau penguasaan tempat usaha) sehingga rencana *Guest House Family* ini akan benar-benar siap untuk beroperasi. Untuk mempersiapkan kebutuhan fisik proyek diperlukan waktu 6 bulan.

Biaya Operasional yang dikeluarkan *Guest House Family* dilakukan dan dihitung setiap bulan. Biaya pemasaran dihitung dari iklan yang disebar ke berbagai media yaitu Radar Lampung, Lampung Post dan Tribun sebesar Rp 4.500.000 per bulan. Biaya operasional lain di dapat dari hasil wawancara dengan pemilik *Guest House Family*. Menurut perkiraan, biaya operasional mengalami kenaikan 5% setiap tahunnya. Pada Tabel 5 disajikan perkiraan biaya yang dikeluarkan selama 20 tahun.

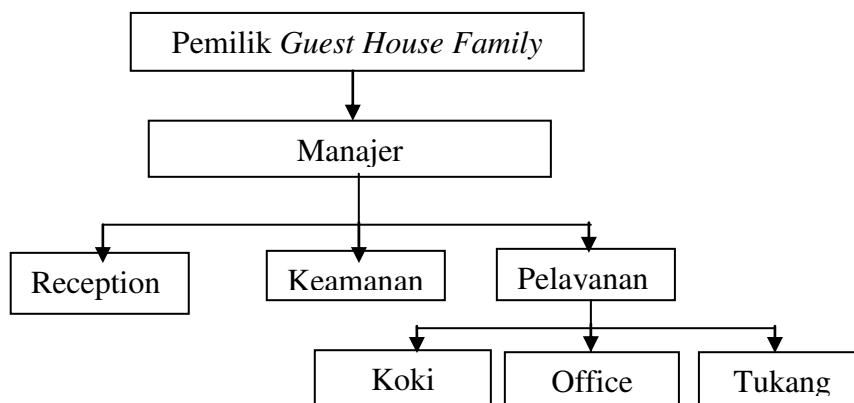
Tabel 5. Perkiraan Rencana Biaya Usaha *Guest House Family* Selama 20 Tahun

Tahun	Tahun Ke	Biaya Investasi (Rp)	Biaya Operasional (Rp)	Total Biaya (Rp)
2012	0	769.842.000,00	-	769.842.000,00
2013	1	-	296.400.000,00	296.400.000,00
2014	2	-	311.220.000,00	311.220.000,00
2015	3	-	326.781.000,00	326.781.000,00
2016	4	-	343.120.050,00	343.120.050,00
2017	5	-	360.276.052,50	360.276.052,50
2018	6	-	378.289.855,13	378.289.855,13
2019	7	-	397.204.347,88	397.204.347,88
2020	8	-	417.064.565,28	417.064.565,28
2021	9	-	437.917.793,54	437.917.793,54
2022	10	-	459.813.683,22	459.813.683,22
2023	11	-	482.804.367,38	482.804.367,38
2024	12	-	506.944.585,75	506.944.585,75
2025	13	-	532.291.815,03	532.291.815,03
2026	14	-	558.906.405,78	558.906.405,78
2027	15	-	586.851.726,07	586.851.726,07
2028	16	-	616.194.312,38	616.194.312,38
2029	17	-	647.004.028,00	647.004.028,00
2030	18	-	679.354.229,40	679.354.229,40
2031	19	-	713.321.940,87	713.321.940,87
2032	20	-	748.988.037,91	748.988.037,91

Sumber: Hasil Olah Data

Struktur Organisasi Guest Hose Family. Untuk menyusun struktur organisasi perlu terlebih dahulu dibuat pembagian tugas bagian-bagian yang ada didalam struktur

organisasi. Rancangan struktur organisasi *Guest House Family* dapat dilihat pada Gambar 5.



Sumber : Observasi (data diolah)

Gambar 5. Rancangan Struktur Organisasi *Guest House Family*

Berikut dijelaskan tentang pembagian tugas dan wewenang dari masing-masing bagian.

Pemilik: 1) Mengatur dan memimpin jalannya perusahaan, serta menetapkan kebijakan perusahaan, 2) Menganalisis setiap dokumen bisnis yang membutuhkan persetujuan.

Manajer : 1) Bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan operasional *Guest House*, 2) Bertanggung jawab kepada pemilik atas semua kegiatan yang dilakukan, 3) Mengawasi karyawan agar memberi pelayanan yang baik kepada pelanggan, 4) Berwenang untuk menerima dan memberhentikan karyawan, 5) Mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran yang menyangkut keuangan, 6) Menyimpan surat-surat berharga dan menyetor uang ke Bank.

Receptionis : 1) Mencatat identitas pelanggan dan memberikan pelayanan saat cek-in dan cek-out, 2) Mengantar pelanggan ke unit *Guest House*, 3) Melayani tamu yang membutuhkan informasi

Keamanan: 1) Menjaga keamanan dan ketertiban dilingkungan *Guest House*, 2)

Menjaga dan melindungi asset *Guest House* dan asset pelanggan, 3) Mengawasi keadaan setiap waktu, 4) Mengatur keluar masuknya kendaraan di areal *Guest House*, 5) Menjaga kendaraan pelanggan.

Koki : 1) Memasak makanan bagi pelanggan, 2) Menyediakan sarapan dan makan bagi pelanggan, 3) Membeli kebutuhan bahan makanan.

Office Boy : 1) Membersihkan area office dan *guest house*, 2) Memberikan pelayanan kepada pelanggan.

Tukang Kebun : 1) Membersihkan lingkungan *Guest House*, 2) Merawat taman di lingkungan *Guest House*.

Metode Analisis Kuantitatif

Analisis Finansial. Berdasarkan data yang telah dikemukakan sebelumnya mengenai perkiraan biaya investasi, operasional, dan pendapatan (benefit) selama 20 tahun, selanjutnya direkap dalam Tabel 6 untuk persiapan dan perhitungan .

Tabel 6 Analisis Finansial Rencana Pendirian Usaha *Guest House Family* di Bandar Lampung

Thn	Benefit	Cost	Net Benefit	DF (14%)	NPV	DF (21%)	NPV	DF (20%)	NPV
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0	-	769.842.000,00	(769.842.000,00)	1	(769.842.000,00)	1	(769.842.000,00)	1	(769.842.000,00)
1	340.200.000,00	296.400.000,00	43.800.000,00	0,877	38.412.600,00	0,826	36.178.800,00	0,833	36.485.400,00
2	357.210.000,00	311.220.000,00	45.990.000,00	0,769	35.366.310,00	0,683	31.411.170,00	0,694	31.917.060,00
3	375.070.500,00	326.781.000,00	48.289.500,00	0,675	32.595.412,50	0,564	27.235.278,00	0,579	27.959.620,50
4	393.824.025,00	343.120.050,00	50.703.975,00	0,592	30.016.753,20	0,467	23.678.756,33	0,482	24.439.315,95
5	413.515.226,00	360.276.052,50	53.239.173,50	0,519	27.631.131,05	0,386	20.550.320,97	0,402	21.402.147,75
6	454.866.748,00	378.289.855,13	76.576.892,87	0,456	34.919.063,15	0,319	24.428.028,83	0,335	25.653.259,11
7	500.353.423,00	397.204.347,88	103.149.075,12	0,4	41.259.630,05	0,263	27.128.206,76	0,279	28.778.591,96
8	550.388.766,00	417.064.565,28	133.324.200,72	0,351	46.796.794,45	0,218	29.064.675,76	0,233	31.064.538,77
9	605.427.642,00	437.917.793,54	167.509.848,46	0,308	51.593.033,33	0,18	30.151.772,72	0,194	32.496.910,60
10	665.970.407,00	459.813.683,22	206.156.723,78	0,27	55.662.315,42	0,149	30.717.351,84	0,162	33.397.389,25
11	765.865.968,00	482.804.367,38	283.061.600,62	0,237	67.085.599,35	0,123	34.816.576,88	0,135	38.213.316,08
12	880.745.863,00	506.944.585,75	373.801.277,25	0,208	77.750.665,67	0,102	38.127.730,28	0,112	41.865.743,05
13	1.012.857.743,00	532.291.815,03	480.565.927,97	0,182	87.462.998,89	0,084	40.367.537,95	0,093	44.692.631,30
14	1.164.786.404,00	558.906.405,78	605.879.998,22	0,16	96.940.799,72	0,069	41.805.719,88	0,077	46.652.759,86
15	1.339.504.365,00	586.851.726,07	752.652.638,93	0,14	105.371.369,45	0,057	42.901.200,42	0,065	48.922.421,53
16	1.607.405.238,00	616.194.312,38	991.210.925,62	0,123	12.918.943,85	0,047	46.586.913,50	0,054	53.525.389,98
17	1.928.886.285,00	647.004.028,00	1.281.882.257,00	0,108	138.443.283,76	0,039	49.993.408,02	0,045	57.684.701,57
18	2.314.663.542,00	679.354.229,40	1.635.309.312,60	0,093	152.083.766,07	0,032	52.329.898,00	0,038	62.141.753,88
19	2.777.596.251,00	713.321.940,87	2.064.274.310,13	0,083	171.334.767,74	0,027	55.735.406,37	0,031	63.992.503,61
20	3.333.115.501,00	748.988.037,91	2.584.127.46309	0,073	188.641.304,81	0,022	56.850.804,19	0,026	67.187.314,04
					831.444.542,44		(29.782.443,31)		48.630.768,80

Keterangan :

Untuk mencari tingkat bunga yang menghasilkan NPV mendekati 0 (nol) dilakukan dengan cara trial and error. Setelah dilakukan trial and error pada berbagai tingkat bunga diperoleh NPV yang mendekati 0 (nol) yaitu pada bunga 20% dan 21%, dimana tingkat bunga 20% diperoleh NPV⁺ : 48,630,768.80 dan pada tingkat bunga 21% diperoleh NPV⁻ : (29,782,443.31)

Net Present Value (NPV). Berdasarkan Tabel 6 dengan tingkat bunga 14% dapat diketahui besarnya *Net Present Value* (NPV) = 831.444.542,44, berarti NPV > 0 (nol), maka rencana usaha *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan (dinyatakan go).

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C). Berdasarkan Tabel 6 diketahui besarnya NPV positif = 831.444.542,44 + 769.842.000,00 = 1.601.286.542,44 dan NPV negatif 769.842.000,00. Selanjutnya dihitung besarnya Net B/C sebagai berikut:

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum \text{NPV Positif}}{\sum \text{NPV Negatif}}$$

$$\text{Net B/C} = \frac{1.601.286.542,44}{769.842.000,00}$$

$$\text{Net B/C} = 2,08$$

$$\text{IRR} = i_1 + \left\{ \frac{\text{NPV Positif}}{\text{NPV positif} - \text{NPV negatif}} \right\} (i_2 - i_1)$$

$$\text{IRR} = 20\% + \left\{ \frac{48.630.768,80}{48.630.768,80 - (-29.782.443,31)} \right\} (21\% - 20\%)$$

$$\text{IRR} = 20\% + \frac{48.630.768,80}{78.413.212,11} \times 1\%$$

$$\text{IRR} = 20,620\%$$

Berdasarkan perhitungan diketahui besarnya IRR = 20,620 % . Sedangkan tingkat yang berlaku sebesar 14%. Berarti IRR > tingkat

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui besarnya Net B/C = 2,08 berarti Net B/C > 1 maka rencana usaha mendirikan *Guest House Family* dinyatakan layak untuk dilaksanakan (dinyatakan go).

Internal Rate of Return (IRR). Setelah dilakukan percobaan dari berbagai tingkat bunga maka diperoleh tingkat bunga yang menghasilkan NPV positif dan negatif yang paling mendekati 0 (nol). Berdasarkan Tabel 6 dapat diketahui besarnya NPV Positif yang paling mendekati 0 (nol) yaitu 48.630.768,80 pada tingkat bunga 20 % dan NPV negatif yang paling mendekati 0 (nol) yaitu 29.782.443,31 pada tingkat bunga 21%. Dengan demikian dapat diketahui bahwa besarnya IRR ada diantara 20% sampai 21%, untuk mendapatkan besarnya IRR dilakukan interpolasi antara NPV positif dan NPV Negatif sebagai berikut:

bunga yang berlaku (14%) sehingga rencana *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan (dinyatakan go).

Analisis Pay Back Period (PBP)

Untuk menghitung besarnya *Pay Back Period* terlebih dahulu dilakukan perhitungan dengan bantuan Tabel 7.

Tabel 7. Tabel Perhitungan Pay Back Period Rencana Usaha *Guest House Family*

Tahun	<i>Benefit</i>	<i>Cost</i>	<i>Net Benefit</i>	<i>Net Benefit Kumulatif</i>
0	-	769.842.000,00	(769.842.000,00)	(769.842.000,00)
1	340.200.000,00	296.400.000,00	43.800.000,00	(726.042.000,00)
2	357.210.000,00	311.220.000,00	45.990.000,00	(680.052.000,00)
3	375.070.500,00	326.781.000,00	48.289.500,00	(631.762.500,00)
4	393.824.02500	343.120.050,00	50.703.975,00	(581.058.525,00)
5	413.515.226,00	360.276.052,50	53.239.173,50	(527.819.351,50)
6	454.866748,00	378.289.855,13	76.576.892,87	(451.242.45863)
7	500.353.423,00	397.204.347,88	103.149.075,12	(348.093.383,51)
8	550.388.766,00	417.064.565,28	133.324.200,72	(214.769.182,79)
9	605.427.642,00	437.917.793,54	167.509.848,46	(47.259.334,33)
10	665.970.407,00	459.813.683,22	206.156.723,78	158.897.389,45
11	765.865.968,00	482.804.367,38	283.061.600,62	441.958.990,07
12	880.745.863,00	506.944.585,75	373.801.277,25	815.760.267,32
13	1.012.857.743,00	532.291.815,03	480.565.927,97	1.296.326.195,29
14	1.164.786.404,00	558.906.405,78	605.879.998,22	1.902.206.193,51
15	1.339.504.365,00	586.851.726,07	752.652.638,93	2.654.858.832,44
16	1.607.405238,00	616.194.312,38	991.210.925,62	3.646.069.758,06
17	1.928.886.285,00	647.004.028,00	1.281.882.257,00	4.927.952.015,06
18	2.314.663.542,00	679.354.229,40	1.635.309.312,60	6.563.261.327,66
19	2.777.596.251,00	713.321.940,87	2.064.274.310,13	8.627.535.637,79
20	3.333.115.501,00	748.988.037,91	2.584.127.463,09	11.211.663.100,88
Jumlah	21.782.253.897,00	10.570.590.796,12	11.211.663.100,88	

Sumber : Hasil Olah Data

Berdasarkan perhitungsan Tabel 7 dapat dihitung besarnya *Pay Back Period* dengan menggunakan Metode *Net Benefit Cumulative*, dengan rumus sebagai berikut.

$$PBP = T_{p-1} \frac{\text{Sisa Hutang}}{\text{Net Benefit Setelah Sisa hutang}} \times 12 \text{ bulan}$$

$$PBP = 9 + \frac{47.259.334,33}{206.156.723,78} \times 12 \text{ bulan}$$

$$PBP = 9 + 2,751$$

$$PBP = 9 \text{ tahun } 2 \text{ bulan } 23 \text{ hari}$$

Waktu yang dibutuhkan proyek ini untuk mengembalikan modal keseluruhan adalah selama 9 tahun 2 bulan 23 hari. Hal ini berarti waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal lebih cepat dari pada umur proyek yang umurnya 20 tahun.

Dengan demikian, berdasarkan hasil *Pay Back Period* rencana usaha *Guest House Family* masih dapat dinyatakan layak untuk dilaksanakan (dinyatakan *go*).

Analisis Break Even Poin (BEP)

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 8 (dibawah) selanjutnya dapat dihitung besarnya *Break Even Point (BEP)* dengan perhitungan sebagai berikut:

$$BEP = T_p - 1 + \frac{\sum \text{Cost Sebelum BEP} - \sum \text{Benefit Sebelum BEP}}{\text{Benefit pada Saat BEP}} \times 12 \text{ bulan}$$

$$BEP = 9 + \frac{4.038.115.664,33 - 3.990.856.330,00}{665.970.407,00} \times 12 \text{ bulan}$$

$$BEP = 9 + 0,852 \text{ bulan}$$

$$BEP = 9 \text{ tahun } 25 \text{ hari}$$

Waktu yang di butuhkan *Guest House Family* untuk mendapatkan keuntungan bersih adalah pada saat setelah BEP terjadi dan BEP terjadi dalam waktu 8 tahun 25 hari. Waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan keuntungan relatif lebih cepat

dibandingkan dengan umur proyek dan juga masa pinjaman bank 10 (sepuluh) tahun . Dengan demikian, berdasarkan hasil *Break Even Point* rencana usaha *Guest House Family* masih dapat dinyatakan layak untuk dilaksanakan (dinyatakan *go*).

Tabel 8. Tabel Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Rencana Usaha Guest House Family

Tahun	Benefit	Cost	Benefit Kumulatif	Cost Kumulatif
0	-	769.842.000,00		769.842.000,00
1	340.200.000,00	296.400.000,00	340.200.000,00	1.066.242.000,00
2	357.210.000,00	311.220.000,00	697.410.000,00	1.377.462.000,00
3	375.070.500,00	326.781.000,00	1.072.480.500,00	1.704.243.000,00
4	393.824.025,00	343.120.050,00	1.466.304.525,00	2.047.363.050,00
5	413.515.226,00	360.276.052,50	1.879.819.751,00	2.407.639.102,50
6	454.866.748,00	378.289.855,13	2.334.686.499,00	2.785.928.957,63
7	500.353.423,00	397.204.347,88	2.835.039.922,00	3.183.133.305,51
8	550.388.766,00	417.064.565,28	3.385.428.688,00	3.600.197.870,79
9	605.427.642,00	437.917.793,54	3.990.856.330,00	4.038.115.664,33
10 → T-BEP	665.970.407,00	459.813.683,22	4.656.826.737,00	4.497.929.347,55 → Saat BEP
11	765.865.968,00	482.804.367,38	5.422.692.705,00	4.980.733.714,93
12	880.745.863,00	506.944.585,75	6.303.438.568,00	5.487.678.300,68
13	1.012.857.743,00	532.291.815,03	7.316.296.311,00	6.019.970.115,71
14	1.164.786.404,00	558.906.405,78	8.481.082.715,00	6.578.876.521,49
15	1.339.504.365,00	586.851.726,07	9.820.587.080,00	7.165.728.247,56
16	1.607.405.238,00	616.194.312,38	11.427.992.318,00	7.781.922.559,94
17	1.928.886.285,00	647.004.028,00	13.356.878.603,00	8.428.926.587,94
18	2.314.663.542,00	679.354.229,40	15.671.542.145,00	9.108.280.817,34
19	2.777.596.251,00	713.321.940,87	18.449.138.396,00	9.821.602.758,21
20	3.333.115.501,00	748.988.037,91	21.782.253.897,00	10.570.590.796,12
Jumlah	21.782.253.897,00	10.570.590.796,12		

Metode Analisis Kualitatif. Analisis kualitatif dilakukan dengan menganalisis aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis.

Aspek Teknis

Lokasi. Usaha *Guest House Family* di rencanakan berlokasi di Jln. M. Noer Tanjung Karang Pusat Kota Bandar Lampung. Pemilihan lokasi berdasarkan pada lokasi yang strategis, seperti: 1) Lokasi dekat dengan kantor Pemerintah Daerah maupun Pemerintah Kota, 2) Dekat dengan lokasi perbelanjaan seperti Central Plaza dan Mall Kartini, 3) Kawasan yang tidak terlalu ramai, 4) Dekat dengan tempat pariwisata seperti Rumah Adat Lampung, Kawasan air terjun batu putu, dan pantai duta wisata.

Bangunan. *Guest House Family* akan dibangun di atas tanah seluas 600 m² berbentuk pondok penginapan atau pondok wisata. Bangunan ini terdiri dari: 1) 6 unit *Guest House*, setiap unitnya dapat menampung 2 orang. Luas bangunan per unit 4 m x 8 m = 32 m², 2) 1 unit office sebagai kantor administrasi dengan ukuran 6 m x 8 m = 48 m², 3) 1 (satu) unit garasi kendaraan yang dapat menampung 6 mobil bagi tamu yang membawa kendaraan, 4) Taman yang berada di tengah-tengah bangunan yang di lengkapi dengan tanaman hias. Berikut disajikan rancangan desain *Guest House*.



Gambar 6. Rancangan Desain *Guest House*



Gambar 7. Rancangan Desain Office



Gambar 8. Rancangan Desain Garasi

Fasilitas. Fasilitas yang disediakan *Guest House Family* : sofa kulit , LCD LG 21' , parabola bebas iuran, meja makan besi 4 kursi, kursi santai + meja, tempat tidur, lemari pakaian 2 pintu, hair dryer Panasonic EH-5284, AC LG 1PK, pengharum ruangan, wastafel, kulkas LG-GN-191RL, Ddspenser Miyako hot & normal, peralatan makan, garasi kendaraan, taman, keamanan 24 jam, jasa transportasi gratis dalam radius 5 km. Berikut disajikan model fasilitas yang diberikan.



Kapasitas. Bangunan *Guest House Family* dapat menampung pengunjung 12 (dua belas) orang dalam 6 (enam) unit *Guest House Family* yang mana setiap per unitnya menampung 2 (dua) orang.

Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek Pasar. Pasar yang di tuju sudah disegmentasikan dari beberapa faktor antara lain: dari segi geografis *Guest House Family* memilih konsumen yang berada di luar Kota Bandar Lampung yang datang ingin berwisata, untuk urusan bisnis atau keluarga. Dari segi segmen status sosial/pendapatan, pasar yang dituju dapat berasal dari semua kalangan baik kalangan bawah, menengah maupun atas. Berdasarkan hasil observasi permintaan akan hunian kamar relatif tinggi, sedangkan penawaran hunian secara umum cukup banyak baik itu hotel berbintang, pondok-pondok inap, dan wisma namun harga hunian yang di tawarkan cukup mahal dan hanya dapat di jangkau oleh kalangan menengah dan kalangan atas. Dengan demikian *Guest House Family* dapat menjadi alternatif pilihan penginapan dengan harga yang menjangkau semua kalangan masyarakat yang datang ke Bandar Lampung.

Aspek Pemasaran. Strategi pemasaran yang di pakai adalah 4P (produk, price, place/ distribusi dan promosi). Rancangan strategi pemasaran yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut.

Produk. Guest House Family merupakan jasa penginapan dengan konsep modern yang memberikan pilihan paket menginap yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Selain itu juga diberikan fasilitas yang cukup lengkap dengan pelayanan yang professional dan keramahan dengan slogan *comfort in simplicity* yang artinya nyaman di dalam kesederhanaan. Hal ini tentu akan membuat para tamu menjadi nyaman serasa berada di rumah sendiri.

Harga. Harga yang diberikan menggunakan metode harga pokok produksi. Sehingga harga yang diberikan tidak terlalu mahal dan memberatkan konsumen atau tamu inap. Adapun harga penginapan sebagai berikut:

Paket Eksklusif 1 unit, diperuntukan bagi konsumen dengan jumlah 1-2 orang, terdiri dari 1 kamar tidur, 1 ruang tamu, dapur dan kamar mandi dengan harga Rp 250.000/malam. Paket Group Deluxe 2 unit, bagi konsumen dengan jumlah 3-4 orang dengan harga: Rp 450.000/malam. Paket Family (diatas 4 orang), paket menginap 3 unit dengan harga: Rp 650.000/malam.

Distribusi. Konsumen yang akan menginap datang langsung ke Guest House atau konsumen dalam radius 5 km dari Guest House dapat di jemput untuk di bawa ke Guest House apabila pelanggan telah memesan kamar terlebih dahulu dan fasilitas ini diberikan secara gratis.

Promosi. Rencana strategi promosi yang dilakukan meliputi: periklanan dalam bentuk iklan di radio, iklan di koran yaitu Radar Lampung, Tribun dan Lampung Post. Iklan benner yang dipasang di Bandar Udara, Simpang tugu pramuka, jalan Soekarno Hata (bypass). Iklan melalui plang merek usaha yang kesemuanya dapat

diketahui oleh mereka yang datang berkunjung ke Bandar Lampung. Iklan melalui brosur dalam bentuk selebaran yang dibagikan kepada masyarakat yang berada di dekat departemen store ataupun di tempat pariwisata. Iklan juga dilakukan melalui media online (internet) dengan membuat blog pribadi Guest House Family. Pada awal pembukaan pihak Guest House juga memberikan diskon sebesar 25% bagi semua paket menginap.

Aspek Yuridis dan Organisasi. Aspek yuridis merupakan pengkajian terhadap aspek-aspek hukum yang diperlukan oleh Guest House Family. Aspek ini telah direncanakan dari awal yaitu dengan membuat permohonan atas Surat Ijin Mendirikan Bangunan (IMB), Surat Izin Tempat Usaha (SITU), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Gangguan (HO), Surat keterangan tanah atau penguasaan tempat usaha serta didaftarkan dalam Tanda Daftar Perusahaan (TDP). Masa pengajuan surat-surat izin diatas adalah selama kurang lebih 1 bulan dengan masa berlaku SITU selama 5 tahun, SIUP selama perusahaan berjalan, dan TDP 5 tahun, Bentuk badan hukum usaha ini adalah perusahaan perseorangan. Surat-surat izin tersebut dibuat dengan menyertakan NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) terlebih dahulu.

Syarat-syarat yang harus disiapkan untuk membuat NPWP adalah: foto copy KTP dan Kartu Keluarga (KK). Syarat-syarat untuk pembuatan Surat Ijin Usaha yaitu: foto copy KTP, foto copy Kartu Keluarga (KK), foto copy NPWP, Nomer Telepon dan Stempel Perusahaan, Surat Keterangan RT/Kelurahan, dan mengisi sejumlah formulir. Pengurusan ijin untuk pemasangan papan nama usaha dikeluarkan oleh Badan Penanaman Modal dan Perijinan (BPMP) dan ijin pemasangan oleh Dinas Pendapatan Pengelolaan Keuangan dan Aset (DP2KA).

Aspek Manajemen. Dalam aspek manajemen unsur yang perlu dianalisis ialah kepemilikan, organisasi, tim manajemen dan karyawan. Guest House Family merupakan perusahaan perseorangan yang dimiliki hanya oleh satu orang pemilik, satu orang manager dan beberapa karyawan. Perencanaan usaha ini memerlukan beberapa karyawan yang memiliki keahlian dan spesialisasi dibidangnya masing-masing. Dalam pelaksanaan kegiatan Guest House Family ada struktur organisasi yang menunjukkan pembagian pekerjaan berikut jumlah karyawan yang meliputi:

Manager : 1 orang

Resepsionis : 2 orang

Office Boy : 4 orang

Koki : 2 orang

Keamanan : 3 orang

Tukang Kebun : 1 orang

Dengan adanya struktur pembagian kerja maka pelaksanaan kerja akan teratur dan memudahkan pengendalian kegiatan di Guest House Family. Perekrutan karyawan dilakukan oleh pemilik Guest House dibantu oleh manager yang telah ditetapkan terlebih dahulu. Dalam rangka memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen secara khusus pemilik dan manager Guest House memberikan contoh dan pelatihan yang dibutuhkan kepada para pegawainya, misalkan bagaimana cara berlaku kepada konsumen, cara menghadapi dan memenuhi kebutuhan dari para konsumen. Hal ini tentu saja dibutuhkan karena Guest House tidak hanya menyediakan jasa penginapan dengan fasilitas lengkap tetapi juga memberikan pelayanan yang professional dan keramahan dengan slogan *comfort in simplicity*.

Aspek Ekonomis. Dengan adanya rencana investasi bisnis yakni dengan di bangunnya *Guest House Family* diharapkan mampu memberikan benefit baik secara tidak langsung maupun secara langsung kepada masyarakat di lingkungan *Guest House*

Family dapat memenuhi kebutuhan menginap bagi masyarakat sebagai penunjang perkembangan pariwisata yang sedang gencar dilakukan pemerintah Bandar Lampung. Untuk masyarakat sekitar dengan adanya usaha penginapan *Guest House* tentu saja dapat membuka lapangan pekerjaan selain itu dapat pula menambah pendapatan masyarakat sekitar yang mempunyai usaha. Di lain pihak (Pemerintah) juga mendapatkan keuntungan seperti mendapatkan keuntungan melalui sektor pajak yang dikenakan pada perusahaan sehingga dapat menunjang pembangunan daerah Bandar Lampung menjadi lebih baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan baik dengan metode analisis kuantitatif maupun analisis kualitatif dapat diperoleh kesimpulan untuk rencana usaha *Guest House Family*. Berdasarkan hasil analisis *Kriteria Investasi* dengan Net Present Value sebesar 831,444,542.44 menunjukkan bahwa $NPV > 0$ berarti rencana *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan Net Benefit Cost Ratio sebesar 2,08 menunjukkan bahwa $Net\ B/C > 1$ berarti rencana usaha *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan Internal Rate Of Return sebesar 20,620% menunjukkan bahwa $IRR >$ tingkat bunga yang berlaku (14%) berarti rencana *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan. Dengan demikian berdasarkan kriteria investasi rencana *Guest House Family* dinyatakan layak untuk dilaksanakan.

Pay Back Period. Berdasarkan hasil analisis *Pay Back Period* diketahui bahwa waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal usaha adalah 8 tahun 2 bulan 23 hari.

Hal ini menunjukkan bahwa waktu yang dibutuhkan untuk dapat pengembalian modal relatif lebih singkat di banding dengan umur proyek (20 tahun), berarti rencana usaha *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan. Dari hasil analisis *Break Even Point* diketahui waktu yang dibutuhkan *Guest House Family* untuk dapat mendapatkan keuntungan bersih adalah pada saat setelah BEP terjadi yaitu 8 tahun 25 hari. Waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan keuntungan relative lebih cepat dibanding dengan jangka waktu hutang (10 tahun). Hal ini dapat lebih meyakinkan lagi bahwa rencana usaha *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan. Dengan menggunakan metode kuantitatif maka dapat disimpulkan bahwa *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan. Berdasarkan hasil analisis kualitatif dari berbagai aspek yang digunakan untuk menentukan kelayakan bisnis yaitu aspek teknis, aspek pasar dan pemasaran, aspek organisasi, aspek yuridis, aspek manajemen, dan, aspek ekonomis dapat disimpulkan bahwa *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa rencana untuk mendirikan usaha *Guest House Family* layak untuk dilaksanakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kota Bandar Lampung. 2011. Tingkat Huni Penginapan Kota Bandar Lampung
- Cholih, Abdul. 1999. *Evaluasi Proyek*, Edisi Revisi. Bandung. CV. Pioner Jaya.
- Husnan, Suad dan Soewarsono. 1999. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta. UPP AMPYKPN.
- Ibrahim, H.M.Yacob. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi. Jakarta. Rineka Cipta.
- Ibrahim, H.M.Yacob. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Revisi. Jakarta. Rineka Cipta.
- Internet. (Online). (www.bandarlampung.bps.go.id).
- Internet. (Online). (www.bougenvilleguest-house.blogspot.com).
- Karyono, Hary. 1997. *Kepariwisataaan*. Grasindo
- Kasmir, dan Jafkar. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi kedua. Jakarta. Kencana.
- Nitisemo, Alex S. dan M. Umar Burhan. 1995. *Wawasan dan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*. Jakarta. Bumi Aksara