

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

VillaR adalah bisnis yang bergerak di bidang penginapan dalam bentuk Villa dengan mengusung konsep bangunan yang artistik, desain interior yang estetik, dan pelayanan keramahan yang unggul. Produk yang dijual adalah pengalaman menginap. Paduan daripada konsep ini dipercaya penulis untuk menjadi nilai jual VillaR. Penting bagi VillaR untuk bisa hadir sebagai Villa yang mampu mengakomodir kegiatan rekreasi, santai dan rileks. Kegiatan rekreasi dengan didukung oleh berbagai fasilitas yang ada di dalam VillaR, seperti *infinity pool, billiard, karaoke, kitchen set, fully furnished*, hingga fasilitas kebun strawberry. Kegiatan santai yang didukung oleh kelengkapan *furniture* dan peralatan di VillaR dari ruang tv, sofa, bale-bale, saung, teras kolam renang, dan lain-lainnya. Terakhir kegiatan istirahat, VillaR dilengkapi 5 kamar tidur dengan standar kebersihan dan kenyamanan yang baik akan mendukung kualitas istirahat daripada pelanggannya. Nilai lebih VillaR adalah arsitektur villa yang unik, fasilitas yang lengkap, pemandangan yang indah karena di tepi sungai, dan seluruh sudut ruangan VillaR yang estetik dan *instagramable*. Mengacu kepada kebutuhan pariwisata yang tinggi, gaya hidup foto tema turistik membuat penulis akhirnya mencetuskan VillaR di daerah Puncak, Bogor. Pemilihan lokasi pun diiringi oleh pertimbangan lokasi yang berjarak tidak jauh dari titik wisata. Dimulai dekat dengan Sate Kambing Hanjawar, Taman Bunga Nusantara, Lembah Karmel, hingga Istana Presiden Cipanas. Satu lagi yang menjadi nilai lebih VillaR daripada para pesaing langsung, yakni pelayanan keramahan. Dengan adanya pelayanan sarapan gratis, *welcome drink*, dan *complimentary snack*, diharapkan bisa menjadi daya tarik

bagi wisatawan yang ingin merasakan *one stop solution*, dimana di satu tempat semua hal bisa dilakukan dan dicapai. Pelanggan tidak perlu beranjak dari VillaR, hanya tinggal menikmati berbagai fasilitas, pemandangan, dan pelayanan keramahan di VillaR.

2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi VillaR adalah menjadi pengelola villa unik dan estetik yang memberikan pengalaman menginap berkesan dengan pelayanan yang memuaskan, fasilitas yang unggul, kebersihan villa serta kenyamanan menginap.

Sedangkan Misi VillaR adalah:

- a. Memberikan pelayanan yang terbaik dan profesional
- b. Memberikan harga yang reasonable dan terjangkau
- c. Tata kelola atau manajemen SDM yang unggul dan baik

3. Produk

Produk yang dihasilkan oleh Bisnis VillaR adalah pengalaman menginap, yang tergolong sebagai jasa. Pengalaman menginap yang ditawarkan oleh VillaR adalah one stop solution dalam 1 bangunan villa, dimana VillaR memiliki motto 3R yang merupakan aspek penting dalam bidang penginapan yakni Recreation, Relax, & Rest. VillaR menawarkan pengalaman menginap yang membuat konsumen mampu melakukan recreation (rekreasi) dengan adanya fasilitas seperti infinity pool, billiard, karaoke, memetik strawberry di halaman VillaR serta menikmati pemandangan sungai dan dilengkapi oleh taman 1000 tangkai bunga.

Tidak hanya itu, adanya kelengkapan dapur serta pelayanan free breakfast, complimentary snack & drink, welcome drink dipastikan dapat memaksimalkan pengalaman rekreasi konsumen.

4. Persaingan

VillaR memiliki pesaing langsung yaitu Villa Malini dan Villa Al - Jazeera, karena berlokasi dalam radius 1 hingga 2 km dari lokasi usaha serta telah menjalani bisnis di bidang penginapan terlebih dahulu dan telah dikenal oleh konsumen. Dengan hal ini dapat disimpulkan bahwa Ini merupakan ancaman bagi bisnis VillaR, Karena tingkat persaingan yang tinggi, kompetisi antar pesaing menjadi ketat, konsumen pun memiliki banyak opsi dalam memilih produk sejenis, ini menjadi tantangan bagi VillaR untuk bisa memiliki value yang berbeda dari para pesaing serta harga yang pantas sebanding dengan keuntungan yang didapat konsumen produk VillaR. Namun untuk potensi masuknya perusahaan baru adalah kecil. Ini menjadi peluang bagi VillaR, potensinya kecil karena dibutuhkan modal yang cukup besar untuk bisa membangun bisnis serupa dengan VillaR.

5. Target dan Ukuran Pasar

VillaR menargetkan pasarnya pada skala nasional karena sifatnya yang merupakan penginapan, yang dapat diakses oleh wisatawan manapun yang tengah berkunjung ke Puncak, Bogor untuk berlibur ke destinasi wisata yang tidak terbatas oleh jenis kelamin maupun usia karena VillaR adalah Villa Keluarga yang family-friendly. VillaR memiliki target pasar pada masyarakat dengan perilaku gaya hidup cenderung aktif berlibur dan berwisata.

6. Strategi Pemasaran

VillaR akan menggunakan wadah media sosial seperti instagram ads, facebook ads, serta whatsapp untuk memudahkan pelanggan dalam mengakses informasi, hingga memesan produk menginap di VillaR. Diharapkan dengan maraknya teknologi dapat memudah VillaR melakukan pemasaran yang efektif dan minim biaya.

7. Tim Manajemen

Struktur organisasi atau tim manajemen VillaR terdiri dari Manajer selaku pemilik, yang akan membawahi 3 karyawan yakni karyawan administratif resepsionis, karyawan kebersihan interior dan karyawan kebersihan & keamanan. Segala proses pemesanan akan diterima melalui administrasi yang diawasi oleh manajer, lalu disampaikan kepada seluruh anggota untuk bisa melakukan persiapan daripada tamu yang akan menginap di VillaR. Karyawan administrasi akan menerima pesanan via sosial media, lalu disambungkan ke manajer dan menginfokan pesanan yang masuk agar masing-masing departemen bisa mempersiapkan semuanya hingga pesanan akhirnya diterima dengan baik oleh pelanggan.

8. Kelayakan Keuangan

Kelayakan Keuangan VillaR mengacu pada hasil analisis kelayakan usaha, dimulai dari perhitungan payback period yang maksimal kembalinya modal adalah 5 tahun namun untuk VillaR kembali dalam waktu 3 tahun 9 bulan. Berdasarkan hasil ini VillaR dapat dikatakan layak dijalankan karena tidak melebihi batas waktu 5 tahun. Untuk hasil Net Present Value VillaR mendapatkan hasil sebesar Rp. 270.876.296 yang nilainya lebih besar dari 0 (nol). Dari sisi Profitability Index VillaR mendapat angka 1,09 yang artinya layak dijalankan karena kurang lebih di angka 1.

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Rekomendasi Visibilitas Usaha terdiri dari hasil analisis kelayakan usaha seperti *payback period*, *Net Present Value*, *Profitability Index*, dan *Break Even Point*. Berikut adalah rincian data hasil analisis kelayakan usaha VillaR.

Tabel 9.1**BEP Rekomendasi Visibilitas VillaR**

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Penjualan	BEP
2024	326.490.164	105.292.285	1.090.000.000	361.400.925
2025	341.285.831	110.242.440	1.144.500.000	377.663.793
2026	357.140.031	115.429.097	1.201.725.000	395.089.498
2027	374.111.890	120.863.695	1.261.811.250	413.742.585
2028	392.280.819	126.558.234	1.324.901.813	433.709.979

Tabel 9.2**Rekomendasi Visibilitas Usaha VillaR**

Analisa	Syarat Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
PP	5 tahun	3 Tahun 9 Bulan	Usaha layak dijalankan
NPV	NPV diatas 0 (Nol)	Rp. 270.867.296	Usaha layak dijalankan
PI	1	1,09	Usaha layak dijalankan