

**RENCANA BISNIS PANTI JOMPO PROFESIONAL**

**Ferey Herman**

[ferey2012811054@ymail.com](mailto:ferey2012811054@ymail.com)

**MAGISTER MANAJEMEN, PASCASARJANA  
UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**

**Abstrak**

Pemikiran tentang rencana bisnis panti jompo profesional dimulai dengan kesadaran adanya pergeseran gaya hidup dan permasalahan yang dihadapi oleh orang lanjut usia. Tinggal di panti jompo adalah salah satu alternatif yang dapat dipilih untuk melewati masa tua, karena di panti jompo, orang-orang lanjut usia mempunyai kesempatan untuk berinteraksi dengan teman-teman seumur, sehingga dapat tetap mengembangkan kehidupan sosialnya.

Masalahnya adalah, stigma negatif melekat pada panti jompo. Mulai dari kesan muram dan kusam sampai anggapan membuang orang tua bagi anak yang menitipkan orang tuanya di panti jompo.

Ide mendirikan panti jompo profesional yaitu panti jompo dengan konsep baru di mana orang lanjut usia akan mendapatkan perawatan, pendampingan dan pelayanan yang dapat membantu mereka memasuki tahap usia baru diharapkan dapat mengatasi perasaan bersalah dan pandangan negatif mengenai anak yang menitipkan orang tuanya di panti jompo.

Hal-hal yang berkaitan dengan pentingnya keberadaan panti jompo profesional untuk mengisi kebutuhan tempat tinggal yang layak bagi orang lanjut usia, bagaimana rencana bisnis panti jompo profesional dapat dikembangkan dan bagaimana hasil pengembaliannya bagi investor serta apa saja risiko usaha panti jompo profesional akan menjadi bahasan dalam tulisan ini.

Untuk itu dilakukan penelitian dengan melakukan wawancara dengan orang-orang lanjut usia, dokter, psikolog, anak-anak yang masih memiliki orang tua, serta orang-orang yang bekerja sebagai perawat orang lanjut usia untuk mendapatkan pengertian mengenai kesulitan dan kebutuhan yang dihadapi. Selain wawancara, juga disebar kuesioner kepada kelompok masyarakat yang memenuhi kriteria sebagai calon konsumen guna mengetahui ketertarikan konsumen atas ide dibukanya panti jompo profesional, untuk memperoleh gambaran mengenai pasar dan selera konsumen.

Dikembangkan pula analisis lingkungan eksternal dan internal serta analisis kelayakan bisnis. Analisa lingkungan eksternal dan internal, dilakukan dengan menggunakan metode SWOT dari Porter dan analisa kelayakan bisnis akan dilakukan dengan menghitung estimasi *cash flow*, *payback period*, *net present value* dan *profitability index*. Dalam analisis kelayakan bisnis akan ditelaah rencana produk atau jasa apa yang akan ditawarkan, bagaimana cara menawarkannya, bagaimana penetapan harganya, bagaimana pengaturan sumber daya manusia serta bagaimana estimasi penerimaan atas usaha panti jompo profesional

Hasilnya baik analisa lingkungan eksternal dan internal serta analisa kelayakan bisnis secara keseluruhan menunjukkan sinyal yang positif, yang berarti investasi dalam bidang panti jompo profesional menjanjikan pengembalian yang cukup memuaskan.

**Kata kunci:** *perencanaan bisnis, SWOT, payback period, net present value dan profitability index.*

**Abstract**

With the awareness of a shift in lifestyle and the problems faced by the elderly as a backdrop, the idea about professional nursing homes business plan begin. Living in a nursing home is one of the alternatives that can be chosen to enjoy the golden ages, as in a nursing home, elderly will have the opportunity to mingle with the same age friends, so they can continue to develop their social life. The problem is, a negative stigma is attached to nursing homes. Ranging from somber and dull impression, and discard the parents for children who left their parents in nursing homes.

The idea of establishing a professional nursing home, which is a new concept nursing home where the elderly will receive the nourishment, guidance and services that can help them enter a new phase of age is expected to overcome guilty feelings and negative views about the people who left their parents in a nursing home.

A matters relating to the importance of the professionals nursing home to fill the need of proper place to live for the elderly, how professional nursing homes business plan can be developed and how the return for investors as well as any professional nursing home business risks will be the discussion in this paper.

The research conducting by interviews with elderly, doctors, psychologists, children who still have parents, caregiver who work for the elderly in get a sense of the difficulties and needs that are faced. In addition to interviews, a questionnaire was also distributed to community groups that qualify as potential consumers in intention to determine consumer interest over the idea of opening a professionals nursing home, to gain an overview of the market and consumer needs.

External and internal environment assessment developed as well as business feasibility assessment. A plan of what products or services to be offered, how to offer it, how the pricing is, and how human resource management such as how to estimate the acceptance of professional nursing home will be discuss in business plan. The analysis begin with external and internal environment assessment, industry environment analysis using the SWOT method of Porter and business feasibility analysis will be done by calculating the estimate of cash flow, payback period, net present value and profitability index.

The result are both of external and internal environmental assessment as well as overall business feasibility analysis showed a positive signal, which means investing in professional nursing homes worth to do.

**Keywords:** *business planning, SWOT, payback period, net present value and profitability index*

**PENDAHULUAN**

Dengan adanya pergeseran gaya hidup dari keluarga besar ke keluarga inti, intensitas kesibukan pada keluarga muda saat ini, kesulitan yang dialami oleh orang-orang lanjut usia pada jaman modern, serta kesulitan bagi orang-orang muda produktif untuk melakukan kewajibannya terhadap orang tua mereka, sudah selayaknyalah kita mulai memikirkan gaya hidup yang baru.

Tinggal di panti jompo dapat menjadi salah satu alternatif pilihan bagi orang lanjut usia untuk menghabiskan sisa hidupnya. Masalahnya adalah sampai saat ini belum banyak panti jompo layak tinggal yang dapat dijadikan pilihan. Layak tinggal dalam arti memiliki sarana dan prasarana yang sesuai untuk orang-orang lanjut usia, dilengkapi dengan fasilitas kesehatan, perawatan dan pendampingan bagi orang-orang lanjut usia dengan kebutuhan khusus. Panti jompo juga akan dilengkapi dengan berbagai program kegiatan kreatif yang dapat membuat orang-orang lanjut usia tetap aktif dan merasa berguna di ujung masa hidupnya.

Sekalipun sampai saat ini belum banyak investor yang berminat mengembangkan usaha ini, sebetulnya panti jompo dapat menjadi peluang usaha yang menjanjikan, dan pasarnya terbuka luas. Bagi kelas ekonomi menengah ke atas, di mana membayar mahal bukan menjadi masalah selama

mereka merasakan manfaatnya dan mampu mendongkrak prestise mereka, panti jompo profesional ini tentu menjadi pilihan yang menarik.

Mengingat bahwa investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa datang, maka sebelum dimulai, perlu dilakukan perencanaan dan analisis apakah investasi ini menjanjikan keuntungan dalam jangka panjang atau tidak. Apalagi investasi dalam panti jompo profesional memerlukan dana besar.

Perencanaan bisnis pada dasarnya adalah proses persiapan dan koordinasi yang dilakukan untuk mencapai tujuan keuangan atau memenuhi kebutuhan keuangan di masa yang akan datang. Perencanaan keuangan penting dilakukan karena dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan sebelum membuat keputusan keuangan, sebagai dasar penilaian apakah suatu rencana memiliki prospek yang baik atau tidak, juga dapat menjadi standar kinerja keuangan di masa yang akan datang.

Di bawah ini akan dikembangkan perencanaan bisnis panti jompo profesional, ada pun tujuannya adalah sebagai berikut:

1. Menunjukkan besarnya kebutuhan panti jompo di Indonesia dan membuka wawasan bahwa panti jompo dapat dikelola secara profesional.
2. Menganalisa kelayakan investasi untuk membuka panti jompo profesional dan menghitung pengembaliannya.
3. Mengetahui apa saja risiko bisnis yang mungkin dihadapi dalam membuka panti jompo profesional.

Sebelum memulai perencanaan bisnis, untuk menyamakan persepsi mengenai panti jompo yang akan dikembangkan, maka akan digunakan batasan-batasan sebagai berikut:

1. Panti jompo yang dibahas di sini, bukanlah panti jompo tradisional yang kelangsungan hidupnya didukung oleh bantuan pemerintah, donatur dan pembayaran ala kadarnya dari sebagian keluarga atau penghuni panti jompo.
2. Panti jompo ini murni dibuat untuk tujuan bisnis, sehingga berorientasi laba. Karena panti jompo ini tidak menerima bantuan dari pemerintah atau donatur, maka biaya-biaya yang diperlukan untuk keberlangsungan hidupnya akan dibebankan kepada penghuni.
3. Panti jompo ini ditujukan untuk pasar kelas menengah ke atas.

## METODE

Penyusunan rencana bisnis akan dilakukan dengan metode deskriptif, yaitu metode penulisan yang digunakan untuk membahas suatu permasalahan dengan melakukan penelitian, mengolah data dan kemudian dilanjutkan dengan menganalisis dan menginterpretasikan hal yang ditulis dengan pembahasan yang teratur dan sistematis. Selanjutnya tulisan akan ditutup dengan kesimpulan dan saran sesuai dengan kebutuhan.

Perencanaan bisnis dimulai dengan melakukan penelitian dan pengumpulan data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan purposif sampling, di mana peneliti mengambil sampel dengan pertimbangan tertentu, berdasarkan ciri atau sifat-sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya. Dengan teknik ini peneliti mengidentifikasi dulu semua karakteristik populasi sesuai dengan tujuan penelitian. Teknik sampling yang diambil adalah *nonprobability sampling*. *Nonprobability Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. (Sugiyono, 2011: 66).

Untuk responden ditetapkan beberapa kriteria, yaitu telah memiliki penghasilan sendiri, tidak kekurangan secara finansial, masih memiliki orang tua dan menggunakan perawat atau tenaga kerja lain untuk membantu merawat dan menemani orang tuanya. Hal ini dilakukan karena rencana bisnis yang akan dibuka memang ditujukan untuk kelas sosial tertentu dalam masyarakat.

Penentuan jumlah sampel dilakukan dengan menggunakan quota sampling, yaitu dengan cara menetapkan sejumlah anggota sampel secara *quotum* atau jatah. Dalam penelitian ini jumlah responden yang akan diteliti adalah 100 responden yang terdiri dari kelas sosial dan latar belakang dengan kriteria yang telah disebutkan di atas.

Adapun untuk pengumpulan data primer dilakukan penelitian lapangan yang tujuannya sebagai berikut:



- Mengetahui ketertarikan konsumen atas ide dibukanya panti jompo profesional.
- Memperoleh gambaran mengenai pasar atas bisnis ini.
- Mengetahui selera konsumen sehubungan dengan panti jompo profesional.

Pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara dan diskusi dengan sejumlah dokter, psikolog, dan pihak-pihak yang berhubungan dengan penanganan orang-orang lanjut usia serta para perawat yang biasa membantu orang lanjut usia, untuk mengetahui berbagai masalah yang dialami oleh orang lanjut usia dan menampung keluhan tentang bagaimana sulitnya menangani orang lanjut usia.

Wawancara dengan orang-orang muda produktif yang masih memiliki orang tua dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan pengertian tentang kesulitan dan kebutuhan yang dihadapi oleh anak-anak dalam mendampingi orang tuanya, terutama orang tua yang sudah mulai membutuhkan pendampingan khusus karena masalah penurunan kondisi fisik maupun mentalnya.

Wawancara dengan orang lanjut usia dilakukan guna mendapatkan gambaran mengenai apa yang dialami oleh orang lanjut usia dari sisi subjek dan menampung harapan mereka atas kondisi maupun sikap orang-orang di sekitarnya.

Pengetahuan yang diperoleh dari diskusi dan wawancara selanjutnya akan dimanfaatkan untuk mencari produk dan layanan yang dapat ditawarkan untuk membantu menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh orang lanjut usia dan keluarganya.

Selain diskusi dan wawancara, akan dibagikan kuesioner kepada pihak-pihak yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan mengenai selera pasar dan daya belinya.

Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan melakukan studi kepustakaan untuk mencari informasi mengenai hal-hal yang dihadapi ketika seseorang menjadi tua dari sisi fisik, psikologi, sosial dan ekonomi. Selain itu fenomena yang terjadi di luar negeri, bagaimana cara mereka mengatasi masalah yang berkaitan dengan warga senior mereka serta berbagai informasi yang berhubungan dengan bagaimana mengembangkan suatu unit bisnis, apa risiko pengembangan unit bisnis dan hal-hal apa saja yang akan mempengaruhi suatu unit bisnis baik secara internal maupun eksternal juga akan ditelusuri.

Kepustakaan yang diteliti meliputi apa yang terjadi pada orang lanjut usia, apa itu penuaan, bagaimana hubungan antara orang muda produktif dengan orang tua mereka, bagaimana faktor demografi di Indonesia dibandingkan dengan di negara lain yang telah lebih dahulu menghadapi masalah sehubungan dengan warga senior mereka, dilanjutkan dengan penelusuran ide pembuatan panti jompo profesional, cara-cara pembuatan rencana bisnis, apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam membuat rencana bisnis, apa risikonya, dan bagaimana pengembalian dari usaha panti jompo profesional.

Data sekunder selain diperoleh dengan mempelajari berbagai fakta dan informasi yang berasal dari berbagai media termasuk situs internet juga diperoleh dari catatan-catatan dan informasi dari para pemasok terutama sehubungan dengan harga perolehan perlengkapan interior.

Hasil dari studi pendahuluan yang dilakukan untuk mendapatkan gambaran awal mengenai pembangunan panti jompo profesional, dipisahkan menjadi faktor eksternal dan internal, dan menjadi dasar analisis lingkungan eksternal dan analisis lingkungan internal.

Analisis lingkungan eksternal dilakukan dengan mempelajari kondisi politik, ekonomi, sosial, teknologi, hukum dan lingkungan (PESTEL) yang berkaitan dengan kondisi usaha yang akan dibentuk serta dibantu dengan metode *SWOT* untuk analisis lingkungan industrinya. Analisis lingkungan internal dilakukan untuk menemukan kekuatan dan kelemahan dari usaha yang akan dibentuk.

Setelah semua itu dilakukan kemudian dicoba untuk menyusun rencana bisnis yang meliputi rencana produk dan layanan, rencana pemasaran, rencana sumber daya manusia serta perencanaan dan analisa keuangan. Perencanaan keuangan dibuat dengan melakukan estimasi arus penerimaan dan pengeluaran kas berdasarkan hasil survey mengenai berapakah biaya yang bersedia dibayarkan oleh calon konsumen, dan estimasi berapakah *profit margin* yang diharapkan akan diperoleh dari bisnis ini.

Analisa dilakukan dengan menggunakan metode *average rate return*, *payback period*, *discounted payback period*, *net present value*, *internal rate of return* dan *profitability index*. Perhitungan dengan berbagai metode dilakukan untuk memudahkan apabila investor ingin melakukan berbagai perbandingan mengenai investasi dalam bisnis ini dengan bisnis lainnya.

Jika hasil analisa keuangan menunjukkan sinyal positif, maka rencana bisnis panti jompo profesional memang layak untuk dijalankan.

Akhirnya pembahasan mengenai rencana bisnis akan ditutup dengan kesimpulan dan saran-saran untuk implementasinya.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil analisa dengan model kekuatan *Porter* menunjukkan bahwa mengembangkan panti jompo sebagai unit bisnis akan menjadi usaha yang sangat menarik. Ketertarikan ini terutama karena sampai saat ini belum banyak konsep panti jompo yang memberikan pelayanan dan fasilitas baik untuk masyarakat kelas menengah ke atas, tetapi sekalipun demikian, ada juga kondisi-kondisi yang kurang mendukung. Hasil analisis dikelompokkan dalam peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan sebagai berikut:

#### **Peluang**

Peluang yang dapat dijadikan dasar pembuatan rencana usaha ini yaitu:

- Adanya perubahan gaya hidup masyarakat, yang karena tuntutan ekonomi (kebutuhan) yang tinggi, kebanyakan pasangan suami istri bekerja, sehingga tidak ada waktu mengurus orang tua.
- Bergesernya penduduk dari desa ke kota, pergeseran dari keluarga besar ke keluarga inti, serta mahalannya harga tanah di perkotaan menyebabkan perumahan sekarang relatif kecil, sehingga kesulitan untuk menampung orang tua.
- Budaya yang ada dalam masyarakat kita mewajibkan anak untuk mengurus orang tuanya, ini bisa menjadi peluang yang baik, selama perusahaan dapat melemparkan ide bisnis dengan apik.
- Suku bunga Bank Indonesia relatif stabil, ini merupakan indikator yang baik bagi dunia usaha, diharapkan suku bunga pinjaman juga stabil.
- Tingkat inflasi yang rendah akhir-akhir ini, juga merupakan sinyal yang baik. Dengan tingkat inflasi yang rendah, berarti daya beli masyarakat meningkat.
- Sampai saat ini pesaing dalam bisnis ini masih sedikit.

#### **Ancaman**

Dari analisis lingkungan di atas, terdapat ancaman-ancaman yang sebaiknya diperhitungkan dalam menyusun strategi bisnis, yaitu:

- Sekali pun tingkat suku bunga relatif stabil, tetapi saat ini bank sudah menaikkan tingkat bunga pinjaman jauh dari tingkat suku bunga yang ditetapkan bank Indonesia.
- Di bagian sebelumnya disebutkan bahwa budaya dalam masyarakat kita mewajibkan anak untuk mengurus orang tuanya, hal ini juga bisa menjadi ancaman karena mungkin ada pandangan membiarkan orang tua tinggal di panti jompo sama dengan membuangnya.

#### **Kekuatan**

Analisis lingkungan internal memberikan pemahaman mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu perusahaan dalam menghadapi lingkungan industrinya. Dengan menganalisis sumber daya yang dimiliki, maka akan diketahui strategi atau aktivitas apa saja yang diperlukan untuk mempertahankan kekuatan yang ada dan memperkecil kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Kekuatan yang dimiliki yang dimiliki perusahaan dapat dilihat sebagai berikut:

- Kemampuan untuk melihat jauh ke depan dan pengetahuan pemimpin perusahaan merupakan kekuatan bagi perusahaan yang akan dibentuk ini.
- Kemampuan mengambil keputusan berkaitan dengan keuangan, pemasaran dan sumber daya manusia.
- Kemampuan membuat manual pelatihan dan melatih tenaga perawat (caregiver), karena pendampingan dari perawat yang penuh perhatian, dedikasi, telaten dan kompeten, yang dapat membantu orang lanjut usia melewati hari-harinya dengan gembira akan menjadi diferensiasi dari panti jompo sejenis.

- Mengembangkan manual kegiatan-kegiatan yang mungkin ditawarkan kepada para lanjut usia untuk mengisi kegiatannya. Keunikan kegiatan-kegiatan ini akan menjadi daya tarik utama yang akan dikembangkan. Program kegiatan yang menarik dan pelayanan para perawat maupun staf yang menyenangkan akan membuat orang lanjut usia yang tinggal di panti jompo maupun keluarganya merasa nyaman dan tidak memikirkan untuk pindah ke tempat lain, panti jompo ini akan menjadi rumah kedua bagi para lanjut usia, tidak hanya sekedar tempat “penitipan”, selain itu, kepuasan orang lanjut usia dan keluarganya ini, akan menjadi media promosi yang terbaik, karena mereka akan menyampaikannya kepada orang lain.
- Membuat desain rencana pengorganisasian agar pekerjaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.
- Mengembangkan hubungan baik dengan tenaga medis dan rumah sakit terdekat. Kemampuan untuk menjalin relasi yang baik dengan keluarga yang menitipkan orang tuanya di panti jompo juga menjadi hal yang harus diperhatikan.

### **Kelemahan**

Kelemahan yang harus diperhatikan dalam pembangunan panti jompo profesional adalah sebagai berikut:

- Kebutuhan dana pembangunan masih harus dipikirkan.
- Tenaga kerja yang tersedia di pasar tenaga kerja biasanya kurang terampil, sehingga masih dibutuhkan waktu untuk melatih tenaga kerja, terutama untuk tenaga perawat (*caregiver*).

Dengan mempertimbangkan empat komponen tersebut, akan didapatkan strategi-strategi yang merupakan antisipasi dan juga pemanfaatannya yaitu:

1. Memanfaatkan kemampuan pemimpin untuk melihat jauh ke depan sehingga kesempatan dan kemampuan keluarga muda untuk merawat orang tuanya berkurang,
2. Mengembangkan kerja sama dengan tenaga medis dan pihak rumah sakit dan pihak-pihak lainnya untuk mengembangkan panti jompo profesional.
3. Kemampuan untuk menganalisa keuangan dan mengembangkan strategi pemasaran dan sumber daya manusia digunakan untuk melakukan analisa sehubungan dengan biaya modal dan tingkat pengembaliannya.
4. Melatih tenaga perawat, sehingga anak yang menitipkan orang tuanya di panti jompo merasa yakin bahwa orang tuanya lebih sejahtera setelah tinggal di panti jompo.
5. Mencari pihak ketiga atau bank yang bisa diajak bekerja sama untuk membangun panti jompo profesional.

### **Identifikasi Risiko Bisnis**

Berdasarkan analisis lingkungan pasar dan identifikasi atas peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan yang telah dilakukan di atas, dapat diketahui risiko bisnis yang mungkin dihadapi oleh panti jompo profesional. Risiko-risiko itu antara lain:

1. Kemungkinan masuknya investor baru dalam bisnis ini harus diwaspadai, mengingat adanya fleksibilitas modal yang dibutuhkan dalam pembuatan panti jompo, bergantung pada kapasitas daya tampungnya.
2. Panti jompo tradisional yang sudah ada dapat mengup-grade dirinya sehingga menjadi salah satu pesaing pula.
3. Sesuai dengan kelas sosial yang dilayani, yaitu untuk kalangan menengah ke atas, maka tuntutan akan fasilitas yang baik dan layanan yang prima sangat tinggi.
4. Seperti yang telah dikemukakan di bagian terdahulu, isu bisnis ini juga berkaitan dengan isu sosial, agama, dan norma masyarakat, maka keluwesan untuk menjelaskan maksud dari pendirian dari panti jompo profesional menjadi hal yang penting.



### **Faktor kunci keberhasilan perusahaan**

Faktor kunci yang dapat mendukung kesuksesan berdirinya panti jompo profesional adalah sebagai berikut:

- Konsep yang ditawarkan, di mana tidak saja memberikan tempat tinggal tetapi mengagendakan berbagai kegiatan yang akan membuat orang lanjut usia tetap aktif dan merasa berguna, bisa membantu mengatasi masalah psikologi dan psikososial orang lanjut usia.
- Perawatan dan pendampingan bagi orang lanjut usia dalam memasuki tahap akhir kehidupannya terutama bagi mereka yang telah membutuhkan dukungan secara fisik.
- Fasilitas yang disediakan bagi orang lanjut usia, bersih dan tertata baik, memudahkan orang lanjut usia memenuhi kebutuhannya.

### **Penyusunan Rencana Bisnis**

#### **Rencana Produk dan Layanan**

Apa yang ditawarkan oleh panti jompo profesional, adalah kegiatan dan pelayanan. Di panti jompo profesional yang akan dibentuk ini orang lanjut usia akan dilayani oleh para perawat dan staf dengan penuh hormat sesuai dengan martabatnya, dibantu untuk tetap merasa aktif dan berguna. Panti jompo memperhatikan tidak hanya kesehatan orang lanjut usia secara fisik, tetapi terutama melakukan pendampingan bagi orang lanjut usia ketika mereka memasuki tahap baru dalam kehidupan.

Berbagai penelitian membuktikan yang memberatkan kehidupan orang lanjut usia, terutama bukanlah masalah fisik, tetapi justru masalah psikologi dan psikososial. Untuk itu akan diatur kegiatan yang disesuaikan dengan minat dan kondisi kesehatan para lanjut usia yang tinggal, tujuan dari kegiatan tersebut adalah membuat para lanjut usia tetap aktif dan tidak merasa bosan, serta memungkinkan para lanjut usia tetap terjalin dalam kehidupan sosial, membuat mereka tetap memiliki tujuan dan merasa berguna.

Dengan menyediakan tenaga-tenaga perawat dan staf yang terlatih baik dengan pengetahuan secara medis, maupun dengan pengetahuan mengenai masalah psikologi yang dihadapi oleh orang lanjut usia, panti jompo profesional membantu orang lanjut usia melewati tahap akhir kehidupannya dengan bahagia.

Selain kegiatan yang disusun dengan penuh perhatian, dan perawat yang terlatih baik, untuk orang lanjut usia juga akan disiapkan makanan sehat sesuai dengan kebutuhan fisik mereka tetapi tanpa mengurangi keindahan penyajian dan rasa. Menu yang akan disajikan akan ditentukan kemudian karena harus disesuaikan dengan kondisi orang lanjut usia yang tinggal.

Makan pagi, siang dan malam diusahakan selalu dilakukan bersama di ruang makan, karena kesempatan makan bersama, tentunya akan menjadi kegiatan yang menyenangkan bagi orang lanjut usia karena akan menjadi tempat dan kesempatan dimana mereka bisa bersosialisasi.

Sehubungan dengan fasilitas di panti jompo, panti jompo akan diatur sedemikian rupa sehingga orang lanjut usia dapat tinggal dengan nyaman dan aman. Panti jompo akan di bangun di atas lahan seluas 2.000 m<sup>2</sup>, 4 lantai, dengan luas bangunan 3.200 m<sup>2</sup>. Fasilitas akan disiapkan untuk 60 orang lanjut usia, dengan berbagai ruangan yang akan disiapkan untuk menampung kegiatan mereka seperti ruang karaoke, ruang baca, ruang hobby, dan tempat untuk bercocok tanam atau memelihara hewan.

#### **Rencana Pemasaran**

Dalam perencanaan pendirian panti jompo profesional, segmentasi pasar dilakukan atas dasar psycografis, yaitu berdasarkan kelas sosial dan gaya hidup. Target pasar yang dituju adalah kelas menengah ke atas, yang kurang sensitif harga tetapi sulit “disenangkan” karena biasanya menuntut pelayanan prima

**Bauran Pemasaran**

Bauran pemasaran merupakan strategi yang dijalankan perusahaan yang berkaitan dengan penentuan bagaimana produk atau jasa akan ditawarkan, penetapan harga jual produk atau jasa, dan bagaimana produk atau jasa ditawarkan pada segmen pasar tertentu yang merupakan sasarannya.

- **Produk (Product)**

Sebagaimana yang telah diuraikan di bagian sebelumnya, apa yang ditawarkan oleh panti jompo profesional adalah kegiatan, pelayanan dan fasilitas yang nyaman bagi orang lanjut usia.

- **Harga (Price)**

Penetapan harga yang akan dibebankan kepada penghuni akan meliputi harga sewa kamar ditambah dengan biaya tenaga staf dan perawat, biaya operasional lain dan margin keuntungan yang diinginkan. Biaya yang akan dibebankan kepada tiap orang lanjut usia tergantung kepada kondisi kesehatannya, apakah masih dapat menolong diri sendiri, membutuhkan bantuan pada saat-saat tertentu, atau membutuhkan pendampingan sepenuhnya

- **Tempat (place)**

Lokasi yang dipilih untuk pembangunan panti jompo akan mengambil lahan yang masih murah dengan tempat yang tenang, jauh dari hiruk pikuk kota, dan berudara bersih. Hal ini berarti akan dibutuhkan biaya yang lebih besar untuk memperkenalkan panti jompo ini kepada konsumennya.

- **Promosi (Promotion)**

Kegiatan mengenalkan panti jompo profesional akan dilakukan lewat pertemuan-pertemuan kalangan menengah ke atas. Sebagaimana yang diketahui, kalangan menengah ke atas, banyak melakukan pertemuan baik untuk kepentingan bisnis maupun sosialisasi, keberhasilan meraih kesempatan untuk mempresentasikan keberadaan panti jompo profesional di kalangan tersebut, akan menjadi kesempatan yang sangat baik. Selain itu akan dimanfaatkan media sosial untuk mengangkat ide pembangunan panti jompo profesional sebagai cara baru untuk memperhatikan kesejahteraan orang lanjut usia dan sebagai gaya hidup yang baru. Kesempatan untuk mendapat liputan baik dari radio, televisi maupun media cetak akan merupakan kesempatan promosi gratis yang memiliki dampak cukup besar dalam menggiring pola pikir masyarakat mengenai panti jompo dan menitipkan orang tua di panti jompo.

- **Orang (People)**

Kemampuan, sikap, penampilan dan motivasi karyawan akan menjadi penentu utama perkembangan panti jompo. Sebagaimana telah disebutkan di bagian-bagian sebelumnya, panti jompo profesional terutama menawarkan pendampingan bagi orang lanjut usia dalam memasuki dan menghabiskan masa tuanya, karena itu akan dilakukan pelatihan untuk tenaga perawat dan staf baik mengenai pengetahuan medis, psikologi maupun psikososial. Penjelasan lebih lanjut mengenai orang (*people*) ini akan diuraikan di bagian rencana manajemen sumber daya manusia.

- **Proses (Process)**

Apa yang dijual oleh panti jompo profesional terutama adalah pelayanan bagi orang lanjut usia, karenanya perhatian harus diberikan mulai dari memperkenalkan panti jompo profesional kepada konsumen, menyusun program kegiatan dan terutama ketika berhadapan dengan orang lanjut usia yang merupakan konsumen utama.

Hal yang paling penting diperhatikan dalam proses ini adalah bagaimana “serah terima” tugas pendampingan bagi orang lanjut usia dari pihak keluarga ke panti jompo. Apa hak dan kewajiban panti jompo maupun apa hak dan kewajiban keluarga tentunya harus tertera



secara jelas untuk menghindari masalah hukum di kemudian hari. Untuk mendalami hal ini, kiranya perlu dilakukan penelitian lebih jauh dan karena berbagai batasan berada di luar lingkup bahasan kali ini.

- **Bukti fisik (Physical Evidence)**

Dalam banyak hal bukti fisik mempengaruhi keputusan konsumen untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh suatu unit bisnis atau tidak. Dalam hubungannya dengan panti jompo profesional, pembangunan bukan hanya terutama untuk memberikan kesan kepada konsumen, tetapi juga untuk memberikan kenyamanan bagi orang lanjut usia yang tinggal di dalamnya.

Seperti yang telah dikemukakan di bagian sebelumnya, hal-hal yang berkaitan dengan pemanfaatan teknologi dan kenyamanan tata ruang bagi orang lanjut usia sangat penting diperhatikan.

### **Rencana Manajemen Sumber Daya Manusia**

Manajemen sumber daya manusia berhubungan dengan perencanaan jumlah karyawan yang dibutuhkan dan penentuan bagaimana kompetensinya, pelatihan dan pengembangan karyawan, pengelolaan karier, dan pengevaluasian kinerja karyawan untuk menjamin pencapaian tujuan organisasi.

Berdasarkan informasi yang diperoleh ketika mengumpulkan data primer, diketahui bahwa untuk membantu orang lanjut usia yang masih dapat menolong dirinya sendiri, satu orang perawat dapat menolong sepuluh orang lanjut usia. Untuk orang lanjut usia yang membutuhkan bantuan pada waktu-waktu pribadinya, satu orang perawat dapat menolong lima orang lanjut usia. Sedangkan untuk orang lanjut usia yang membutuhkan pendampingan sepanjang waktu maka satu perawat hanya akan menangani satu orang lanjut usia.

Untuk menjamin kesejahteraan para perawat, karena kesejahteraan mereka akan menentukan tingkat pelayanan yang akan diberikan kepada orang lanjut usia yang tinggal, maka setiap perawat hanya akan bekerja 5 hari dalam seminggu, 8 jam per hari. Jadi hanya bekerja 40 jam per minggu.

Dengan demikian untuk merawat 60 orang lanjut usia dengan asumsi semua penghuni masih dapat menolong dirinya sendiri akan dipekerjakan 24 orang perawat. Selain tenaga perawat, diperlukan juga staf yang akan bekerja sama memikirkan berbagai program kegiatan maupun hal-hal administratif yang perlu dilakukan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan, perjanjian dengan konsumen, memantau perkembangan orang lanjut usia serta mengatur menu. Untuk itu akan dipekerjakan 5 orang staf dan 3 orang tenaga administrasi. Kelima staf yang bergabung akan berasal dari berbagai bidang, meliputi psikolog, ahli gizi, dokter umum, akuntan, dan satu orang lagi dengan latar belakang hukum.

Untuk menangani masalah kebersihan dan pelayanan lainnya akan dipekerjakan 10 orang.

Dalam prakteknya, jumlah tenaga perawat, staf, administrasi dan pekarya lainnya tentu saja tidak mengikat, melainkan harus disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada. Untuk itu maka dalam berbagai perhitungan keuangan di bagian selanjutnya akan dicadangkan biaya lain-lain untuk menampung berbagai biaya tambahan yang mungkin diperlukan sehubungan dengan tambahan sumber daya manusia.

Keseluruhan perhitungan dalam rencana bisnis ini akan didasarkan pada perhitungan tersebut, karena jika kondisi orang lanjut usia menurun atau membutuhkan pertolongan tambahan maka tambahan biaya perawatan di luar biaya standar yang ditetapkan akan dibebankan kepada konsumen.

Biaya tenaga kerja yang dicadangkan tersebut di atas akan diperlakukan sebagai biaya tetap, karena jumlah tersebut dianggap sebagai jumlah minimal kebutuhan tenaga kerja. Sedangkan tambahan biaya tenaga perawat karena jumlah perawat yang dibutuhkan meningkat atau karena ada tambahan jam kerja dalam hal ini uang lembur (mengingat kondisi orang lanjut usia yang perlu dibantu) maka biaya tambahan tersebut akan diperlakukan sebagai biaya variabel.

Dalam bagian selanjutnya perhitungan keuangan hanya akan mengacu pada biaya tetap seperti tersebut di atas.

Dengan demikian jumlah biaya tenaga kerja dalam satu bulan jika tingkat okupansi sampai 100% diperkirakan sebagai berikut:

Tenaga perawat	24 orang @ Rp. 2.000.000,00	48,000,000.00
Tenaga staf	5 orang @ Rp. 5.000.000,00	25,000,000.00
Tenaga administrasi	3 orang @ Rp. 1.500.000,00	4,500,000.00
Tenaga kebersihan, dll	10 orang @ Rp. 1.500.000,00	15,000,000.00
		92,500,000.00

### Analisis dan Perencanaan Keuangan

Pengeluaran yang akan dianggap sebagai nilai investasi awal akan meliputi:

Tanah		800,000,000.00
Pembangunan gedung	(3,200 m <sup>2</sup> @ Rp. 3.500.000,00)	11,200,000,000.00
Biaya pembukaan kredit		237,700,000.00
Interior kamar	(60 kamar @ Rp. 15.000.000,00)	900,000,000.00
Interior rumah lain	(10% dari biaya pembangunan)	1,120,000,000.00
Biaya persiapan sampai siap beroperasi	(10% dari biaya pembangunan)	1,120,000,000.00
		15,377,700,000.00

Dalam menjalankan usaha ini, dana pihak ketiga hanya akan digunakan untuk 70% biaya pembangunan gedung, yaitu sejumlah Rp. 7.840.000.000,00. Jadi dana yang harus disiapkan oleh investor kurang lebih Rp. 7.537.700.000,00

### Harga yang akan dibebankan kepada orang lanjut usia yang tinggal dip anti jompo profesional

Sebagaimana yang telah dikemukakan di bagian awal, besarnya biaya yang akan dibebankan tergantung pada kondisi kesehatannya. Kepada orang lanjut usia yang masih dapat menolong dirinya sendiri, biaya yang akan ditanggungkan adalah sebagai berikut:

Biaya sewa kamar akan dihitung dari biaya perolehan gedung dan biaya investasi lain yang dikapitalisir dengan asumsi masa pakai 10 tahun. Jadi biaya sewa kamar adalah:

$$\text{Rp. } 15.377.700.000,00 / 10 / 12 / 60 = \text{Rp. } 2.135.791,66$$

Untuk memudahkan perhitungan akan dibulatkan menjadi Rp. 2.136.000,00

Biaya tenaga perawat dan tenaga kerja lainnya Rp. 92.500.000,00 akan dibagi dengan estimasi tingkat okupansi minimal yaitu 80% dari kapasitas kamar yaitu 48 kamar. Jadi biaya tenaga kerja yang akan dibebankan adalah Rp. 1.927.083,00 (Dibulatkan menjadi Rp. 1.927.000,00).

Biaya konsumsi selama sebulan Rp. 2000.000,00. Tidak termasuk biaya pembelian makanan, minuman, obat-obatan maupun suplemen khusus yang harus dikonsumsi oleh orang lanjut usia yang tinggal karena kondisi kesehatannya.

Biaya lain-lain, dicadangkan untuk memenuhi biaya yang akan dikeluarkan untuk kegiatan selama tinggal di Prashanti Graha Rp. 500.000,00.

Dengan demikian biaya yang akan dibebankan kepada orang lanjut usia yang masih dapat menolong dirinya sendiri adalah sebagai berikut:

Biaya sewa kamar	2,136,000.00
Biaya tenaga kerja	1,927,000.00
Biaya konsumsi sebulan	2,000,000.00
Biaya lain-lain	500,000.00
	6,563,000.00

Jika profit margin ditetapkan kurang lebih 50%, maka biaya yang akan dibebankan kepada orang lanjut usia adalah Rp 9.850.000,00 per bulan.

**Payback period**

*Payback period* dalam *capital budgeting* menunjuk pada periode yang diperlukan untuk menutup pengeluaran investasi atau untuk mencapai *break even point*. *Payback period* dapat dihitung secara sederhana dengan membagi pengeluaran investasi dengan penerimaan kas bersih selama setahun. Metode ini digunakan karena kesederhanaan perhitungannya dan mudah untuk membandingkan efektivitas investasi yang satu dengan yang lain. Kelemahan dari perhitungan *payback period* adalah mengabaikan nilai waktu dari uang, risiko, masalah pendanaan dan berbagai pertimbangan penting lain seperti *opportunity cost*.

Dalam melakukan investasi panti jompo, proses pembangunan gedung, pelatihan tenaga kerja dan berbagai persiapan lainnya akan memerlukan waktu kurang lebih 1 tahun, karenanya pada masa itu hanya ada pengeluaran dan tidak ada penerimaan. Perhitungan *payback period* akan dilakukan dengan mengabaikan periode persiapan (tahun ke nol). Masa ketika panti jompo mulai beroperasi akan dianggap sebagai tahun pertama.

Di bawah ini akan dilakukan perhitungan *payback period* investasi Prashanti Graha, dengan asumsi baik biaya yang dibebankan maupun pendapatan meningkat 10% pertahun, dan tingkat okupansi 80%, 90% serta 100%.

Tabel 4  
Payback period jika okupansi 80%

Tahun ke	Pendapatan	Biaya Makan	Biaya Tenaker	Cicilan KPR	Biaya lain-lain	Kas Masuk bersih
1	5,673,600,000	1,152,000,000	1,110,000,000	1,322,760,000	56,736,000	2,032,104,000
2	6,240,960,000	1,267,200,000	1,221,000,000	1,322,760,000	62,409,600	2,367,590,400
3	6,865,056,000	1,393,920,000	1,343,100,000	1,322,760,000	68,650,560	2,736,625,440
4	7,551,561,600	1,533,312,000	1,477,410,000	1,322,760,000	75,515,616	3,142,563,984
5	8,306,717,760	1,686,643,200	1,625,151,000	1,322,760,000	83,067,178	3,589,096,382
6	9,137,389,536	1,855,307,520	1,787,666,100	1,322,760,000	91,373,895	4,080,282,021
7	10,051,128,490	2,040,838,272	1,966,432,710	1,322,760,000	100,511,285	4,620,586,223
8	11,056,241,339	2,244,922,099	2,163,075,981	1,322,760,000	110,562,413	5,214,920,845
9	12,161,865,472	2,469,414,309	2,379,383,579	1,322,760,000	121,618,655	5,868,688,929
10	13,378,052,020	2,716,355,740	2,617,321,937	1,322,760,000	133,780,520	6,587,833,822

Payback period jika investasi adalah: Rp. 15,377,700,000 kurang lebih 5 tahun 5 bulan

Tabel 5  
Payback period jika okupansi 90%

Tahun ke	Pendapatan	Biaya Makan	Biaya Tenaker	Cicilan KPR	Biaya lain-lain	Kas Masuk bersih
1	6,382,800,000	1,296,000,000	1,110,000,000	1,322,760,000	63,828,000	2,590,212,000
2	7,021,080,000	1,425,600,000	1,221,000,000	1,322,760,000	70,210,800	2,981,509,200
3	7,723,188,000	1,568,160,000	1,343,100,000	1,322,760,000	77,231,880	3,411,936,120
4	8,495,506,800	1,724,976,000	1,477,410,000	1,322,760,000	84,955,068	3,885,405,732
5	9,345,057,480	1,897,473,600	1,625,151,000	1,322,760,000	93,450,575	4,406,222,305
6	10,279,563,228	2,087,220,960	1,787,666,100	1,322,760,000	102,795,632	4,979,120,536
7	11,307,519,551	2,295,943,056	1,966,432,710	1,322,760,000	113,075,196	5,609,308,589
8	12,438,271,506	2,525,537,362	2,163,075,981	1,322,760,000	124,382,715	6,302,515,448
9	13,682,098,656	2,778,091,098	2,379,383,579	1,322,760,000	136,820,987	7,065,042,993
10	15,050,308,522	3,055,900,208	2,617,321,937	1,322,760,000	150,503,085	7,903,823,292

Payback period jika investasi adalah: Rp. 15,377,700,000 kurang lebih 4 tahun 7 bulan



Tabel 6  
Payback period jika okupansi 100%

Tahun ke	Pendapatan	Biaya Makan	Biaya Tenaker	Cicilan KPR	Biaya lain-lain	Kas Masuk bersih
1	7,092,000,000	1,440,000,000	1,110,000,000	1,322,760,000	70,920,000	3,148,320,000
2	7,801,200,000	1,584,000,000	1,221,000,000	1,322,760,000	78,012,000	3,595,428,000
3	8,581,320,000	1,742,400,000	1,343,100,000	1,322,760,000	85,813,200	4,087,246,800
4	9,439,452,000	1,916,640,000	1,477,410,000	1,322,760,000	94,394,520	4,628,247,480
5	10,383,397,200	2,108,304,000	1,625,151,000	1,322,760,000	103,833,972	5,223,348,228
6	11,421,736,920	2,319,134,400	1,787,666,100	1,322,760,000	114,217,369	5,877,959,051
7	12,563,910,612	2,551,047,840	1,966,432,710	1,322,760,000	125,639,106	6,598,030,956
8	13,820,301,673	2,806,152,624	2,163,075,981	1,322,760,000	138,203,017	7,390,110,051
9	15,202,331,841	3,086,767,886	2,379,383,579	1,322,760,000	152,023,318	8,261,397,057
10	16,722,565,025	3,395,444,675	2,617,321,937	1,322,760,000	167,225,650	9,219,812,762
<b>Payback period jika investasi adalah: Rp. 15,377,700,000 kurang lebih 4 tahun</b>						

### Net Present Value

Net present value (NPV) menggunakan pertimbangan bahwa nilai uang sekarang lebih tinggi bila dibandingkan dengan nilai uang pada waktu mendatang, karena adanya faktor bunga. Nilai NPV diperoleh berdasarkan selisih antara arus kas masuk dengan arus kas keluar untuk investasi. Jika NPV lebih besar dari 0 (nol) maka usaha atau investasi layak (*feasible*) untuk dilaksanakan. Jika NPV lebih kecil dari 0 (nol) maka usaha atau investasi tidak layak untuk dilaksanakan.

Jika NPV sama dengan 0 (nol) berarti investasi dalam keadaan *break even point*, dimana *total revenue* sama dengan *total cost*.

Perhitungan NPV untuk tingkat okupansi 80%, 90% dan 100% dengan tingkat diskon 15% dalam jangka waktu 10 tahun, dapat dilihat pada Tabel 7, Tabel 8 dan Tabel 9.

Tabel 7  
Perhitungan *Net Present Value* dengan tingkat diskon 15% dan tingkat okupansi 80%

Tahun ke	Kas Masuk bersih	Discount Factor 15%	Kas masuk bersih setelah discount factor 15%
1	2,032,104,000	0.8696	1,767,117,638
2	2,367,590,400	0.7561	1,790,135,101
3	2,736,625,440	0.6575	1,799,331,227
4	3,142,563,984	0.5718	1,796,918,086
5	3,589,096,382	0.4972	1,784,498,721
6	4,080,282,021	0.4323	1,763,905,918
7	4,620,586,223	0.3759	1,736,878,361
8	5,214,920,845	0.3269	1,704,757,624
9	5,868,688,929	0.2843	1,668,468,263
10	6,587,833,822	0.2472	1,628,512,521
<b>Total net cash flow</b>			<b>17,440,523,460</b>
<b>Present value of investment</b>			<b>15,377,700,000</b>
<b>Net Present Value</b>			<b>2,062,823,460</b>

Tabel 8  
Perhitungan *Net Present Value* dengan tingkat diskon 15% dan tingkat okupansi 90%

Tahun ke	Kas Masuk bersih	Discount Factor 15%	Kas masuk bersih setelah <i>discount factor</i> 15%
1	2,590,212,000	0.8696	2,252,448,355
2	2,981,509,200	0.7561	2,254,319,106
3	3,411,936,120	0.6575	2,243,347,999
4	3,885,405,732	0.5718	2,221,674,998
5	4,406,222,305	0.4972	2,190,773,730
6	4,979,120,536	0.4323	2,152,473,808
7	5,609,308,589	0.3759	2,108,539,099
8	6,302,515,448	0.3269	2,060,292,300
9	7,065,042,993	0.2843	2,008,591,723
10	7,903,823,292	0.2472	1,953,825,118
Total net cash flow			21,446,286,235
Present value of investment			15,377,700,000
Net Present Value			6,068,586,235

Tabel 10  
Perhitungan *Net Present Value* dengan tingkat diskon 15% dan tingkat okupansi 100%

Tahun ke	Kas Masuk bersih	Discount Factor 15%	Kas masuk bersih setelah <i>discount factor</i> 15%
1	3,148,320,000	0.8696	2,737,779,072
2	3,595,428,000	0.7561	2,718,503,111
3	4,087,246,800	0.6575	2,687,364,771
4	4,628,247,480	0.5718	2,646,431,909
5	5,223,348,228	0.4972	2,597,048,739
6	5,877,959,051	0.4323	2,541,041,698
7	6,598,030,956	0.3759	2,480,199,836
8	7,390,110,051	0.3269	2,415,826,976
9	8,261,397,057	0.2843	2,348,715,183
10	9,219,812,762	0.2472	2,279,137,715
Total net cash flow			25,452,049,010
Present value of investment			15,377,700,000
Net Present Value			10,074,349,010

### **Profitability Index**

*Profitability index* menghitung perbandingan antara *present value* penerimaan dengan *present value* investasi. Bila *profitability index* lebih besar dari 1, maka proyek investasi dianggap layak untuk dijalankan. Metode ini biasanya digunakan untuk menentukan proyek investasi manakah yang paling menarik dari beberapa pilihan proyek yang ada. Pilihan akan dijatuhkan pada investasi yang memiliki *Profitability index* paling tinggi.

Dengan tingkat okupansi 80%, *profitability index* panti jompo profesional yang akan dibangun:

Rp. 17.440.523.460,00/Rp. 15.377.700.000,00 = 1,1341

*Profitability index* pada waktu tingkat okupansi 90% adalah:

Rp.21.446.286.235 ,00/Rp. 15.377.700.000,00 = 1,3946

*Profitability index* pada waktu tingkat okupansi 100% adalah:

Rp. 25.452.049.010,00/Rp. 15.377.700.000,00 = 1,6551

Keseluruhan perhitungan, baik dengan tingkat okupansi 80%, 90% maupun 100% menunjukkan angka lebih dari 1, yang artinya proyek investasi ini cukup layak untuk dijalankan.

Seperti yang telah dikemukakan di atas, angka hasil perhitungan *profitability index* berguna jika ingin melakukan perbandingan dengan investasi lainnya. Proyek investasi dengan angka *profitability index* tertinggi dianggap sebagai proyek investasi yang paling menguntungkan.

## PENUTUP

### Simpulan

Berdasarkan hasil studi pendahuluan, analisa lingkungan eksternal, analisa lingkungan internal, yang kemudian dilanjutkan dengan identifikasi risiko bisnis dan penyusunan rencana bisnis, dapat disimpulkan bahwa rencana pembangunan panti jompo profesional merupakan salah satu alternatif investasi yang sangat menarik.

Risiko bisnis yang mungkin dihadapi dalam pembangunan panti jompo profesional adalah sebagai berikut:

- Bisnis ini memerlukan modal yang cukup besar, sehingga masuknya pemain baru untuk segmen yang sama kemungkinan cukup kecil, sekali pun demikian, bukan berarti boleh lengah dalam menjalankan usahanya, karena panti jompo profesional bisa juga dibuat dalam skala yang lebih kecil, tergantung dengan luas lahan yang tersedia. Selain itu, panti jompo tradisional yang telah ada saat ini dapat mengembangkan diri sehingga terlepas dari kesan buram dan muram.
- Untuk menjalankan bisnis ini, sumber daya manusia menjadi penentu utama keberhasilan perusahaan, tenaga perawat yang terlatih dengan baik dan bekerja dengan hati menjadi hal utama, padahal sampai saat ini di Indonesia belum ada lembaga atau program pelatihan tenaga perawat orang lanjut usia yang cukup baik. Untuk mendapatkan tenaga perawat yang terlatih, dibutuhkan biaya perekrutan dan pelatihan yang cukup tinggi.
- Panti jompo profesional ini memutuskan untuk melayani kelas sosial menengah ke atas. Sebagaimana biasanya kelas menengah ke atas, konsumen tidak sensitif harga, tetapi akan menuntut fasilitas dan layanan prima.
- Sampai saat ini masih tidak lazim bagi anak untuk menitipkan orang tuanya di panti jompo, isu ini berkaitan dengan masalah sosial, agama dan norma masyarakat.

### Saran

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menjalankan panti jompo profesional, diantaranya adalah sebagai berikut:

- Kunci dari keberhasilan usaha ini adalah kemampuan untuk menyusun program kegiatan bagi orang-orang lanjut usia. Karena itu diperlukan pemahaman mengenai berbagai minat dan aktifitas yang masih dapat dilakukan oleh orang lanjut usia yang tinggal serta dibutuhkan kreatifitas dalam menyajikan berbagai program kegiatan tersebut.
- Untuk memberikan pelayanan yang terbaik pada orang lanjut usia yang tinggal, seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, tenaga perawat terampil yang tidak hanya bekerja karena memerlukan uang, tetapi bekerja dengan hati dan penuh dedikasi merupakan inti dari bisnis ini. Panti jompo profesional harus benar-benar selektif dalam memilih, melatih dan memotivasi calon perawat dan pekerja lainnya.
- Keunikan panti jompo yang akan dibangun ini juga terletak pada fasilitasnya yang jauh lebih baik dari panti jompo tradisonal, karenanya kesanggupan untuk merawat fasilitas yang ada akan menentukan juga kemampuan menarik calon konsumen.
- Melihat menariknya usaha ini bukan tidak mungkin pemilik modal besar menjadi tertarik dan melakukan investasi lebih besar dari apa yang akan dilakukan saat ini, karena itu berbagai program dan kegiatan harus mampu mengembangkan ikatan antara orang lanjut usia yang



# E-Journal Graduate Unpar

## Part A : Economics

Vol. 1, No. 2 (2014)

ISSN: 2355-4304

- tinggal, keluarga, tenaga perawat dan pekerja lainnya, sehingga mereka benar-benar merasa berada di rumah sendiri dan enggan untuk pindah karena ikatan yang kuat di antara mereka.
- Isu bisnis seputar panti jompo yang mungkin menuai ketidaksetujuan karena bertentangan dengan masalah agama, sosial dan norma masyarakat, dapat diatasi dengan memberikan keyakinan dan bukti bahwa orang lanjut usia yang tinggal di panti jompo profesional ini memang lebih bahagia dan sejahtera.

### DAFTAR PUSTAKA

Binstock H. R dan George K. L (2006) *Handbook of Aging and Social Sciences*, Elsevier, 6<sup>th</sup> edition

David R. Fred, (2009) *Strategic Management Concepts and Cases*, 12<sup>th</sup> ed

Marcus A. Alfred, *Management Strategy*, (2011) *Achieving Sustained Competitive Advantage*

Porter, M.E. (1980) *Competitive Strategy*, Free Press, New York

Rodda Joanne, Boyce Niall, Walker Zuzana, (2008) *The Old Age Psychiatry Handbook*, Wiley Sugiono, (2011) *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung

*The Caregiver Handbook Assisting Both The Caregiver and The Elderly Care Receiver* (2014)

Weston J. F, Brigham F. E (1981), *Managerial Finance*, The Dryden Press, 7<sup>th</sup> edition

~ 0 ~

