

BAB VI

SIMPULAN

Laju pertumbuhan penyedia akomodasi dan makan minum di Indonesia serta akomodasi sebagai kebutuhan primer manusia membuat industri penyedia akomodasi menjadi salah satu peluang baik untuk memulai suatu usaha bisnis. Peningkatan jumlah wisatawan yang mengunjungi Provinsi Riau serta data-data lainnya yang diperoleh melalui Badan Pusat Statistik (BPS) mendorong penulis untuk memilih akomodasi hotel bintang satu yang berlokasi di Provinsi Riau, tepatnya Kota Pekanbaru. Naum Hotel merupakan sebuah tempat penginapan yang memiliki jumlah kamar sedikit dengan konsep rumah tradisional yang menggunakan desain eksterior yaitu modernisasi dari rumah adat Provinsi Riau, sedangkan desain interiornya menggunakan konsep minimalis sehingga memberikan suasana yang sederhana tetapi masih terkesan elegan. Oleh sebab itu, dilakukan beberapa analisis untuk mengetahui kelayakan dari bisnis tersebut, yaitu sebagai berikut:

A. Aspek Pasar dan Pemasaran

Naum Hotel telah menyebarkan kuesioner dengan 28 indikator pertanyaan kepada 150 responden. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kondisi pasar dan permintaan pasar yang mencakup pertanyaan mengenai *product, price, place, promotion, people, packaging, programming*, serta *partnership*. Setelah memperoleh hasil kuesioner, dilakukan uji *mean* untuk mengidentifikasi nilai rata-rata dari masing-masing indikator.

Naum Hotel juga melakukan analisis pesaing langsung dan tidak langsung, *Porter's Five Forces analysis*, *SWOT analysis*, serta *Business Model Canvas*. Analisis pesaing dilakukan agar Naum Hotel dapat menawarkan produk yang lebih unggul daripada pesaing yang ada. Dilakukannya *Porter's Five Forces analysis*, Naum Hotel dapat mengetahui persaingan yang terjadi dalam industri, sedangkan melalui *SWOT analysis* Naum Hotel dapat menyusun strategi dengan cara memaksimalkan peluang dan kekuatan Naum Hotel serta memperkecil atau mengurangi dampak dari kelemahan dan ancaman Naum Hotel. Selain itu, *Business Model Canvas* dilakukan agar mendapatkan kerangka kerja visual bisnis Naum Hotel.

Selanjutnya, Naum Hotel juga melakukan analisis segmentasi, posisi, dan target pasar. Segmentasi pasar Naum Hotel adalah wisatawan yang menginap 0 – 2 kali dalam sebulan yang biasanya menginap 0 – 2 malam dengan mengeluarkan biaya Rp 200.000 – Rp 500.000 per malamnya. Target utama Naum Hotel adalah wisatawan nusantara khususnya Provinsi Riau (di luar Pekanbaru) dengan rentang usia 20 – 30 tahun yang bekerja sebagai pegawai swasta dengan pendapatan \geq Rp 3.200.000 per bulannya dan yang mengutamakan harga serta kenyamanan dan kebersihan sebagai faktor utama dalam memilih tempat penginapan. Posisi Naum Hotel adalah diferensiasi dengan menawarkan akomodasi yang memiliki konsep modernisasi rumah adat tradisional Provinsi Riau dengan harga terjangkau.

Produk yang ditawarkan dalam bauran pemasaran Naum Hotel adalah kamar bono dan kamar cempaka yang disertai dengan fasilitas dan layanan standar. Pada aspek harga, Naum Hotel menetapkan harga kamar sebesar

Rp 245.000 - Rp 345.000/malam tanpa sarapan dan Rp 325.000 – Rp 425.000/malam termasuk sarapan pada hari *weekday* dan Rp 265.000 – Rp 365.000/malam tanpa sarapan dan Rp 345.000 – Rp 445.000/malam termasuk sarapan pada hari *weekend*. Metode yang digunakan Naum Hotel dalam menentukan harga kamar adalah metode *competitive approach* yaitu menentukan harga dengan cara menyesuaikan harga dengan pesaing sehingga dapat menarik perhatian pasar. Naum Hotel mempunyai dua jenis saluran distribusi, yaitu distribusi langsung dan distribusi tidak langsung. Distribusi langsung yang dimaksud adalah tamu melakukan pemesanan kamar secara langsung maupun *direct booking* melalui online, sedangkan distribusi tidak langsung yang dimaksud adalah tamu melakukan pemesanan kamar melalui *online travel agent*. Naum Hotel melakukan promosi dengan metode *sales promotion* dan *public relation and publicity* karena metode ini dapat menjangkau pasar yang lebih luas, dapat berinteraksi dengan pelanggan, biaya lebih ekonomis, serta dapat meningkatkan *brand awareness*. Selain itu, Naum Hotel juga menggunakan metode *sales promotion* dengan memberikan diskon sebesar 15% pada *grand opening* selama satu bulan pertama serta melakukan *merchandising* dengan membuat *notes* dan pena pada kamar tamu, kartu nama, dan sebagainya yang memiliki nama dan logo hotel pada produk tersebut. Pada aspek *people*, para karyawan yang bekerja wajib memiliki komitmen dan kemampuan dalam bidangnya masing-masing. Sebagai contoh, untuk karyawan yang bertanggung jawab dalam menerima tamu, maka wajib mengetahui sistematika *check-in* dan *check-out*. Untuk *packaging*, Naum

Hotel menawarkan paket *bed and breakfast* serta menawarkan paket rombongan untuk 12 orang. Naum Hotel menawarkan program *membership* kepada para tamu untuk meningkatkan loyalitas tamu serta memberikan diskon sebesar 15% pada ulang tahun Naum Hotel. Naum Hotel akan bekerja sama dengan Blu BCA, Dana, OVO, GoPay, Shopeepay, serta bank yang akan memudahkan proses transaksi. Di sisi lain, Naum Hotel juga akan bekerja sama dengan beberapa *online travel agent* seperti Traveloka, Tiket.com, Agoda, dan lainnya untuk mempermudah calon tamu dalam melakukan reservasi kamar.

B. Aspek Operasional

Naum Hotel memiliki dua jenis alur aktivitas dalam aspek operasional, yaitu alur aktivitas karyawan dan alur aktivitas tamu. Terdapat beberapa fasilitas yang disediakan oleh Naum Hotel, yaitu lahan parkir, lobi dan *front desk*, *back office area*, toilet dan kamar mandi, kamar, *breakfast area*, serta tempat bersantai. Naum Hotel memiliki luas tanah sebesar 500m² dengan luas bangunan sebesar 350m². Dalam menentukan lokasi berdirinya Naum Hotel, dilakukan analisis terhadap tiga calon lokasi, yaitu Kecamatan Binawidaya, Kecamatan Lima Puluh, dan Kecamatan Payung Sekaki dengan menggunakan *factor rating method*. Berdasarkan analisis tersebut, Kecamatan Binawidaya mendapatkan nilai 87,2 dari 100 sehingga menjadikan lokasi tersebut sebagai nilai tertinggi. Dengan demikian, Naum Hotel akan berlokasi di Kecamatan Binawidaya tepatnya di Jalan Srikandi.

Dalam mendukung dan memperlancar kegiatan operasional hotel, Naum Hotel memanfaatkan beberapa teknologi seperti komputer, *printer*

dan *scanner, air conditioner, water heater, CCTV, smoke detector, fingerprint machine, EDC machine, handphone, Wi-Fi, smart television, card encoder, smart door lock by card, energy saver controller*, serta sistem komputerisasi hotel.

C. Aspek Organisasi dan Sumber Daya Manusia

Dalam aspek organisasi dan sumber daya manusia, Naum Hotel menyusun deskripsi dan spesifikasi pekerjaan sehingga kualitas pelayanan yang diberikan sesuai dengan standar operasional prosedur dan dapat memuaskan tamu. Posisi tertinggi dalam struktur organisasi Naum Hotel adalah RUPS. Posisi tertinggi kedua adalah komisaris yaitu Angelina Rossanna Chandra dan diikuti oleh posisi direktur yaitu Jasmine Mayoree. Kemudian, di bawah direktur terdapat manajer yang membawahi departemen *finance, sales and marketing, human resources, front office, housekeeping, security*, serta *engineering*.

Naum Hotel membutuhkan karyawan sebanyak 16 karyawan agar dapat beroperasi tidak termasuk komisaris dan direktur. Jumlah karyawan tersebut berkemungkinan dapat bertambah ke depannya sesuai dengan kebutuhan operasional hotel. Jam kerja karyawan Naum Hotel sesuai dengan Peraturan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, yaitu waktu bekerja karyawan adalah lima hari kerja dengan waktu delapan jam (tidak termasuk istirahat) dan dua hari libur. Tiap karyawan akan menerima kompensasi langsung berupa gaji pokok dan tunjangan hari raya (THR). Selain itu, karyawan juga akan menerima kompensasi tidak langsung berupa jaminan sosial dan cuti.

Dalam upaya memperlancar operasional hotel, akan diselenggarakan program pelatihan dan pengembangan yang mencakup orientasi, pelatihan P3K, pelatihan penanggulangan bencana dan simulasi kebakaran, serta *team builing*.

Naum Hotel merupakan bisnis akomodasi yang berada di bawah naungan PT. Naum Indonesia. Dalam upaya membangun badan usaha perseroan terbatas, dibutuhkan beberapa peraturan yang wajib untuk dipenuhi, yaitu pengajuan nama perseroan terbatas, akta pendirian perseroan terbatas, surat keputusan pengesahan perseroan terbatas, surat keterangan domisili perusahaan (SKDP), nomor pokok wajib pajak (NPWP), nomor induk berusaha (NIB), izin mendirikan bangunan (IMB), surat izin tanda daftar usaha pariwisata (TDUP), sertifikat *cleanliness, health, safety and environment sustainability (CHSE)*, hak merek dagang surat izin gangguan, serta sertifikat laik sehat akomodasi.

D. Aspek Keuangan

Biaya investasi awal yang dibutuhkan Naum Hotel adalah sebesar Rp 2.479.621.458 yang berasal dari dua sumber dana, yaitu 70% dari pinjaman bank dengan jumlah Rp 1.735.735.021 dan 30% dari pribadi dengan jumlah Rp 743.886.437. Biaya investasi awal yang dimaksud mencakup biaya beli tanah, biaya pembangunan, biaya peralatan, biaya perlengkapan selama satu bulan, biaya pra-operasional, biaya asuransi *Property All Risk (PAR)*, biaya inventaris awal serta uang kas. Di sisi lain, Naum Hotel mempunyai biaya operasional sebesar Rp 1.433.886.878 pada tahun pertama yang meliputi biaya depresiasi, biaya amortisasi, biaya pemasaran, biaya perlengkapan,

biaya kegiatan sosial, biaya kompensasi, biaya pelatihan dan pengembangan, biaya jaminan karyawan, biaya perbaikan dan pemeliharaan, biaya seragam, biaya percetakan dan peralatan kantor, biaya utilitas, serta biaya asuransi *Property All Risk (PAR)*.

Asumsi pendapatan Naum Hotel pada tahun pertama adalah sebesar Rp 2.309.246.961 yang dipengaruhi oleh tingkat hunian kamar, inflasi, serta pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto. Pada tahun pertama dalam neraca keuangan, Naum Hotel mempunyai *total asset* sebesar Rp 2.479.621.458 yang meliputi aktiva lancar, aktiva tetap, serta aktiva tak berwujud, sedangkan total liabilitas dan ekuitas Naum Hotel adalah sebesar Rp 2.479.621.458 yang meliputi utang jangka pendek, utang jangka panjang, serta ekuitas pemegang saham. Nominal yang sama antara total aset dan total liabilitas menunjukkan bahwa neraca saldo Naum Hotel telah seimbang.

Menurut laporan laba rugi, Naum Hotel memperoleh pendapatan bersih sejumlah Rp 372.379.140 pada tahun pertama, sedangkan menurut laporan arus kas, Naum Hotel mempunyai arus kas masuk sejumlah Rp 2.309.246.961 dan arus kas keluar sejumlah Rp 1.891.571.549. Nominal arus kas masuk yang lebih besar daripada arus kas keluar menunjukkan bahwa Naum Hotel berkemungkinan akan menghasilkan arus kas positif di masa yang akan datang. Melalui perhitungan *break-even point*, Naum Hotel akan mencapai titik impas pada Rp 2.021.834.297 atau 87,6% dari penjualan pada tahun pertama.

Perhitungan investasi yang telah dilakukan menunjukkan bahwa Naum Hotel mempunyai persentase *IRR* sebesar 32,25%, sedangkan persentase *WACC* sebesar 6,26% yang berarti nilai persentase *IRR* lebih besar daripada *WACC* sehingga hal tersebut menunjukkan bahwa bisnis Naum Hotel layak untuk dijalankan. Selain itu, *payback period* Naum Hotel akan terjadi dalam kurun waktu 4 tahun 3 bulan 34 hari dengan *profitability index* sebesar 3,5. Apabila nilai *profitability index* lebih besar dari satu, maka usaha bisnis layak untuk dijalankan. Berdasarkan nilai *profitability index* Naum Hotel, maka bisnis Naum Hotel dinyatakan layak untuk dijalankan.

Terdapat pula beberapa analisis rasio yang dilakukan oleh Naum Hotel yaitu rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas, rasio aktivitas, serta rasio operasional. Selain itu, Naum Hotel juga melakukan analisis manajemen risiko pada beberapa aspek yang bertujuan untuk menghadapi dampak negatif yang mungkin akan terjadi.