

Untuk Kalangan Sendiri

PEDOMAN PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS

Disusun oleh : Dr. Ahmad Subagyo

www.ahmadsubagyo.com



GICI Business School - Bekasi



Pedoman Penyusunan Proposal Bisnis

Disusun untuk dijadikan sebagai Panduan Penyusunan Proposal Bisnis bagi Mahasiswa Gici Business School



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Pedoman penyusunan proposal bisnis ini dapat penulis selesaikan sesuai dengan target yang telah direncanakan. Pada pertengahan tahun sebagaimana agenda tahunan di Gici Business School menyelenggarakan Business Creation Competition (BCC) yang diikuti oleh mahasiswa GBS.

Program kegiatan ini sudah tiga kali diselenggarakan dan pada tahun ini adalah penyelenggaraan yang ke-empat. Selama kegiatan ini kita belum memiliki pedoman penyusunan Proposal Bisnis sebagai salah satu prasyarat untuk mengikuti Business Creation Competition (BCC).

Tahun ini, kita berharap penyelenggaraan Business Creation Competition (BCC) dapat berjalan dengan lebih baik lagi, dan tentunya goal dari penyelenggaraan agenda tahunan ini adalah memberikan media dan wadah bagi para mahasiswa untuk menguji diri dalam hal kemampuan membuat konsep bisnis dan mengimplementasikan dengan baik.

Tentunya, panduan ini masih jauh dari sempurna; namun minimal dapat membantu para mahasiswa dalam menyelesaikan tugasnya membuat Proposal Bisnis, sebagaimana telah ditentukan oleh Panitia Penyelenggara.

Akhirnya, terima kasih Penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah berpartisipasi dan memberikan support dalam penyelenggaraan kegiatan ini.

Semoga keberhasilan selalu menyertai kita, amiiin

Depok, 20 Mei 2013

Penulis

Ahmad Subagyo

www.ahmadsubagyo.com



PEDOMAN PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS

I. PENDAHULUAN

Pokok bahasan penulisan ini adalah bagaimana menyusun suatu proposal Bisnis secara praktis, ekonomis, tetapi dapat menyajikan aspek-aspek data dan informasi usaha yang dibutuhkan oleh Lembaga Keuangan maupun calon investor untuk digunakan sebagai bahan analisis Bisnis (pembiayaan) yang meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi, aspek hukum, aspek manajemen dan aspek keuangan serta informasi tentang 5C (jaminan, kapasitas usaha, permodalan, karakter, kondisi usaha). Pokok bahasan penulisan ini akan disajikan secara berurutan guna menjawab beberapa pertanyaan sebagai berikut :

- a. Apa yang dimaksud dengan proposal Bisnis ?
- b. Data dan informasi apa saja yang dibutuhkan oleh Lembaga Keuangan dan Calon Investor?
- c. Bagaimana teknis penyusunan proposal Bisnis yang baik bagi UKM ?

II. KEBUTUHAN PENYUSUNAN PROPOSAL BISNIS

Proposal Bisnis pada dasarnya hampir sama dengan studi kelayakan untuk inisiasi bisnis baru atau Rencana Bisnis untuk pengembangan usaha yang sudah ada (existing) namun pembahasannya tidak mendalam dan tidak menyeluruh seperti pada studi kelayakan. Pada proposal Bisnis, biasanya aspek yang terutama ditonjolkan adalah aspek pemasaran dan analisis finansial. Selain itu tergantung pula pada skala atau tingkatan usaha, biasanya untuk usaha pada tingkatan mikro cukup dengan membuat proposal sederhana saja yang berisi ringkasan rencana bisnis, tapi untuk usaha atau proyek skala kecil dan menengah ke atas harus menyusun suatu studi kelayakan lebih dahulu.

Proposal Bisnis adalah suatu bentuk laporan yang berisi tentang data dan informasi pribadi dan rencana usaha yang dibuat dengan tujuan untuk mendapatkan pembiayaan/Bisnis dari lembaga keuangan atau investor. Proposal Bisnis yang disusun secara baik dan benar akan memudahkan bagi petugas Bank maupun calon investor dalam mengambil keputusan bisnisnya. Proposal Bisnis yang menarik, rapi dan tersusun secara sistematis minimal akan menjadi daya



tarik petugas bank maupun calon investor dalam menindaklanjuti pengajuan permohonan Bisnis yang diterimanya tersebut.

Pada saat kita akan menyusun proposal Bisnis, kita harus dapat melihat dari perspektif lembaga keuangan maupun calon investor. Sebenarnya data dan informasi apa saja yang dibutuhkan oleh lembaga keuangan dan calon investor untuk mengambil keputusan dalam menentukan “ disetujui atau tidaknya “ pengajuan Bisnis yang diajukan oleh pengusul. Pada hakekatnya pihak Lembaga keuangan maupun calon investor hanya ingin melihat dan menilai apakah calon Nasabah (Pengusul) *bankable* dan *feasibel*. *Bankable* artinya calon Nasabah (Pengusul) memenuhi kriteria 5C, termasuk di dalamnya yang paling menentukan adalah *collateral*, sedangkan *feasible* adalah usaha yang dijalankan oleh calon Nasabah (Pengusul) layak secara ekonomi (menguntungkan) sehingga dapat diprediksikan bahwa usahanya akan terus dapat berlanjut (*sustain*).

Data dan informasi apa saja yang dibutuhkan oleh pihak lembaga keuangan maupun investor, antara lain :

1. Data pribadi
2. Rencana usaha, dan
3. Data jaminan (jika ada)

Sistematika penyusunan proposal Bisnis yang akan diajukan ke lembaga keuangan atau calon investor adalah :

1. Ringkasan eksekutif
 - a. Nama Usaha
 - b. Lokasi Usaha
 - c. Jumlah Investasi dan Modal Kerja
 - d. Sektor Usaha
 - e. Bentuk badan hukum
2. Tujuan Bisnis
3. Kondisi Usaha Saat ini dan atau Rencana Usaha yang akan didirikan:

Kondisi usaha dianalisis baik secara kualitatif maupun kuantitatif

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1) Kualitatif <ol style="list-style-type: none"> a) Historis (Business plan) b) Aspek Pasar dan Pemasaran c) Aspek Produksi/Operasi d) Aspek Manajemen dan SDM e) Aspek Legal | <ol style="list-style-type: none"> 2) Kuantitatif <ol style="list-style-type: none"> a) analisis laporan keuangan b) analisis rasio |
|---|---|



f) Aspek Keuangan

4. Rencana pengembangan usaha
 - a. Alasan peningkatan usaha
 - b. Kebijakan yang akan dilakukan
5. Rencana Kebutuhan Investasi dan Modal Kerja
6. Rencana Jaminan (jika ada)
 - a. Bentuk jaminan
 - b. Hak atas jaminan, hak milik, HGB, Hak Pakai, hak sewa. ;
 - c. Keterkaitan antara pemilik jaminan dengan calon debitur.
7. Kesimpulan



III. TEKNIS PEMBUATAN PROPOSAL BISNIS

I. RINGKASAN EKSEKUTIF

Dalam bab ini diuraikan tentang beberapa informasi mengenai :

Kode	Data yang dibutuhkan	Keterangan Isi
1.1	Nama Calon Nasabah	Siapa nama yang mengajukan permohonan Bisnis
1.2	Nama Usaha	Apa nama usaha /toko/warung yang dikelolanya ?
1.3	Alamat Usaha	Dimana usaha dilakukan ?
1.4	Jumlah investasi/modal kerja yang diajukan	Berapa jumlah modal yang akan diajukan/dibutuhkan oleh calon nasabah /mahasiswa pengusul?
1.5	Sektor usaha	Perdagangan/Pertanian/Industri/Jasa
1.6	Jangka Waktu Pinjaman	Jangka waktu pengembalian angsuran pinjaman/pengembalian modal selama periode yang ditentukan.

II. TUJUAN PROPOSAL INI DIBUAT UNTUK PENGAJUAN PERMOHONAN DANA KEPADA:

- a. **Lembaga Keuangan** :
- b. **Personal (nama/HP)** :

III. KONDISI USAHA

A. KUALITATIF

1. Historis

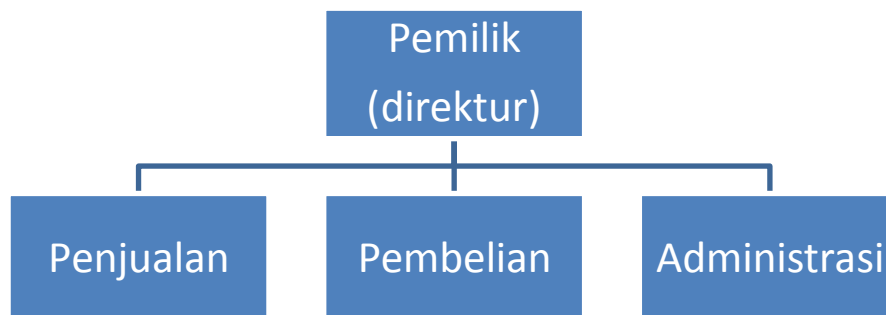
Mendeskripsikan kronologis berdirinya usaha calon Nasabah (Pengusul) dan latar belakang mengapa usaha tersebut didirikan.

2. Manajemen



Menjelaskan struktur organisasi pengelola usaha calon nasabah. Untuk usaha perseorangan maka struktur dan bagan organisasinya sederhana yaitu model flat.

Contoh :



3. Kepemilikan

Bentuk kepemilikan untuk usaha mikro kebanyakan adalah perseorangan, selain itu untuk kepemilikan lebih dari satu dapat berbentuk firma atau Persekutuan Komanditer (CV). Data ini berguna bagi Lembaga Keuangan (LK) untuk mengetahui siapa nanti yang harus (berhak) untuk menandatangani akad perjanjian di Notaris.

- a. Apabila bentuknya perseorangan, maka yang berhak mengajukan permohonan Bisnis dan menandatangani akad Bisnis adalah pemilik usaha sendiri;
- b. Apabila bentuk usahanya adalah firma, maka pengajuan Bisnis harus mendapat persetujuan dari semua pemilik. Para pemilik harus ikut menandatangani atau dikuasakan kepada orang lain pada saat akad perjanjian;
- c. Apabila bentuk usahanya adalah Persekutuan Komanditer, maka yang mengajukan permohonan Bisnis adalah direktur-nya atau sekutu komanditer yang aktif.
- d. Apabila bentuk usahanya adalah Koperasi, maka yang mengajukan permohonan Bisnis adalah pengurusnya, dalam hal ini adalah Ketua dan salah satu pembantunya yaitu sekretaris atau bendahara Koperasi.

4. Aspek Pemasaran

- a. Produk



Produk atau komoditas apa yang diperjualbelikan oleh calon Nasabah (Pengusul) harus disebutkan secara lengkap karena dari data ini akan dipergunakan untuk analisis Bisnis;

b. Harga

Harga produk per-unit harus dijelaskan dalam bagian ini, dimana datanya akan dipergunakan dalam membuat estimasi laporan keuangan. Harga yang dimaksud disini selain harga jual, juga data harga beli (perolehannya). Input data ini akan menghasilkan profit margin dalam perhitungan laba rugi. Pembelian bahan (komoditas) dan harga beli akan dipergunakan untuk menghitung modal kerja.

c. Promosi

Biaya promosi yang dikeluarkan selama kegiatan usaha dilakukan diuraikan dalam bagian ini, termasuk penggunaan instrumen marketing yang digunakan; seperti : buat brosur, spanduk, iklan dan sebagainya. Data ini akan dipergunakan untuk mencari atau menghitung modal kerja yang dibutuhkan.

d. Distribusi

Usaha calon Nasabah (Pengusul) ini dijalankan dengan mekanisme distribusi seperti apa, melalui jalur apa, dan daerah jangkauan distribusi sampai ke mana saja dan dengan menggunakan alat transportasi apa ? estimasi-estimasi biaya yang diperlukan dalam kegiatan distribusi ini akan dipergunakan untuk menghitung modal kerja yang dibutuhkan.

5. Aspek Produksi

a. Peralatan yang digunakan dalam usaha apa saja?

b. Berapa nilai peralatan dan perlengkapan yang dimilikinya tersebut ?

c. Lokasi usaha, milik sendiri atau sewa ? jika sewa , berapa nilai sewanya; data ini akan dipergunakan untuk menyusun perkiraan neraca ;

d. Tanah dan atau bangunan yang dipergunakan untuk usaha;

Data di atas akan dipergunakan untuk menghitung jumlah aktiva tetap yang dimiliki oleh calon nasabah;

6. Aspek Keuangan

a. Jumlah kebutuhan modal kerja dalam satu periode (siklus);

b. Jumlah aktiva yang dimiliki ;

c. Estimasi cash flow, neraca dan laporan Neraca; (lampiran software).

d. Analisis Keuangan

e. Kemampuan membayar oleh nasabah.



Dalam usaha mikro pembagaian yang jelas antara keuangan pribadi (keluarga) dengan usaha tidak dilakukan tetapi bercampur menjadi satu, sehingga dalam penyusunan laporan di bidang keuangan; kebutuhan dan pengeluaran pribadi (keluarga) juga perlu dilaporkan (ditulis) dalam proposal Bisnis.

IV. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

1. Dalam bagian ini dijelaskan alasan untuk mengembangkan usaha ;
2. Asumsi – asumsi kebijakan – kebijakan yang akan ditempuh/dilakukan;
3. Kemungkinan risiko usaha yang dapat terjadi;

V. RENCANA KEBUTUHAN BISNIS

VI. RENCANA JAMINAN

1. Bentuk jaminan : Tanah, rumah, mesin atau mobil;
2. Hak atas jaminan tersebut : hak milik, HGB, Hak Pakai, atau Hak sewa;
3. Bagaimana keterkaitan antara pemilik jaminan dengan calon debitur ;

KESIMPULAN

CONTOH BENTUK PROPOSAL BISNIS



DAFTAR ISI

Cover	hal 1
Daftar Isi	hal 2
Bab I Pendahuluan.....	hal 4
1.1 Latar Belakang	hal 4
1.2 Tujuan	hal 4
1.3 Objek Study	hal 4
1.4 Executive Agency.....	hal 4
1.5 Metodologi	hal 5
1.6 Budget	hal 5
Bab II Aspek Pemasaran.....	hal 6
2.1 Analisis Permintaan	hal 6
2.2 Analisis Penawaran.....	hal 6
2.3 Proyeksi Peluang.....	hal 7
2.4 Strategi (STP)	hal 7
2.5 Marketing MIX.....	hal 8
2.6 Analisis SWOT	hal 10
2.7 Riset Pasar	hal 12
2.8 Saluran Distribusi.....	hal 12
2.9 Analisis Persaingan	hal 13
Bab III Aspek Operasional.....	hal 14
3.1 Analisis Produk	hal 14
3.2 Analisis Lokasi	hal 16
3.3 Lay - Out	hal 17
3.4 Kapasitas Restaurant	hal 18
3.5 Teknologi.....	hal 19
3.6 Standard Operational Procedure.....	hal 21
3.7 Product Life Circle.....	hal 23
3.8 Rencana Pengembangan Produk.....	hal 23
Bab IV Aspek Sumber Daya Manusia	hal 24
4.1 Job Analisis.....	hal 24
4.2 Job Specification	hal 25
4.3 Stuktur Organisasi.....	hal 26
4.4 Job Qualification.....	hal 26
4.5 Recruitmen.....	hal 27
4.6 Pemasok Tenaga Kerja	hal 27
4.7 Kompensasi	hal 28
4.8 Pendidikan dan Pelatihan	hal 29
4.9 Reward and Punishmen	hal 30
4.10 Tata Tertib Perusahaan	hal 30
Bab V Aspek Legal	hal 31
5.1 Analisis Lembaga	hal 31
5.2 Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga	hal 31



5.3 Perizinan.....	hal 32
5.4 Proses Perizinan	hal 32
5.5 Proses Hak Cipta	hal 34
Bab VI Aspek Keuangan	hal 35
6.1 Proyeksi Penjualan.....	hal 35
6.2 Analisis Modal	hal 37
6.3 Neraca	hal 38
6.4 Laba Rugi	hal 39
6.5 Arus Kas.....	hal 40
6.6 Rencana Investasi	hal 40
6.7 Rasio Keuangan	hal 41
6.8 Rencana Pengembalian Pinjaman	hal 42
6.9 Proyeksi Usaha	hal 43
Bab VII Kesimpulan	hal 44
7.1 Rekomendasi.....	hal 44
7.2 Kesimpulan.....	hal 45



I. Executive Summary

Kode	Data	Keterangan
1.1	Nama Penyusun/Pengusul	1. Hanifa 2. Sari Antin 3. Suryadi 4. Muthia 5. Risti
1.2	Nama Usaha	Sahatiya Resort
1.3	Alamat Usaha	Ujung Genting – Sukabumi-Jawa Barat
1.4	Jumlah investasi/modal kerja yang ajukan	Rp. 1.295.000.000,-
1.5	Sektor usaha	Jasa Pariwisata
1.6	Jangka Waktu Pembiayaan	10 (sepuluh) tahun

II. TUJUAN PROPOSAL INI DIBUAT UNTUK PENGAJUAN PERMOHONAN DANA KEPADA PT. BAHANA VENTURA PERSERO

.....



Bab I Pendahuluan.

1.1 Latar Belakang.

Menjawab trend atau kebutuhan anak muda akhir-akhir ini yang gemar berkendara dan berkumpul bersama-sama di suatu tempat dan suasana baru, sering kali Ujung Genteng (sebuah nama lokasi di selatan Sukabumi) menjadi tujuan akhir yang menarik untuk di kunjungi oleh anak muda dari Jabodetabek dan tak jarang dari wilayah lain bahkan luar pulau jawa.

1.2 Tujuan.

- Tujuan penyusunan SKB ini adalah untuk meminimalisir terjadinya kerugian
- Memberikan sarana penginapan yang layak bagi para wisatawan dengan harga terjangkau
- Memanfaatkan peluang bisnis daerah sekitar yang belum dimanfaatkan secara maksimal
- Memajukan perekonomian masyarakat daerah sekitar

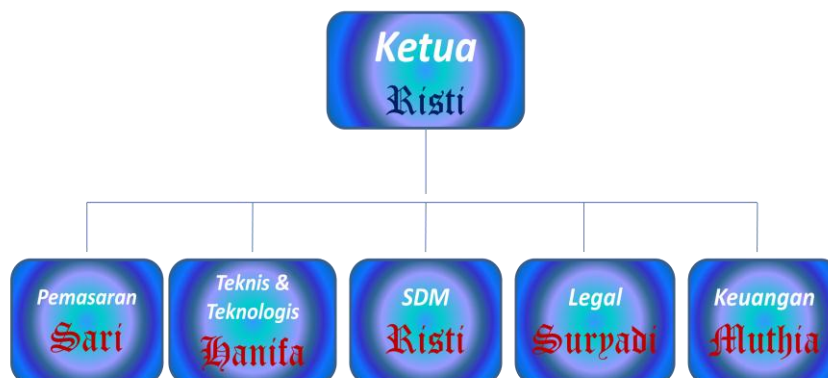
1.3 Objek Study

Judul	SAHATIYA Resort
Lokasi	Ujung Genteng
Sektor Usaha	Penginapan dan Travel

1.4 Executive Agency



Executive Agency



1.5 Metodologi

Survei Lokasi

- Metode yang dilakukan dengan datang langsung ke lokasi, melihat tempat-tempat yang strategis, dan mencari informasi dari masyarakat sekitar tentang banyaknya pengunjung/peminat yang datang kesana.

Survei Personal

- Dengan cara menanyakan beberapa teman/kenalan/orang-orang yang sudah atau sering ke lokasi, sehingga mendapatkan gambaran secara jelas apa yang kira-kira di harapkan di lokasi.

Browsing

- mencari-cari informasi yang berkaitan dengan penginapan-penginapan yang layak serta testimoni dari berbagai individu tentang sebuah penginapan yang nyaman dan asri sesuai dengan ekpektasi dari penginapan di suatu daerah

1.6 Budget

Kebutuhan	Perincian Biaya	Keterangan	Total Biaya
Survei Lokasi	@400.000/malam	3 hari 2 malam	Rp.800.000
Browsing	@3.000/jam	20jam	Rp.60.000
Lain-lain (penjilidan, survei personal, dll)			Rp.2.000.000
		Total biaya SKB	Rp.2.860.000



Bab II

Aspek Pemasaran

2.1 Analisis Permintaan

Akhir-akhir ini, permintaan akan sebuah tempat dimana seorang, baik sendiri maupun bersama kelompoknya, untuk singgah di sebuah lokasi yang asri dan nyaman di masa akhir pekan atau waktu liburannya sangatlah tinggi.

Berbagai upaya pasti dilakukan oleh setiap orang untuk mendapatkan ketenangan itu di sela-sela aktivitas kesehariannya, dan berbagai tempat tujuan pariwisata pun tidak luput dari sasaran pelepasan kesibukan tersebut.

Sebuah lokasi pariwisata, tidak terlalu jauh dari pusat kesibukan Jabodetabek menjadi alternatif tujuan akhir pekan oleh berbagai kalangan, khususnya oleh komunitas kendaraan bermotor yang sedang berkembang pesat dan diperkirakan masih terus berkelanjutan.

Ditambah lagi dengan adanya perencanaan proyek pemerintah setempat yang akan membangun Bandar Udara Sukabumi di tahun 2015 nanti, tentu akan lebih meningkatkan nilai lahan pariwisata daerah Ujung Genteng tersebut.

2.2 Analisis Penawaran.

Sektor Pariwisata Indonesia secara umum sangat berpotensi besar untuk dikembangkan, karena selain termasuk surga di kawasan katulistiwa, Indonesia memiliki keaneka ragaman alam yang sangat berbeda antara satu daerah dengan daerah lainnya.

Tidak terlepas dari itu, lokasi Ujung Genteng yang memiliki berbagai keunikan itu pun perlu dikembangkan, karena dilokasi ini walaupun banyak yang menjadikannya sebagai tujuan wisata akhir pekannya, tetapi pengelolaan secara profesional oleh pihak pariwisata nasional maupun swasta belum terlihat secara nyata.

Oleh karena itu, SAHATIYA Resort berusaha menjawab tantangan ini, tentunya secara profesional dan manajemen yang baik dengan tujuan kepuasan pelanggan di satu sisi dan kesejahteraan masyarakat pesisir pantai di sisi lainnya



2.3 Proyeksi Peluang

Tahun	Permintaan	Penawaran	Selisih
2008	4250	2500	1750
2009	3100	2800	300
2010	5500	2800	2700
2011	5100	3500	1600

2.4 Strategi (STP)

Segmentasi Pasar di golongan ke empat segmentasi, yaitu :

1. Segmentasi Geografis :

- Wilayah : Indonesia
- Jumlah warga : tak terbatas (kita lebih mendahulukan wisatan lokal atau yang daerah Jabodetabek, tapi tidak memungkiri bahwa kita menerima wisatawan asing).
- Iklim : Tropis.

2. Segmentasi Demografis :

- Usia : Semua usia.
- Jenis Kelamin : Laki – laki, Perempuan.
- Pendapatan : Semua golongan bisa.
- Agama : Semua agama.

3. Segmentasi Psikografis :

- Gaya hidup : Beragam
- Kepribadian : Beragam

4. Segmentasi Perilaku :

- Manfaat : Kualitas dan pelayanan
- Sikap : Semua agama.

Targeting : Experience the Unforgettable of Ujung Genteng

Positioning : Linggih heula ka SAHATIYA Resort (mampir dulu)



2.5 Marketing Mix

Product.

Sebuah Penginapan dengan gaya Bungalow di desa Ujung Genteng, siap menyajikan sebuah pengalaman indah untuk setiap pengunjungnya dengan sensasi pesona alam yang tak terlupakan di selimuti suasana pedesaan serta makanan khas daerah sunda yang serba segar.

Tersedia juga untuk para club kendaraan bermotor sebuah lapangan parkir yang memadai serta keamanan yang dapat di jamin.

Tersedia jasa travel antar jemput bagi yang enggan membawa kendaraan pribadi.

Buka sepanjang tahun kecuali Hari Raya I'dul Fitri.

Place.

Ujung Genteng, nama sebuah desa di selatan Sukabumi, merupakan salah satu persinggahan terakhir terdekat bagi para muda-mudi dari wilayah Jabodetabek yang gemar berkendara di akhir pekan.

Ujung Genteng selain menawarkan panorama alam yang indah dengan hamparan pasir putih serta tebing dan juga benteng bekas peninggalan penjajahan belanda. Dan pada musim-musim tertentu para wisatawan juga dapat melihat sebuah fenomena alam yang jarang di jumpai, yakni musim bertelur dan menetasnya Penyu laut di pantai selatan.

Price.

Selain harga kami yang jauh lebih terjangkau, SAHATIYA Resort juga menawarkan beberapa paket harga istimewa pada hari kerja untuk menarik minat wisatawan dan agar pemasukan kami tidak tersendat di hari kerja saja.

- Type A
1 Kamar
Rp. 200.000 /malam
- Type B
1 Kamar, 1 Ruang Tamu
Rp. 275.000 /malam
- Type C
2 Kamar, 1 Ruang Tamu
Rp. 350.000 /malam
- Promo
Hub. Team marketing kami untuk informasi lebih lanjut.
- Extra Bed = Rp. 50.000,-



Paket Weekdays A	Paket Weekdays B	Paket Weekdays C
<ul style="list-style-type: none"> • 3 hari 2 Malam • Kamar Type A • Inc. Sarapan 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 hari 2 Malam • Kamar Type B • Inc. Sarapan 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 hari 2 Malam • Kamar Type C • Inc. Sarapan
Rp. 300.000,-	Rp. 350.000,-	Rp. 550.000,-

Promotion.

Beberapa jenis promosi yang di lakukan oleh SAHATIYA Resort dalam menawarkan produk-produknya.

- Iklan di Internet (banner, situs blogging, jejaring sosial dll)
- M2M (mulut ke mulut)
- Kerjasama dengan Club kendaraan bermotor dan Travel Agencies.
- Selebaran

Contoh Selebaran Iklan

Explore
Ujung Genteng



Fasilitas

- Penginapan
- Travel (transportasi full AC)
- Tour Leader
- Full Meals

**CURUG CIKASO
PANGUMBAHAN**

SAHATIYA Resort

Contact Us
Email : contact@sahatiyaresort.com
www.sahatiyaresort.com

0857 - sahatlya
0857 - 72428492 (Sari)



2.6 ANALISIS SWOT

Strenght (kekuatan)

- Harga yang kompetitif
- Kelengkapan Fasilitas penunjang
- Hunian yang sangat asri & nyaman
- Full Pesona Alam (pegunungan ,pantai, & air terjun)

Weakness (kelemahan)

- Belum dikenal oleh masyarakat luas karena usia *Resort* yang masih muda
- Jarak tempuh yang cukup jauh
- Fasilitas untuk Infrastruktur daerah yang masih jauh dari memadai (kondisi jalan ke lokasi yang buruk serta penerangan jalan yang kurang di malam hari)

Opportunity (peluang)

- Pasar yang berkembang
- Kebutuhan akan tempat tujuan wisata yang meningkat
- Peluang Pasar yang luas karena kompetitor yg belum sanggup memenuhi permintaan customer
- Perencanaan Pembangunan Bandar Udara di Sukabumi

Threat (ancaman)

- Tuntutan pelanggan dengan biaya investasi yang cukup tinggi
- Kompetitor baru di area yg sama
- Keadaan alam sekitar yang kurang terjaga

Strenght	Bobot (%)	Score	Total
1. Harga Kompetitif	40	4	1,2
2. Kelengkapan Fasilitas	20	3	0,6
3. Suasana Resort Asri	15	4	0,6
4. Full Pesona Alam	25	4	1

Weakness	Bobot (%)	Score	Total
1. Belum di kenal	40	4	1,2
2. Transportasi	30	3	0,9
3. Infrastruktur (jalan raya)	30	3	0,9

Bobot Total =100%

5 = Sangat Penting
 4 = Penting
 3 = Cukup
 2 = Tidak Penting
 1 = Sangat tdk Penting

S – W
3,4 – 3 = 0,4



Opportunity	Bobot (%)	Score	Total
1. Pasar Berkembang	35	4	1,4
2. Kebutuhan tempat wisata	40	4	1,6
3. Ketidakmampuan Kompetitor	15	3	0,45
4. Rencana LanUd Sukabumi	10	3	0,3

Threat	Bobot (%)	Score	Total
1. Tuntutan pelanggan yg tinggi	35	3	1,05
2. Kompetitor baru	30	3	0,9
3. Kerusakan alam	35	4	1,4

Bobot Total =100%

5 = Sangat Penting
4 = Penting
3 = Cukup
2 = Tidak Penting
1 = Sangat tdk Penting

O – T
3,75 – 3,35 = 0,4

Total Nilai	Diagram Cartesius	Strategi yang akan di tempuh
<p>S – W $3,4 - 3 = 0,4$</p> <p>O – T $3,75 - 3,35 = 0,4$</p>		<ul style="list-style-type: none"> ❖ Mengadakan Event serta memberikan harga Promosi guna memperkenalkan keberadaan SAHATIYA Resort kepada para calon wisatawan. ❖ Memberikan tampilan Resort yang unik dan apik berbeda dengan competitor disekitar. ❖ Mengedepankan pesona alam sekitar sebagai tema resort sehingga kebutuhan wisatawan akan tempat persinggahan tersedia. ❖ Memilih berbagai teknologi ramah lingkungan untuk operasi usaha sehingga turut menjaga kelestarian alam sekitar. ❖ Menjalin kerjasama dengan resort/penginapan di area lokasi dan juga Pemerintah Daerah guna menyediakan fasilitas infrastruktur yang layak (mis; jalan raya dll)



2.7 Riset Pasar.

Market Test / Riset Pasar yang telah di lakukan oleh SAHATIYA Resort berdasarkan minat atas produk yang ditawarkan.

Jumlah Kuisisioner yang di sebarkan adalah 100 lembar.

Pekerjaan	Jumlah Kuisisioner	Peminat		Tidak Berminat	
		score	%	score	%
Karyawan	50	40	80	10	20
Mahasiswa	30	25	83,33	5	16,67
Siswa	20	18	90	2	10
Jumlah	100	83	84,44	17	15,56

2.8 Saluran Distribusi.

SAHATIYA Resort menggunakan beberapa saluran distribusi yang dapat langsung menjangkau konsumen.

Internet :

Memiliki/menyewa server dan domain Internet yang mudah diingat serta cepat di akses oleh para calon wisatawan.

Public Relation :

Memiliki Public Relation dan team Marketing yang handal, yang mampu menyentuh calon wisatawan secara langsung.



2.9 Analisis Persaingan.

Atribut Produk	Pesaing I	Pesaing II	SAHATIYA Resort
PRODUK			
Kamar	4	3	4
Meeting Room	3	3	3
Aula	3	3	4
Taman Serbaguna	4	4	4
Lapangan Parkir	4	3	4
HARGA			
Harga Sewa	4	4	2
Harga Makanan	2	-	3
PROMOSI			
Iklan	3	3	3
Promosi Penjualan	3	3	3
Penjualan Pribadi	3	2	2
Publikasi	2	2	2
LOKASI			
Jarak dr Kota terdekat	2	2	2
Jarak dr Jln raya nasional	2	2	3
Jauh dari Pusat Keramaian	4	3	4



Bab III Aspek Operasional.

3.1 Analisis Produk.

SAHATIYA Resort menawarkan beberapa produk di kawasan Ujung Genteng, Sukabumi, Jawa Barat.

Tempat Wisata dengan suasana alami serta masakan khas Sunda sebagai menu utama andalan penginapan ini.

Lalu disediakan pula Tour & Travel di lengkapi dengan TourGuide guna explorasi wilayah sekitar yang tentunya menjadikan liburan para pengunjung wisata ini menjadi kenangan yang tak terlupakan

Produk-produk yang kami tawarkan antara lain :

- Penginapan lengkap dengan fasilitas parkir luas dan suasana asri (produk A)
- Kuliner khas Sunda asli dari daerah sekitar dengan penyajian unik (produk B)
- Tour&travel, dari dan ke tempat penginapan lengkap dengan wisata explorasi lokasi menarik di sekitar yang di pandu oleh Tour Guide (produk C)

Produk A	SK	K	C	B	SB	Nilai
1. Nilai guna produk						4
2. Kemungkinan pengembangan produk						4
3. Fasilitas produksi yang diperlukan						4
4. Fasilitas perusahaan						4
5. Proyeksi permintaan produk						4
6. Proyeksi penjualan industry						4
7. Proyeksi penjualan perusahaan						4
8. Potensi keuntungan produk						4
9. Jalur distribusi perusahaan						3
10. Posisi persaingan						3
11. Potensi peningkatan penjualan						3
12. Siklus umur produk						4
Jumlah						45



Produk B	SK	K	C	B	SB	Nilai
1. Nilai guna produk						5
2. Kemungkinan pengembangan produk						5
3. Fasilitas produksi yang diperlukan						4
4. Fasilitas perusahaan						4
5. Proyeksi permintaan produk						5
6. Proyeksi penjualan industry						5
7. Proyeksi penjualan perusahaan						4
8. Potensi keuntungan produk						5
9. Jalur distribusi perusahaan						3
10. Posisi persaingan						3
11. Potensi peningkatan penjualan						4
12. Siklus umur produk						4
Jumlah						51

Produk C	SK	K	C	B	SB	Nilai
1. Nilai guna produk						3
2. Kemungkinan pengembangan produk						3
3. Fasilitas produksi yang diperlukan						3
4. Fasilitas perusahaan						3
5. Proyeksi permintaan produk						2
6. Proyeksi penjualan industry						3
7. Proyeksi penjualan perusahaan						3
8. Potensi keuntungan produk						4
9. Jalur distribusi perusahaan						3
10. Posisi persaingan						5
11. Potensi peningkatan penjualan						5
12. Siklus umur produk						3
Jumlah						40



3.2 Analisis Lokasi.

Penginapan kami berlokasi di Ujung Genteng, Kab. Sukabumi, Jawa Barat.

Beberapa alasan kami memilih lokasi usaha di tempat tersebut, antara lain :

- Daerah Pariwisata yang belum/kurang dikelola dengan baik oleh Pemerintah dan Swasta.
- Memiliki potensi pengembangan wisata yang sangat besar.
- Menjawab tren tujuan wisata warga Jabodetabek ke daerah tersebut yang makin meningkat setiap tahunnya.
- Turut peran serta memajukan Ekonomi masyarakat pesisir pantai.

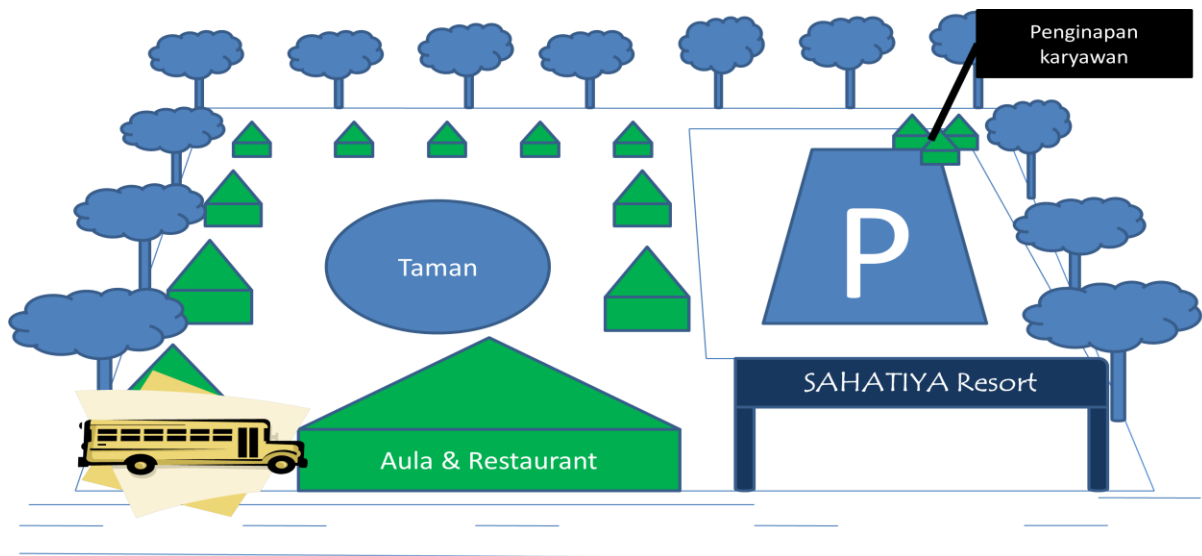
Metode Evaluasi Lokasi

Faktor	Bobot	Skor		Skor Tertimbang	
		Sukabumi	Bogor	Sukabumi	Bogor
Kesediaan Tenaga Kerja dan Atitude	0,25	70	65	17,50	16,25
Struktur Pajak	0,05	50	60	2,50	3,00
Sikap Pemerintah	0,10	85	75	8,50	7,50
Kesediaan Air dan Pembuangan	0,39	75	70	29,25	27,30
Pendapatan atau Kapital	0,21	60	65	12,60	13,65
Total	1,00			70,35	67,70

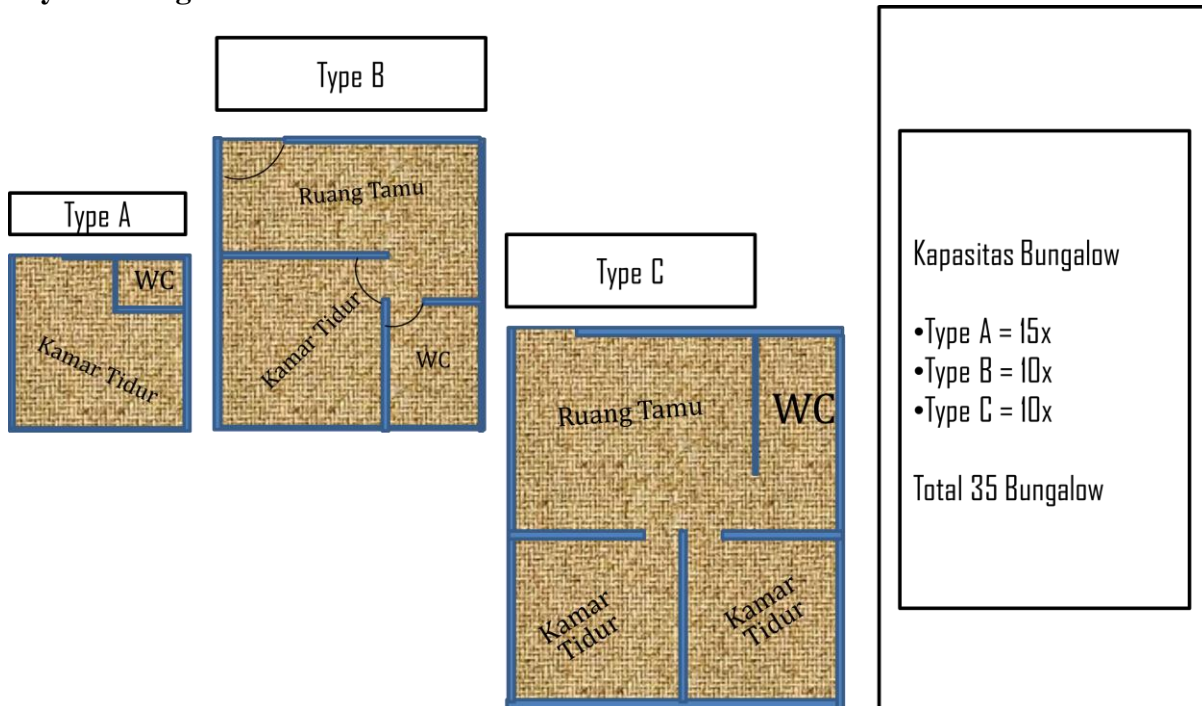


3.3 Lay-Out.

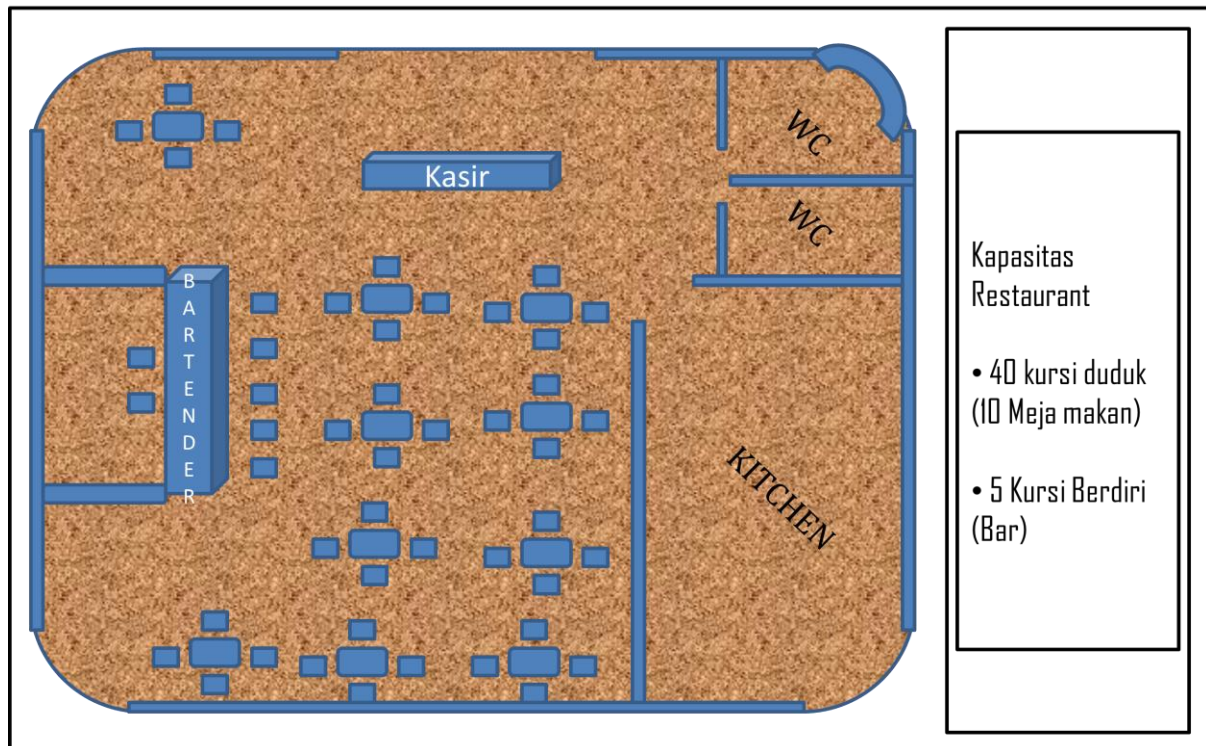
Lay out Penginapan.



Lay out Bungalow.



Lay out Restaurant



3.4 Kapasitas Restaurant.

Jumlah tempat duduk	40 kursi
Jam Buka	06.00-21.00 Weekday (Senin – Kamis) 06.00-24.00 Weekend (Jum'at-Minggu)
Waktu padat pengunjung	3x Sehari (Sarapan, Makan Siang, Makan Malam)
Maksimal lama waktu makan	2 Jam
Rata-rata banyak kamar disewa	8 kamar/hari (Weekday) 25 kamar/hari (Weekend)
Perkiraan :	
• Banyak pengunjung perkamar adalah minimal 2 orang	
• Lama waktu duduk di restoran perhari 3x2jam = 6jam	
Kapasitas Efektif :	
6jam x 40 kursi	= 240pengunjung
Tingkat Efisiensi :	
Weekday	= (16/240) Pengunjung x 100% = 0,067 = 6,7%
Weekend	= (50/240) Pengunjung x 100% = 0,208 = 20,8%
Kapasitas :	= 100% - (20,8+6,7) % =72,22%



3.5 Teknologi.

Pemanfaatan Teknologi terkini untuk sebuah penginapan juga memiliki potensi keuntungan yang sangat besar, selain berdampak pada penurunan biaya yang di keluarkan, dampak positif lainnya adalah melestarikan alam di sekitar area tersebut.

Beberapa pemanfaatan teknologi yang dapat di terapkan di SAHATIYA Resort adalah:

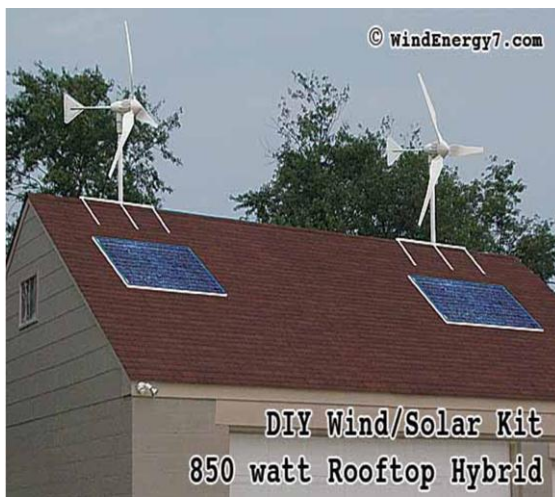
- Pembangkit listrik tenaga Angin dan Matahari (hybrid)
- Pengelolaan limbah sampah

Pembangkit Tenaga Hybrid.

Istilah Hybrid tidak hanya di kenal di dunia automotif seperti belakangan ini.

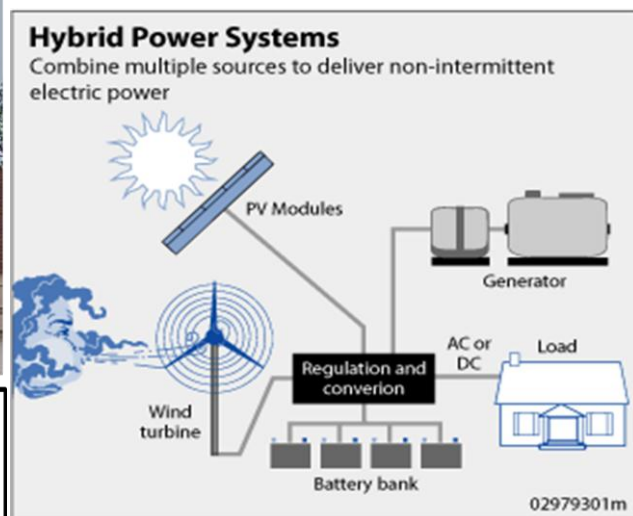
Hybrid yang dimaksud disini adalah penggabungan 2 pembangkit listrik, yakni tenaga angin dan matahari.

Dengan menggunakan teknologi ini, di harapkan dapat menghemat biaya untuk energi listrik sebesar 40-80%, dimana dalam jangka panjangnya, angka ini akan terus membesar mengingat seringnya kenaikan listrik sepihak yang di lakukan oleh pihak PLN setiap tahunnya. Selain itu, dengan memanfaatkan sumber tenaga ini, maka secara langsung SAHATIYA Resort ikut andil dalam pelestarian lingkungan karena memperoleh energi tanpa pembakaran minyak dan gas bumi.



Contoh Pembangkit Hybrid yang di pasang di atap penginapan

Cara Kerja Pembangkit listrik Angin-Matahari Hybrid



Fakta Hybrid ini:

Harga 1 set pembangkit hybrid daya 850 Watt adalah US\$620 (sumber : www.greenpower4less.com).

Sedangkan untuk installasi/ pemasangan dapat di lakukan sendiri karena sudah di rancang agar semua orang dapat memasang sendiri.

850 Watt adalah daya untuk 2 rumah dilengkapi dengan TV, Kulkas dll (rumah tangga). Maka dapat di gunakan untuk beberapa bungalow bersamaan.

Efisiensi tenaga hybrid ini akan berkurang menjadi 90% pada 10tahun pertama, dan menjadi 80% pada 10 tahun berikutnya, sedangkan umur alat ini bisa mencapai 35-45tahun. (sumber : wikipedia.com)



Pengelolaan Limbah Sampah.

Sampah merupakan material sisa yang tidak diinginkan setelah berakhirnya suatu proses. Sampah merupakan didefinisikan oleh manusia menurut derajat keterpakaianya, dalam proses alam sebenarnya tidak ada konsep sampah, yang ada hanya produk-produk yang dihasilkan setelah dan selama proses alam tersebut berlangsung.

Dalam hal ini, SAHATIYA Resort juga berupaya untuk mendaur ulang sampahnya sendiri, karena selain dapat turut serta melestarikan lingkungan sekitar, disisi lain dapat menjadi pendapatan tambahan yang di peroleh perusahaan kami.

Sampah – sampah yang kami olah terbagi menjadi 2 jenis :

- Sampah Organik (sampah terurai)
seperti dedaunan, sisa makanan, dll
- Sampah Anorganik (sampah tak dapat terurai)
seperti plastik, kaca, sterofoam, dll

Sampah Organik.

Pengomposan adalah proses dimana bahan organik mengalami penguraian secara biologis, khususnya oleh mikroba-mikroba yang memanfaatkan bahan organik sebagai sumber energi. Membuat kompos adalah mengatur dan mengontrol proses alami tersebut agar kompos dapat terbentuk lebih cepat. Proses ini meliputi membuat campuran bahan yang seimbang, pemberian air yang cukup, pengaturan aerasi, dan penambahan aktivator pengomposan.

Selain itu, proses pengomposan ini memiliki beberapa keuntungan :

- Menghemat biaya transportasi dan penimbunan limbah
- Memiliki nilai jual tinggi (ca. Rp 10.000/kg)
- Mengurangi polusi alam dari pembakaran yang terjadi pada penumpukan sampah.
- Menyuburkan tanah
- Dll

(sumber : wikipedia.com)

Pengelolaan limbah sampah Organik



Sampah Anorganik.

Sampah anorganik merupakan fenomena yang tidak dapat dihindarkan hampir di setiap penjuru lingkungan terdapat sampah ini. Sebagai contoh, sampah plastik dari sektor pertanian saja setiap tahun mencapai 100 juta ton. Dengan jumlah sebanyak itu kita bisa membungkus bola bumi yang kita tinggali ini **sepuluh kali lipat**. benar-benar jumlah yang amat berlebihan mengingat angka di atas barulah sampah dari sektor pertanian saja.

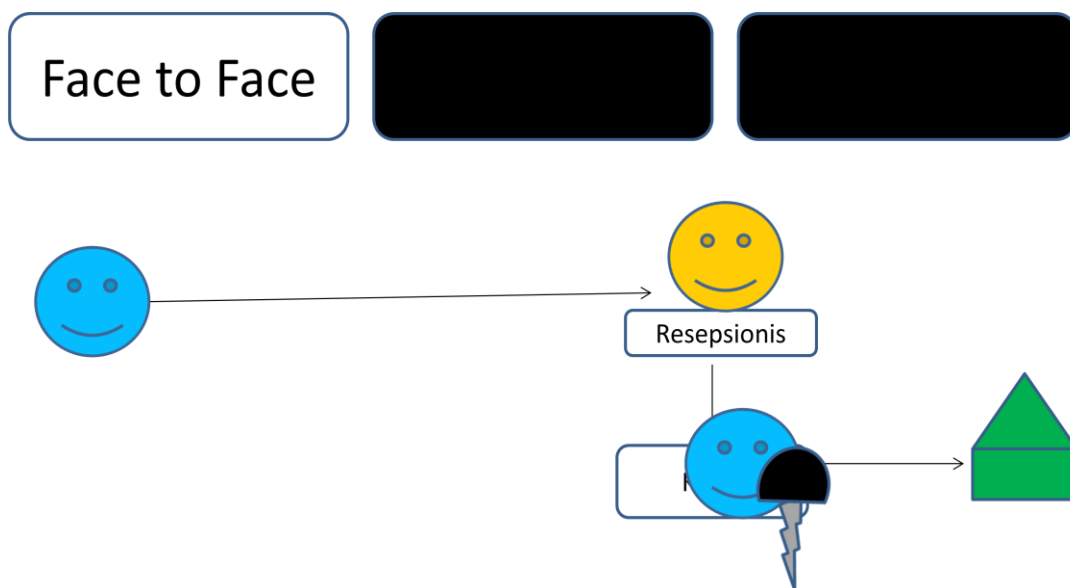
Menyadari hal itu, SAHATIYA Resort berusaha berperan serta aktif dalam penanggulangan daur ulang sampahnya, misalnya dengan cara :

- Pemisahan sampah plastik, kaca, kaleng dll
- Pencucian sampah tersebut lalu dijual/diserahkan ke pabrik pengolah sampah yang nantinya digunakan sebagai bahan baku pembuatan material itu kembali.
- Mengembangkan ide-ide pengolahan sampah menjadi sebuah cinderamata/hiasan seperti yang sedang berkembang akhir-akhir ini.

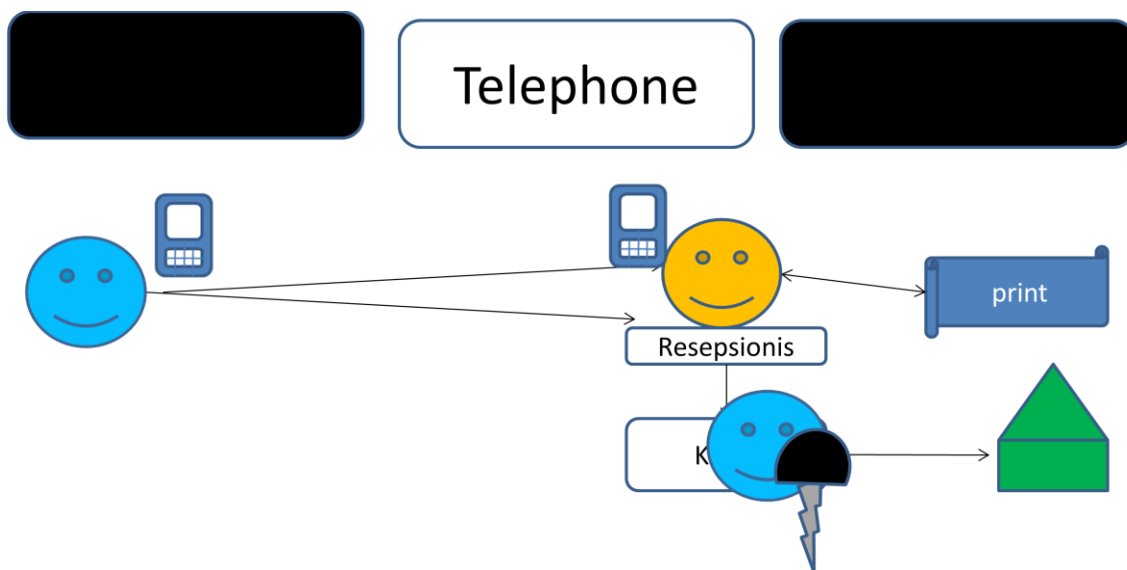
3.6 Standard Operational Procedure

SOP Pemesanan.

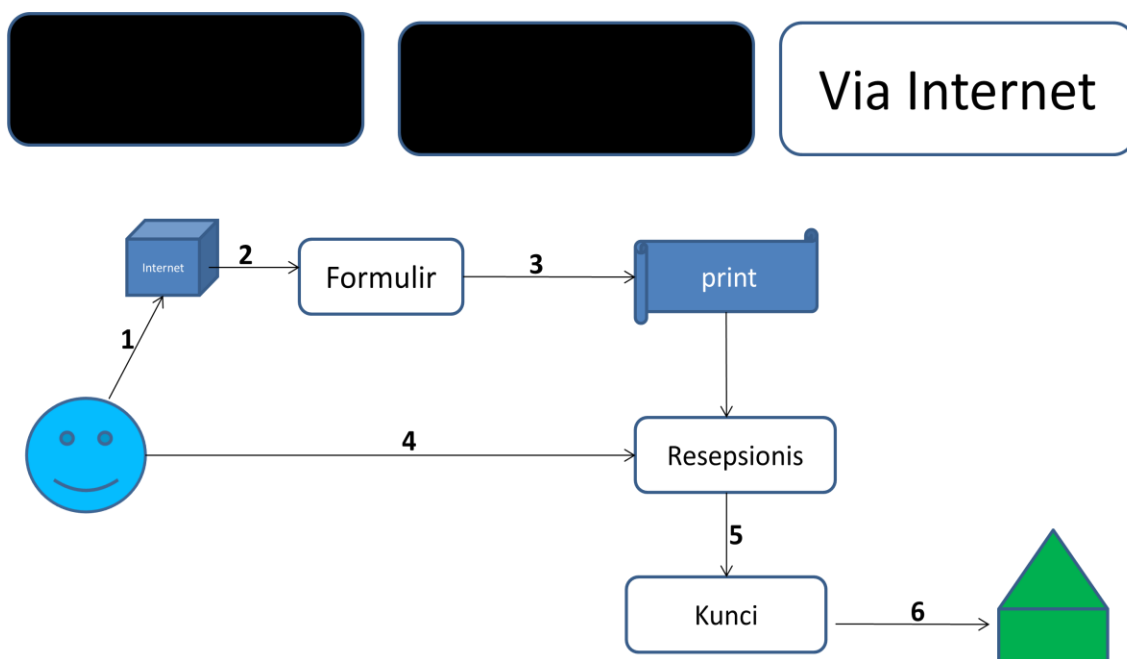
- Secara Langsung



- **Via Telepon**



- **Via Internet**

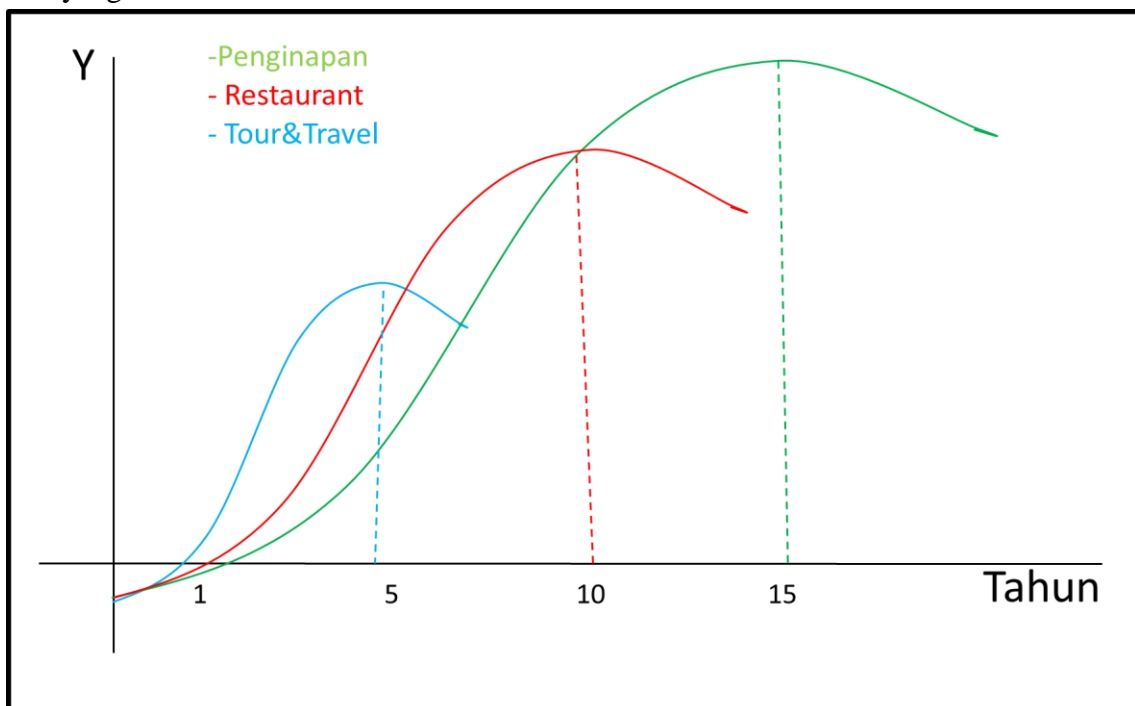


3.7 Product Life Circle

Setiap Produk, didalam Ilmu Ekonomi pasti memiliki usia yang terbagi menjadi 4 tahap

1. Introduction (Perkenalan)
2. Growth (Tumbuh)
3. Mature (Pendewasaan)
4. Decline (Penurunan)

Produk-produk yang di tawarkan SAHATIYA Resort juga mengalami hal demikian, dengan usia yang bervariasi



3.8 Rencana Pengembangan Produk

Untuk di kemudian hari, Usaha kami pun harus melakukan inovasi-inovasi baru dalam pengembangan produknya agar tidak tergerus oleh zaman yang semakin pesat berkembang.

Contoh – contoh pengembangan yang dapat di lakukan kedepan sebelum memasuki masa Mature (Pendewasaan):

1. Penginapan :
 - Menyediakan sarana bermain untuk anak-anak
 - Menyediakan sarana outbond
 - Menyediakan sarana kolam renang
2. Rumah Makan :
 - Menyediakan akuarium ikan, agar pengunjung dapat memilih langsung hidangan yang akan disajikan.
3. Tour & Travel :
 - Menyediakan jasa antar jemput ke bandara Sukabumi mulai tahun 2014 setelah peresmian nantinya.



Bab IV.

Aspek Sumber Daya Manusia.

4.1 .Job Analisis.

Jenis-jenis pekerjaan yang di perlukan oleh SAHATIYA Resort

- Manager
- Marketing
- Personalia
- Akuntan
- Kasir
- Resepsionis
- Bell Boy
- Cleaning Service
- Tukang Kebun
- Koki
- Assisten Koki
- Bartender
- Pelayan
- Tour Guide
- Supir Travel
- Security



4.2 Job Specification.

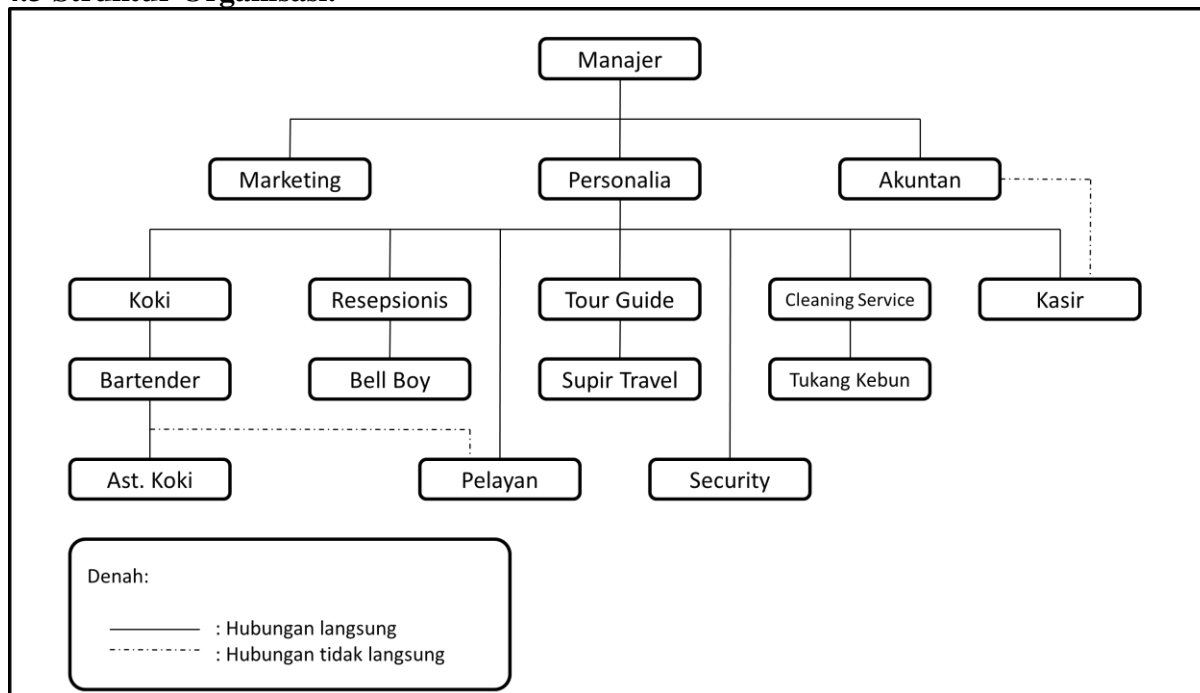
Wilayah Kerja Jenis Pekerjaan	Office	Front Office	Dapur	Kebersihan	Tour	Keamanan
Manajer	x					
Marketing	x					
Personalia	x					
Akuntan	x					
Kasir		x				
Resepsionis		x				
Bell Boy		x				
Cleaning Service				x		
Tukang Kebun				x		
Koki			x			
Asisten Koki			x			
Bartender			x			
Pelayan			x			
Tour Guide					x	
Supir Travel					X	
Security						X

Dari tabel berikut, dapat di ketahui bahwa beberapa pekerjaan dapat di lakukan oleh 1 orang berdasarkan wilayah pekerjaannya, seperti:

- Personalia dengan akuntan
- Kasir dengan Resepsionis
- Cleaning Service dengan tukang kebun
- Asisten koki dengan bartender
- Tour Guide dengan Supir travel
- Pelayan merangkap Bell boy



4.3 Struktur Organisasi.



4.4 Job Qualification.

Jabatan	Jumlah karyawan yang dibutuhkan	Pendidikan minimal	usia maximum	Pengalaman	Lain-lain
Manajer	1	S2	45	5 tahun	
Marketing	2	S1	25	1 tahun	
Personalia	1	S1	30	1 tahun	Merangkap akuntan
Resepsionis	3(+2)	SLTA/Sederajat	25	On the job training	Merangkap kasir
Bell boy	4(+4)	SLTA/Sederajat	25	On the job training	Merangkap pelayan
Cleaning Service	3(+2)	-	25	On the job training	Merangkap tk.kebun
Koki	2	-	-	Mampu menyediakan berbagai macam masakan khas sunda	
Bartender	3(+4)	SLTA/Sederajat	25	On the job training	Merangkap ast. Koki
Tour Guide	2	-	35	Mengenal wilayah setempat dengan baik	Merangkap supir tour
Security	4	SLTA/Sederajat	30	Mengenal wilayah setempat	

Catatan:

Untuk yang bertanda “+” adalah sebagai tanda bahwa posisi tersebut dapat bertambah untuk para siswa/mahasiswa yang ingin magang/mengisi waktu liburannya.

Minimal waktu magang adalah 2 minggu



4.5 Recruitmen.

1. Pembuatan informasi kebutuhan akan karyawan melalui media. Pengecualian untuk Tour Guide, karena di prioritaskan dari warga sekitar.
2. Seleksi Administrasi
3. Pemanggilan untuk psycotest serta wawancara. Untuk Koki langsung di adakan uji ketrampilan dengan menyediakan beberapa masakan khas sunda.
4. Keputusan di terima atau tidak bagi pelamar setelah proses di atas secara langsung. Untuk berjaga-jaga, pada beberapa posisi pekerjaan juga di sertakan daftar *waiting list*.
5. Pendaftaran ulang atau proses registrasi bagi para calon penerima pekerjaan. Sangat di perlukan karena sekaligus untuk pendaftaran JAMSOSTEK.
6. Penempatan kerja.

4.6 Pemasok Tenaga Kerja.

1. Untuk Posisi Tour-Guide dan Security di haruskan dari penduduk sekitar lokasi usaha.
2. Untuk Posisi Koki di prioritaskan dari penduduk sekitar/harus mengetahui cara-cara pengolahan masakan khas sunda
3. Untuk Posisi Lainnya di peroleh melalui iklan di media massa.
4. Untuk yang ingin magang, di peroleh seperti no.3 diatas



4.7 Kompensasi.

Karyawan :

- Basic Salary bervariasi sesuai posisi jabatan.
- Tunjangan berupa makan dan uang kehadiran.
karena lokasi penginapan ini jauh dari kota, maka bagi para pekerja yang berasal dari luar daerah, disediakan tempat menginap. Dan bagi para pekerja dari daerah sekitar di berikan uang transport harian.
- Bonus 20% dari keuntungan bersih perusahaan yang akan di berikan pada bulan berikutnya.
misal : keuntungan yg di peroleh pada bulan juni baru akan di berikan pada bulan agustus setelah proses penghitungan di bagian finance.

Magang :

- 50% basic salary karyawan tetap.
- Mendapat tunjangan sama seperti karyawan. Tanpa transport harian bagi yang tidak menginap.
- Bonus 5% dari keuntungan perusahaan apabila bekerja selama minimal 1 bulan.

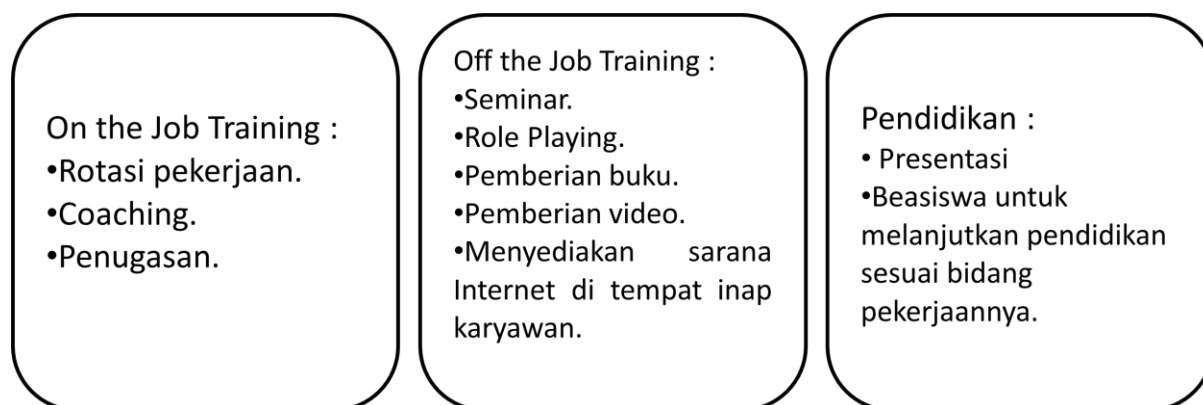
Jabatan	Jumlah karyawan yang dibutuhkan	Basic Salary (Rp)	Tunjangan (Rp)	Total Karyawan (Rp)	Total Magang (Rp)
Manajer	1	4.000.000	1.000.000	5.000.000	-
Marketing	2	3.000.000	800.000	3.800.000	-
Personalia	1	2.500.000	800.000	3.300.000	-
Resepsionis	3(+2)	1.100.000	400.000	1.500.000	1.000.000
Bell boy	4(+4)	1.100.000	400.000	1.500.000	1.000.000
Cleaning Service	3(+2)	1.100.000	400.000	1.500.000	1.000.000
Koki	2	1.500.000	500.000	2.000.000	-
Bartender	3(+4)	1.100.000	400.000	1.500.000	1.000.000
Tour Guide	2	1.250.000	500.000	1.750.000	-
Security	4	1.100.000	500.000	1.600.000	-



4.8 Pendidikan dan Pelatihan.

Program pelatihan dan pendidikan menjadi hak seluruh karyawan SAHATIYA Resort tanpa terkecuali bagi yang sedang magang. Program ini berguna selain untuk para individu masing-masing karyawan di kemudian hari, tetapi juga berguna untuk perusahaan agar dapat melihat sejauh mana motivasi dan kinerja para karyawannya dalam melakukan tugas mereka masing-masing.

Beberapa metode yang di berikan SAHATIYA Resort untuk para karyawannya :



4.9 Reward and Punishmen.

Motto SAHATIYA Resort adalah kepuasan pelanggan serta kepedulian lingkungan sekitar. Kepuasan Pelanggan berarti pelayanan terbaik yang diberikan oleh seluruh karyawan, baik yang berhubungan langsung maupun tidak langsung.

Kepedulian Lingkungan sekitar berarti menjaga alam sekitar tetap asri, serta memajukan ekonomi penduduk sekitar lokasi usaha, dimana sebagian besar karyawan kami berasal.

Untuk mencapai kedua hal itu diatas, maka perlu diberikan Imbalan bagi para karyawan yang mampu memberikan pelayanan terbaik, dan Hukuman bagi yang tidak dapat melaksanakan tugasnya.

Reward :

- **Karyawan terbaik (Best Employee of the Month)**
Mendapatkan bonus uang tunai sebesar Rp. 1.000.000
Dipilih 2 orang setiap bulan berdasarkan angket yang diberikan kepada setiap pelanggan SAHATIYA Resort
- **Liburan ke Bali 1 weekend all inclusive (Best of the Best)**
Untuk 2orang dewasa (termasuk 2orang anak bagi yang telah berkeluarga) bagi yang menjadi karyawan terbaik 3x berturut-turut.
- **Kenaikan Jabatan / Gaji**
Dipilih berdasarkan penilaian yang dilakukan oleh pihak manajemen SAHATIYA Resort.

Punishment :

- **Teguran Langsung**
Bagi yang tidak mematuhi tata tertib, atau mendapat banyak complain dari pelanggan karena pelayanan buruk.
- **Surat Peringatan**
Setelah diberikan teguran langsung tetapi tidak terjadi perbaikan.
- **Pemotongan Gaji**
Setelah diberikan 2x Surat Peringatan tetapi tidak terjadi perbaikan.



- **Pemecatan**
Setelah segala upaya hukuman tidak dapat dilakukan lagi.

4.10 Tata Tertib Perusahaan.

Tata tertib karyawan SAHATIYA Resort

- Memakai **seragam kerja** lengkap dengan atribut yang telah di sediakan pada jam kerja .
- **Jam Kerja** bervariasi, sesuai yang diberikan oleh bagian Personalia
- Mematuhi **jam kerja** sesuai yang telah diberikan oleh Personalia.
- **Over-Time** optional.
- **Ketidakhadiran** harus segera menghubungi atasan langsung, dan di lengkapi dengan surat keterangan tertulis (dokter, keluarga dll) pada hari berikutnya.
- Selalu memberikan **"Senyum dan Sapa"** kepada tamu resort.
- Apabila **menerima komplain** dari tamu resort, segera melaporkan kepada atasan langsung.
- Turut **menjaga kebersihan dan keamanan** area resort.
- Menyerahkan **uang tips** kepada Resort bagi karyawan yang berhubungan langsung kepada pelanggan seperti (Bell Boy, Pelayan, Kasir, Resepsionis dan Tour Guide), karena nantinya akan di berikan merata kepada (Koki, Bartender, Cleaning Service, dan Security) agar tidak terjadi kecemburuan dalam bekerja. Manajer, Marketing dan Personalia tidak berhak menerima uang tips.

KEPUASAN ANDA MENJADI TANGGUNG JAWAB KAMI						
Harap di isi dengan benar untuk kesempatan mendapatkan hadiah kejutan!						
Nama :						
Alamat :						
Periode inap :						
No.Tlp :						
Email :						
Pelayanan	SK	K	C	B	SB	
Keramahan						
Kesopanan						
Keamanan						
Kebersihan						
Variasi menu masakan						
Rasa makanan						
Fasilitas Resort						
Transportasi						
Bagi yang menggunakan jasa Tour & Travel						
• Pengetahuan Alam						
• Kenyamanan kendaraan						
Sangat Kurang, Kurang, Cukup, Baik, Sangat Baik						

Kritik dan Saran Anda membangun kami untuk memberikan pelayanan lebih baik demi kepuasan Anda.	
Kritik/Saran	
Dari mana anda mengetahui Kami? •Teman •Iklan di Media/Internet •Tempat Kerja •Selebaran •Club •Lainnya (harap di isi) ...	
Anda puas dengan kami? Sebarakan ke rekan anda tentang kami ☺	SAHATIYA Resort Contact Us Email : contact@sahatiyaresort.com www.sahatiyaresort.com 0857 - sahatiya 0857 - 7420492 (Sari)

- Angket ini di berikan langsung kepada tamu resort ketika menerima kunci.
- 1 angket / kunci
- Ukuran DIN A5



Bab V. Aspek Legal.

5.1 Analisis Lembaga.

Pertimbangan-pertimbangan Badan Hukum yang akan di bentuk untuk SAHATIYA Resort :

- ✓ SAHATIYA Resort di kelola oleh 5 orang, dengan permodalan dari masing-masing anggota dan dari pinjaman Bank.
- ✓ Tujuan utama SAHATIYA Resort adalah profit namun juga memiliki tujuan sosial juga, yakni meningkatkan ekonomi masyarakat pesisir pantai.
- ✓ Skala usaha SAHATIYA Resort adalah besar
- ✓ Risiko dan Jangka waktu perijinan bersifat terbatas

Dari pertimbangan diatas, maka kami sepakat bahwa Badan Hukum yang tepat untuk pendirian SAHATIYA Resort adalah berbentuk Perseroan Terbatas (PT)

5.2 Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga.

AD/ART (ANGGARAN DASAR / ANGGARAN RUMAH TANGGA)

Nama Perusahaan	: Sahatiya Resort
Tempat & Kedudukan	: Kecamatan Ujung Genteng, Kabupaten Sukabumi
Landasan Hukum	: Pancasila / UUD 1945
Tujuan	: Memberikan jasa layanan dalam pariwisata
Fungsi	: Memberikan kontribusi positif bagi ekonomi
Bidang Usaha	: Pariwisata
Perlengkapan Organisasi	: Rapat Umum Pemegang Saham
Kepengurusan	: Jajaran Manajemen
Tahun Buku	: Berlangsung dari 2012
Modal Usaha	: Saham (modal pribadi dan pinjaman Bank)
Pembagian Keuntungan	: Dividen
Jangka waktu berdiri	: Tak Terbatas
Pembubaran Organisasi	: Mengadakan RUPS lalu dibubarkan secara resmi

Untuk lebih lengkap dan terperinci (AD/ART) akan tercantum didalam AKTA NOTARIS



5.3 Perizinan.

Perizinan yang dimiliki SAHATIYA Resort :

- Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
- Sertifikat Tanah (Akta/Buku Tanah)
- Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
- Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)
- Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
- Surat Izin Gangguan (HO)
- Tanda Daftar Pariwisata (TDP)
- Surat Izin Usaha Kepariwisata (SIUK)
- Surat Izin Tetap Usaha Pariwisata (ITUP)

5.4 Proses Perizinan.

Persyaratan dan Prosedur Pembuatan Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

Persyaratan Administratif (SITU) :

- ❖ Salinan akta pendirian badan usaha yang sudah dilegalisir oleh pengadilan negeri.
- ❖ Salinan para pengurus atau pendiri badan usaha.
- ❖ Salinan IMB bangunan yang ditempati untuk berusaha.
- ❖ Surat keterangan sewa/kontrak rumah atau bangunan jika bangunan bukan milik sendiri atau sewa dari pihak lain.
- ❖ Salinan bukti kepemilikan tanah dan bangunan yang akan digunakan sebagai tempat usaha (sertifikat, letter C, atau surat keterangan dari desa).
- ❖ Mengurus Surat-Surat Perizinan
- ❖ Denah atau peta tempat usaha yang disahkan atau diketahui pejabat kelurahan atau kecamatan.



Persyaratan dan Prosedur Pembuatan Surat izin Tempat Usaha (SITU)

Prosedur Perizinan (SITU) :

- ❖ Mengajukan permohonan izin tempat usaha kepada camat atau bupati dengan melampirkan semua persyaratan administratif yang diperlukan.
- ❖ Apabila di kecamatan atau kabupaten terdapat Kantor Pelayanan
- ❖ Perizinan Satu Atap, surat permohonan bisa ditujukan kepada camat atau bupati melalui Kepala Kantor Pelayanan Perizinan Satu Atap.
- ❖ Selanjutnya petugas dari pemerintah akan memeriksa tempat usaha kita untuk mencocokkan semua data dengan kondisi yang ada di lapangan. Jika ada ketidakcocokan atau kurang sesuai, petugas akan memberikan pengarahan.
- ❖ Apabila semua persyaratan sudah sesuai, selanjutnya pemohon membayar retribusi kepada pemerintah yang dalam waktu sekitar 14 (empat belas) hari kerja, SITU akan diterbitkan.

Persyaratan dan Prosedur Pembuatan Surat izin Tempat Usaha (SITU)

Kewajiban Pemilik Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

- ❖ Merealisasikan kegiatan maksimum 1 (satu) bulan terhitung dari tanggal dikeluarkannya izin.
- ❖ Menyediakan alat pemadam api/kebakaran/tanda bahaya di tempat usahanya.
- ❖ Menjaga kebersihan dan kesehatan Lingkungan serta mencegah terjadinya pencemaran/kerusakan Lingkungan kegiatan usahanya dan segera menanggulangi apabila terjadi pencemaran/kerusakan lingkungan yang disebabkan oleh kegiatan usahanya.
- ❖ Menjaga ketertiban dan kelancaran lalu lintas umum dalam melakukan kegiatan usahanya dan tidak diperbolehkan menggunakan trotoar/tepi jalan umum untuk melakukan kegiatan usahanya.
- ❖ Menyediakan obat-obatan (P3K).
- ❖ Bersedia diperiksa petugas yang berwenang.
- ❖ Melaksanakan perintah dan petunjuk dari instansi berwenang dengan penuh tanggung jawab.
- ❖ Tidak dapat menggunakan SITU sebagai jaminan bagi lokasi yang akan digunakan oleh pemerintah.
- ❖ Mengajukan surat izin baru maksimum 15 (lima belas) hari sebelum SITU habis masa berlakunya atau hilang.
- ❖ Melaporkan kepada bupati maksimum 60 (enam puluh) hari terhitung mulai tanggal usahanya ditutup.
- ❖ Melaporkan kepada bupati jika usahanya tidak sesuai dengan izin atau tidak melakukan usahanya sama sekali.
- ❖ SITU akan dicabut apabila dalam jangka waktu 1 (satu) tahun tidak mengadakan kegiatan usaha.



Tarif Retribusi Izin Usaha Pariwisata :

SAHATIYA Resort menawarkan 3 jenis usaha wisata

- | | |
|--|----------------------|
| • Izin Rumah Makan (45kursi) @ Rp. 5.000/kursi | Rp. 225.000 |
| • Izin Biro Perjalanan Pariwisata (Travel) | Rp. 1.000.000 |
| • Izin Bungalow | Rp. 2.500.000 |

5.5 Proses Hak Cipta.

Prosedur Permohonan Pendaftaran Merek berdasarkan Undang-Undang Merek No. 15 Tahun 2001:

1. Permohonan pendaftaran Merek diajukan dengan cara mengisi formulir yang telah disediakan untuk itu dalam bahasa Indonesia dan diketik rangkap 4 (empat).
2. Pemohon wajib melampirkan:
 - Surat pernyataan di atas kertas bermeterai cukup yang ditanda tangani oleh pemohon (bukan kuasanya), yang menyatakan bahwa merek yang dimohonkan adalah miliknya;
 - Surat kuasa khusus, apabila permohonan pendaftaran diajukan melalui kuasa;
 - Salinan resmi akta pendirian badan hukum atau fotokopinya yang dilegalisasi oleh notaris, apabila pemohon badan hukum;
 - 24 (dua puluh empat) lembar etiket merek (4 lembar dilekatkan pada formulir) yang dicetak diatas kertas;
 - Fotokopi kartu tanda penduduk pemohon;
 - Bukti prioritas asli dan terjemahannya dalam Bahasa Indonesia, apabila permohonan dilakukan dengan hak prioritas; dan
 - Bukti pembayaran biaya permohonan sebesar Rp. 600.000,- (enam ratus ribu rupiah).



Bab VI Aspek Keuangan.

6.1 Proyeksi Penjualan.

Proyeksi Penginapan	
Berdasarkan Bab III :	
	10 kamar/hari (Weekday)
	25 kamar/hari (Weekend)
Perbulan	
10 kamar/hari x 20 hari	= 200 kamar
25kamar/hari x 8 hari	= 200 kamar
Total kamar disewa	= 400kamar/bulan
Dengan pemasukan rata-rata setiap kamar minimum Rp.200.000	
400 x 200.000	= Rp. 80.000.000/bulan
Penambahan extra bed minimal ½ dari jumlah kamar disewa	
200 x 50.000	= Rp. 10.000.000/bulan
Pendapatan total dari kamar	= Rp. 90.000.000/bulan

Proyeksi Restoran	
	10 kamar/hari (Weekday)
	25 kamar/hari (Weekend)
Perbulan	
	Asumsi 1 kamar ada 2 pengunjung
10 kamar/hari x 20 hari	= 200 kursi
50 kamar/hari x 8 hari	= 400 kursi
Total kursi disewa	= 600kursi/bulan
Dengan pemasukan rata-rata setiap pengunjung minimum Rp.30.000	
600 x 30.000	= Rp. 18.000.000/bulan
Ditambah tamu extra ½ dari total kursi	
300 x 30.000	= Rp. 9.000.000/bulan
Total Pendapatan Restoran	= Rp. 27.000.000/bulan



Proyeksi Tour & Travel

10 kamar/hari (Weekday)

25 kamar/hari (Weekend)

Perbulan

10 kamar/hari x 20 hari = 200 kamar

25kamar/hari x 8 hari = 200 kamar

Total kamar disewa = 400kamar/bulan

Dengan perkiraan pemakaian jasa $\frac{1}{4}$ dari total kamar disewa
= 100x jasa di gunakan/bulan

Harga Jasa Tour & Travel @Rp. 450.000

100 x 450.000 = Rp. 45.000.000/bulan

Proyeksi Penjualan perbulan

Pendapatan kamar = Rp. 90.000.000/bulan

Pendapatan Restoran = Rp. 27.000.000/bulan

Tour & Travel = Rp. 45.000.000/bulan

Total pendapatan perbulan = Rp. 162.000.000/bulan

Total pendapatan pertahun = Rp. 1.944.000.000/tahun

Proyeksi pendapatan pertahun berdasarkan dengan harga terendah yang diterima SAHATIYA Resort adalah **Rp. 1.944.000.000**



6.2 Analisis Modal.

REKAPITULASI MODAL					
Rek.	KETERANGAN	Rp	BIAYA/BULAN	T.0	BIAYA/TAHUN
MODAL KERJA					Rp
1,1	Promosi		1.083.333		13.000.000,00
1,2	Riset		75.000		Rp 900.000,00
2,1	Perlengkapan		2.500.000		Rp 30.000.000,00
2,2	Pengadaan Material		17.000.000		Rp 204.000.000,00
3,1	Biaya Tenaga Kerja		48.300.000		Rp 579.600.000,00
3,2	Biaya Diklat		4.583.333		Rp 55.000.000,00
					Rp 882.500.000,00
MODAL INVESTASI					Rp
2,3	Pengadaan Peralatan Kantor		6.395.167		76.742.000,00
2,4	Kendaraan		15.000.000		Rp 180.000.000,00
2,5	Sistem Informasi		883.333		Rp 10.600.000,00
2,6	Peralatan Produksi		5.287.500		Rp 63.450.000,00
2,7	Bangunan		4.166.667		Rp 50.000.000,00
2,7	Tanah		1.458.333		Rp 17.500.000,00
2,8	Pra-Operasional		1.214.583		Rp 14.575.000,00
					Rp 412.867.000,00
					Rp 1.295.367.000,00
MODAL YANG DIPERLUKAN					



6.3 Neraca

AKTIVA		Rp.	PASSIVA	Rp.
1	Kas & Bank	526.131.131	Hutang Dagang	50.000.000
2	Piutang Usaha / Dagang	50.000.000	Ht.Jk.Panjang Jt Tempo	100.000.000
3	Persediaan Barang	144.000.000	Hutang Bank	98.868.869
4	Uang Muka	50.000.000	Hutang lainnya	25.000.000
	Perlengkapan	30.000.000		
	Rupa-Rupa Aktiva	25000000	Jumlah Hutang lancar	273.868.869
	Jumlah Aktiva Lancar	825.131.131	Hutang Bank	100.000.000
6	Peralatan	63.400.000	Ht.Jk.Panjang lainnya	250.000.000
7	Bangunan	1.000.000.000	Jumlah Ht.jk.panjang	350.000.000
8	Ak.Penyusutan	20.000.000	Total seluruh hutang	623.868.869
9	Tanah	350.000.000	Modal awal	1.765.262.262
10	Sistem Informasi	10.600.000	Laba tahun berjalan	150.000.000
11	(Akumulasi Penyusutan)	120.000.000	Prive Setor	1.000.000.000
			(Prive Ambil)	0
14	Jumlah Aktiva Tetap Bersih	1.564.000.000	Jumlah modal Akhir	2.915.262.262
	TOTAL AKTIVA	2.389.131.131	TOTAL PASSIVA	2.389.131.131



6.4 Laba Rugi.

EKSPEKTASI RATA-RATA RUGI LABA USAHA DALAM 1 BULAN

No.	KETERANGAN	31/12/2012	Proyeksi
1	Penjualan bersih	162.000.000	243.000.000
2	Harga Pokok Penjualan	73.541.667	110.312.501
3	<i>Laba Kotor</i>	88.458.333	353.312.501
4	Biaya Adm. Penj. Umum	1.214.583	1.821.875
5	Biaya sewa	20.625.000	-
6	Biaya Ops Lainnya	12.556.000	18.834.000
7	<i>Laba Operasional</i>	34.395.583	20.655.875
8	Biaya Bunga	(92.455.407)	
9	Biaya Penyusutan	33.191.000	33.191.000
10	Biaya Lainnya	12.000.000	-
11	<i>Pend. stlh biaya bunga dan Penyusutan</i>	(47.264.407)	
12	Pajak (5%)	(2.363.220)	
	Laba Bersih	(44.901.186)	-



6.5 Arus Kas

$$\begin{aligned} \text{Aruskas} &= \text{Laba Bersih} + \text{Depresiasi} \\ \text{FV} &= \text{Laba Bersih} + \text{Biaya Penyusutan} \\ \\ \text{Laba Bersih} &= \text{Rp. 44.901.108/bulan} \\ &= \text{Rp. 538.813.296/tahun} \\ \text{Depresiasi} &= \text{Rp. 33.191.000/bulan} \\ &= \text{Rp. 398.292.000/tahun} \\ \\ \text{FV} &= \text{Rp. 538.813.296} + \text{398.292.000} \\ &= \text{Rp. 937.105.296} \end{aligned}$$

6.6 Rencana Investasi.

NPV

$$\begin{aligned} \text{Rencana Investasi} &= \text{Rp. 2.389.131.131} \\ \text{FV} &= \text{Rp. 937.105.296} \\ \text{Pajak} &= 30\% \\ \text{Usia Ekonomis} &= 10 \text{ tahun} \end{aligned}$$

$$\text{NPV} = \sum \text{FV} / (1+r)^t$$

tahun	(1+r) ^t	FV/(1+r) ^t
1	1,30	720.850.228
2	1,69	554.500.175
3	2,20	426.538.596
4	2,86	328.106.613
5	3,71	252.389.702
6	4,83	194.145.925
7	6,27	149.343.019
8	8,16	114.879.245
9	10,60	88.368.650
10	13,79	67.975.885
$\Sigma \text{FV} =$		2.897.098.037

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \sum \text{FV}/(1+r)^t - \text{Co} \\ &= 2.897.098.037 - 2.389.131.131 \\ &= 507.966.906 \end{aligned}$$



6.7 Rasio Keuangan.

No	KETERANGAN	2012	
Likuiditas			
1	Current Ratio	3,013	
2	Quick Ratio	2,487	
Perputaran Usaha			
1	Days of Inventory hari	5	58,74
2	Days of Receivable	6	9,26
3	Days of payable	2	20,40
	Kebutuhan hari perputaran modal kerja	11	47,60
Solvabilitas			
1	Debt to Equity Ratio	21,40%	
Profitabilitas			
	Net Profit Margin	-35,45%	



6.8 Rencana Pengembalian Pinjaman.

Tabel Angsuran dan Bunga

Bulan	Pokok/Saldo	Angsuran Pokok	Angsuran Bunga	
0	(1.137.912.697)			
1	(1.043.086.639)	(94.826.058)	(14.223.909)	(109.049.967)
2	(948.260.581)	(94.826.058)	(13.038.583)	(107.864.641)
3	(853.434.523)	(94.826.058)	(11.853.257)	(106.679.315)
4	(758.608.465)	(94.826.058)	(10.667.932)	(105.493.990)
5	(663.782.407)	(94.826.058)	(9.482.606)	(104.308.664)
6	(568.956.349)	(94.826.058)	(8.297.280)	(103.123.338)
7	(474.130.290)	(94.826.058)	(7.111.954)	(101.938.012)
8	(379.304.232)	(94.826.058)	(5.926.629)	(100.752.687)
9	(284.478.174)	(94.826.058)	(4.741.303)	(99.567.361)
10	(189.652.116)	(94.826.058)	(3.555.977)	(98.382.035)
11	(94.826.058)	(94.826.058)	(2.370.651)	(97.196.710)
12	0	(94.826.058)	(1.185.326)	(96.011.384)
Bunga	15%		(92.455.407)	
Kredit	(1.137.912.697)	Rata2	(7.704.617,22)	



6.9 Proyeksi Usaha.

Total pendapatan pertahun Resort kami adalah = Rp. 1.944.000.000/tahun
Sedangkan Total biaya usaha awal termasuk pembangunan gedung, gaji
karyawan dll membutuhkan modal Rp 1.295.367.000

Maka

= Pendapatan – Pengeluaran
= Rp. 1.944.000.000 – Rp. 1.295.367.000
= Rp. 648.633.000

Proyeksi keuntungan yang didapat adalah **Rp. 648.633.000**



Bab VII

Kesimpulan.

7.1 Rekomendasi.

Rekomendasi Pemasaran :

Dengan adanya saluran distribusi yang cepat dan mudah di akses oleh calon wisatawan, di lengkapi dengan team marketing yang handal beserta beberapa strategi yang jitu seperti analisis SWOT, STP, Marketing Mix, Harga yang terjangkau, Analisis Peluang, dan juga Analisis Persaingan dengan Industri disekitar lokasi usaha, maka SAHATIYA Resort layak untuk di pasarkan.

Rekomendasi Aspek Operasional :

Dengan adanya Analisis Produk yang kami tawarkan, diantaranya Penginapan, Rumah Makan dan Tour, maka produk yang dapat di unggulkan adalah Penginapan kami.

Dengan adanya pemilihan teknologi yang ramah lingkungan serta hemat biaya pengeluaran dan adanya SOP yang tepat serta kapasitas yang memadai, maka SHATIYA Resort layak di operasikan.

Rekomendasi Aspek Sumber Daya Manusia:

Untuk menunjang SDM yang baik di SAHATIYA Resort maka kami pihak pengelola memilih secara ketat karyawan yang ingin bekerja di Resort kami, dengan menyeleksi dan mengadakan training berkala yang sangat berguna untuk usaha kami serta individu karyawan itu sendiri, dan dengan perekrutan karyawan yang di prioritaskan pada penduduk sekitar karena selain lebih mengenal lokasi dan turut memajukan perekonomian mereka, maka SHATIYA Resort layak didirikan di Ujung Genteng.

Rekomendasi Aspek Legal dan Perizinan :

Memiliki badan hukum Perseroan Terbatas (PT) yang di lengkapi dengan perizinan-perizinan untuk pendirian usaha, dan dengan Hak Cipta merek yang telah di miliki oleh kami, maka pendirian SAHATIYA Resort tidak akan lagi menemui halangan yang berarti kedepan hari dari sisi ini.

Rekomendasi Aspek Keuangan :

Dari aspek keuangan didapat keuntungan untuk awal usaha lebih dari 35%, maka usaha tersebut dinyatakan layak untuk didirikan.



7.2 Kesimpulan.

Setelah melakukan berbagai analisis di berbagai aspek dalam pendirian sebuah Usaha di bidang wisata, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- SAHATIYA Resort berbadan hukum PT namun memiliki tujuan sosial, yakni peningkatan ekonomi masyarakat pesisir pantai dan pelestarian lingkungan hidup
- SAHATIYA Resort mendapatkan keuntungan lebih dari 35% dari modal awal pertahun.
- SAHATIYA Resort layak didirikan.



Ketentuan Penulisan:

1. Panjang tulisan tidak ditentukan
2. Anggota Team terdiri dari 2-3 orang
3. Ditulis dalam format MS-Word sebagai Laporan Penulisan dan MS-Power Point untuk Presentasi di depan dewan juri
4. Format tulisan:
 - a. Huruf menggunakan times new roman
 - b. Ukuran (size) font = 12
 - c. Jarak spasi 1,5
 - d. Batas kiri dan atas = 3 cm
 - e. Batas bawah dan kanan = 2 cm
5. Proposal paling lambat diserahkan ke Panitia tanggal 22 Juni 2013, berupa :
 - a. Laporan yang dijilid sebanyak 3 (tiga) berkas
 - b. CD yang berisi file dalam ms-word dan ms-power point
6. Sistematika Penulisan sebagaimana yang sudah ditentukan oleh Panitia

