

BAB VI

SIMPULAN

A. Pendahuluan

Wonderbee Tour & Travel merupakan biro perjalanan wisata dengan tema wisata premium yang peduli terhadap kesehatan dan keamanan dari pelanggan, dan keindahan alam dan budaya yang dimiliki oleh destinasi, khususnya destinasi prioritas yang sedang menjadi fokus Pemerintah. Wonderbee Tour & Travel memerhatikan kualitas relasi dengan seluruh pihak, baik pihak konsumen maupun pihak destinasi seperti masyarakat lokal. Oleh karena itu, Wonderbee Tour & Travel menyediakan paket wisata premium yang menawarkan tidak hanya sekedar liburan biasa, namun sebuah liburan yang juga membawa dampak baik yang berkepanjangan terhadap alam, dan juga kesejahteraan dari masyarakat lokal. Aktivitas yang dimasukkan kedalam paket wisata milik Wonderbee Tour & Travel tentunya akan memberikan pengalaman terbaik kepada konsumen. Dengan hadirnya Wonderbee Tour & Travel, diharapkan dapat membuka pandangan tiap orang tentang pentingnya menjaga kelestarian lingkungan dan kesejahteraan masyarakat lokal saat mengunjungi destinasi liburan.

Wonderbee Tour & Travel akan berlokasi di *Honeylady Tower*, Jalan Pluit Selatan Raya, Kecamatan Penjaringan, Kota Jakarta Utara, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14450. Selain mengunjungi kantor, Wonderbee Tour & Travel juga dapat melayani dan menjangkau konsumen melalui *website* sehingga tidak terhalang oleh jarak.

Proposal studi kelayakan bisnis ini dibuat dengan tujuan untuk mengetahui kelayakan untuk membuka bisnis ini, dilihat dari aspek pasar, operasional, dan finansial, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan untuk para calon investor di masa depan. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam proposal studi kelayakan bisnis ini adalah data primer yang diperoleh melalui kegiatan wawancara kepada narasumber yang memiliki ketertarikan dengan wisata premium, dan data sekunder yang diperoleh melalui internet, Badan Pusat Statistik, Undang – Undang, Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, koran, dan sumber terpercaya lainnya.

B. Aspek Pasar dan Penawaran

Kegiatan wawancara dari studi kelayakan bisnis Wonderbee Tour & Travel dilakukan terhadap 6 orang narasumber terpercaya yang memiliki ketertarikan terhadap wisata premium. Pertanyaan wawancara dibagi menjadi tiga bagian, yaitu mengenai wisata premium yang terdiri dari empat pertanyaan, destinasi prioritas yang terdiri dari tiga, dan baur pemasaran (8P) yang terdiri dari lima pertanyaan. Kegiatan wawancara terhadap narasumber dilakukan *via* daring dan telah diolah menjadi data verbatim yang terdapat dalam lampiran.

Segmentasi pasar dari Wonderbee Tour & Travel adalah yang memiliki pendapatan tetap diatas Rp. 55.000.000,-, memiliki ketertarikan terhadap wisata premium dan suka dengan konsep wisata alam dan budaya.

Wonderbee Tour & Travel menawarkan lima produk berupa paket wisata, yaitu *9D8N Labuan Bajo Wildlife & Culture Expedition*, *6D5N Labuan Bajo Extraordinary Getaway*, *8D7N Wakatobi: Exploring Undersea*

Paradise, 5D4N Wakatobi Discover the Old Culture, dan 3D2N Short Escape to Labuan Bajo, dengan penentuan harga berdasarkan *profit-oriented pricing objectives* untuk mencapai tingkat keuntungan yang sudah direncanakan. Untuk promosi, Wonderbee Tour & Travel menggunakan cara *advertising, personal selling, merchandising, dan publicity*. Wonderbee Tour & Travel menggunakan dua cara distribusi, yaitu secara langsung dan tidak langsung, yaitu menggunakan perantara agen perjalanan wisata lainnya. Wonderbee Tour & Travel juga memberlakukan *service quality, total quality management*, serta mengadakan pelatihan untuk seluruh karyawan guna meningkatkan dan mempertahankan peforma layanan.

C. Aspek Operasional

Kegiatan operasional di kantor Wonderbee Tour & Travel harus ditunjang dengan fasilitas yang baik, oleh karena itu disediakan fasilitas dan teknologi yang memadai seperti *front office, back office, Printer & Scanner, Wi-Fi, CCTV, laptop, telepon, pantry, mesin absensi sidik, dan mesin EDC* untuk mempermudah proses pembayaran. Sedangkan untuk teknologi di lapangan, Wonderbee Tour & Travel menggunakan Inmarsat Isathub Terminal untuk menyediakan koneksi internet dimanapun wisatawan berada.

Dalam pemilihan lokasi untuk kantor operasional, Wonderbee Tour & Travel mempertimbangkan tiga lokasi yang terdiri dari *Lippo Pluit Village Mall, Pluit Junction Mall, dan Honey Lady Tower*. Hasil pertimbangan yang diperoleh adalah terpilihnya *Honey Lady Tower* sebagai kantor operasional Wonderbee Tour & Travel. Aspek yang menjadi bahan pertimbangan dalam

pemilihan lokasi adalah ketersediaan lahan, Sumber air dan listrik, aksesibilitas, tenaga kerja, keberadaan pesaing, harga sewa, dan perizinan.

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Wonderbee Tour & Travel dikelola oleh PT. Wisata Indonesia Indah, yang dimiliki oleh Hermawan sebagai pemegang saham terbesar dan menjabat sebagai Komisaris, dan Florencia Cherry sebagai direktur. Untuk memulai perusahaan, diperlukan memenuhi berbagai peraturan perundangan seperti akta pendirian perusahaan, Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP), izin lainnya. Setelah semua terpenuhi, maka bisnis Wonderbee Tour & Travel dapat dilaksanakan. Wonderbee Tour & Travel membutuhkan 11 karyawan yang terdiri dari 1 orang komisaris, 1 orang direktur, 1 orang manajer, 3 orang *tour consultant*, 2 orang *sales & marketing*, 2 orang *finance & accounting*, dan 1 orang *cleaning service*. Seluruh karyawan bekerja pada hari Senin hingga Jumat, pukul 09.00 – 17.00, dan hari Sabtu pukul 09.00 – 14.00, sedangkan hari Minggu karyawan libur. Karyawan wajib datang tepat waktu dengan menggunakan seragam pada hari Senin hingga Kamis, dan batik pada hari Jumat. Seluruh karyawan Wonderbee Tour & Travel akan menerima gaji sesuai dengan jabatan dan tanggung jawab yang dipegang. Karyawan juga menerima Tunjangan Hari Raya, jaminan kesehatan dalam bentuk BPJS Ketenagakerjaan, serta mendapatkan pelatihan dan *outing* untuk meningkatkan peforma kerja dan motivasi karyawan.

E. Aspek Finansial

Wonderbee Tour & Travel memerlukan biaya investasi awal sebesar Rp. 515.375.909, - yang terdiri dari modal pemilik sebesar 55,30% atau Rp. 285.000.000, - dan pinjaman dari Bank sebesar 44,70% atau Rp. 230.375.909,-. Biaya operasional yang dikeluarkan adalah biaya pemasaran, biaya peralatan dan perlengkapan kantor, biaya gaji karyawan, biaya utilitas, biaya *legal*, biaya BPJS Ketenagakerjaan karyawan, biaya pelatihan karyawan, biaya perbaikan dan perawatan, biaya lainnya, biaya produk atau jasa yang dijual (COGS), biaya penyusutan, biaya cicilan, biaya pajak, dan biaya asuransi gedung dan peralatan.

Berdasarkan perhitungan finansial, Wonderbee Tour & Travel akan membutuhkan waktu 1 tahun 7 bulan 30 hari untuk mengembalikan modal awal yang telah diinvestasikan, dengan tingkat pengembalian modal (IRR) sebesar 82%, lebih besar dari WACC sebesar 5,43%, serta nilai *profitability index (PI)* sebesar 20,73 yang lebih besar daripada satu ($PI > 1$). Setelah melakukan analisis mengenai berbagai aspek diatas, maka dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis untuk mendirikan Wonderbee Tour & Travel layak untuk dilaksanakan (*feasible*).