

ANALISIS KELAYAKAN USAHA RESORT & LEISURE

Dari hasil analisis finansial dapat disimpulkan beberapa hal yang terkait dengan aspek kelayakan usaha /pengembangan Resort & Leisure, yaitu :

- Daftar perhitungan Projected Profit & Loss,
- Perencanaan Biaya Investasi,
- Perhitungan Depresiasi,
- Estimasi Arus Kas Bersih,
- Benefit Cost Ratio,
- Net Present Value,
- Internal Rate of Return, dan
- Pay Back period

Asumsi-asumsi yang dapat digunakan dalam perhitungan adalah sebagai berikut :

1. ASUMSI UMUM

Kondisi Eksternal Makro :

- Kondisi ekonomi global terkait nilai tukar kurs rupiah terhadap dollar US),
- hasil evaluasi tingkat kunjungan ke obyek-obyek wisata,
- isu keamanan nasional,
- isu politik,

Kondisi Internal :

- Berbagai daya tarik wisatanya
- Akses pasar
- Iklim investasi di sektor pariwisata
- Visi, misi, dan kebijakan pemerintah pusat, daerah, serta internal perusahaan

2. ASUMSI PENDAPATAN / SALES

2.a. Entrance Ticket

Bersumber dari *Public Service Area* dalam bentuk kolam renang, *whirlpool*, dan sarana hiburan keluarga sebagai sarana penunjang aktifitas rekreasi yang bisa digunakan baik oleh pengunjung yang menginap maupun pengunjung harian yang khusus berkunjung untuk menikmati fasilitas penunjang aktifitas rekreasi tersebut. Terhadap pengunjung harian dapat dikenakan karcis tanda masuk (*entrance ticket*) sebagai tambahan portofolio pendapatan.

2.b. Kamar / Room

Bersumber dari sarana akomodasi. Asumsi rata-rata tingkat hunian (*room occupancy*) disesuaikan dengan kondisi setempat dan mengikuti tahapan siklus produk (*product life cycle*)

2.c. Makanan dan Minuman / Food & Beverage Sales

Pendapatan makanan dan Minuman berasal dari *Room Service, Pool Side Snack Bar & Garden Buffet, Coffee Shop*, serta *Cafe*. Perbandingan pendapatan makanan dengan minuman berkisar antara 80% : 20% sampai 60% : 40 %.

2.d. Paket Wisata / Tour Package Sales

Untuk meningkatkan nilai tambah (*added value*) potensi wisata, budaya dan sumberdaya internal dan eksternal lainnya, suatu usaha Resort & leisure secara intensif dapat mengembangkan dan meningkatkan upaya penjualan paket-paket wisata pertemuan atau MICE (*meeting, incentive, conference, exhibition*), *recreation tour, study tour, bird watching, Outbound Management Training, Family Gathering, tracking*, dan lain-lain yang menggabungkan beberapa *point of interest* yang ada di sekitar kawasan.. Pendapatan dari penjualan paket wisata dapat diasumsikan berdasarkan persentase dari nilai *room sales*.

2.e. Hiburan Keluarga

Yang dimaksud dengan pendapatan dari hiburan keluarga adalah pendapatan dari fasilitas hiburan keluarga yang disediakan, antara lain : beberapa jenis permainan hiburan, pertunjukan musik dan seni lainnya, nonton bola bersama, dan lain-lain.dengan asumsi sebesar 10% dari *room sales*.

2.e. Pendapatan lain-lain / Minor Operating Departement (MOD) Sales

Yang dimaksud dengan pendapatan lain-lain adalah pendapatan dari selain *entrance ticket*, kamar, makanan dan minuman, hiburan keluarga, dan paket wisata, yaitu dari jasa pencucian pakaian sebesar 2% dari *room sales, galery & drug store* (rokok / cigar, souvenir, majalah) sebesar 1% dari *room sales*, dan SPA sebesar 10% dari *room sales*.

3. ASUMSI BIAYA / HARGA POKOK PENJUALAN (COST)

3.a Harga Pokok Penjualan Karcis Tanda Masuk / Entrance Ticket

Prosentase harga pokok penjualan karcis tanda masuk (*entrance ticket*) adalah 30% dari total pendapatan karcis tanda masuk / *entrance ticket sales*. Harga pokok dikategorikan sebagai biaya langsung dari pendapatan karcis tanda masuk yaitu biaya cetak karcis, perforasi, dan retribusi pemerintah daerah tingkat II.

3.b. Harga Pokok Penjualan Kamar / Room Cost & Other Expenses

Prosentase harga pokok penjualan kamar biasanya diasumsikan sebesar 10% dari total pendapatan kamar / room sales. Harga pokok dikategorikan sebagai biaya langsung dari pendapatan kamar yaitu biaya *cleaning supplies, complimentary, decoration/florist, guest supplies in house laundry, guest transportation, reservation expenses, water and electricity, dues & subscription*.

3.c. Harga Pokok Penjualan makanan Minuman / Food & Beverage Expenses

Biaya langsung penjualan makanan minuman / food & beverage cost, yaitu : biaya bahan baku makanan (*grocery dan perishable cost*), biaya langsung minuman (*beverage cost*), dan *food and beverages other expenses* yaitu biaya pokok penjualan makanan dan minuman selain bahan pokok (*stationaries dan sandries*). Biaya langsung penjualan makan dan minuman (*Food & Beverages Expenses*) biasanya diasumsikan sebesar 40% dari pendapatan penjualan kamar (*room sales*).

3.d. Harga Pokok Penjualan Paket Wisata / Tour Package Sales

Prosentase harga pokok penjualan paket wisata / tour package sales biasanya adalah sebesar 30% dari total pendapatan paket wisata. Harga pokok dikategorikan sebagai biaya langsung dari penjualan paket wisata yaitu biaya transportasi, instruktur / guide, perlengkapan, *travel agency fee*, konsumsi, *entrance ticket* ke obyek wisata selain Patuha Resort, asuransi kecelakaan, parkir kendaraan , *game tools*, dan *printing stationary*, dan biaya operasional penyelenggaraan paket wisata lainnya.

3.e. Harga Pokok Pendapatan Dari Hiburan Keluarga

Prosentase harga pokok penjualan dari hiburan keluarga dapat diasumsikan sebesar 70% dari nilai pendapatan dari hiburan keluarga.:

3.f. Harga Pokok Pendapatan lain-lain / Minor Operating Departement) Sales

Prosentase harga pokok Pendapatan Lain-Lain adalah :

- Jasa pencucian pakaian sebesar 60% dari total pendapatan jasa pencucian (*outsourcing*).
- Galery & *drug store* sebesar 55% dari penjualan barang-barang *galery & drugs store*
- SPA sebesar 70% dari nilai penjualan SPA. Biaya tersebut antara lain untuk pembayaran bagi hasil dengan pengelola jasa *outsourcing* SPA.

4. ASUMSI BIAYA / HARGA POKOK PENJUALAN (COST)

4.a. Payroll , Taxes, Employee Relation / PTER expenses

Biaya Payroll, Taxes dan Employee Relation meliputi biaya Payroll / gaji pokok, bonus dan pakaian seragam, jamsostek, *medical treatment, employee meals, benefit and related expenses* seperti penyelenggaraan training dsb. Biaya *payroll taxes and employee relation* dapat diprediksikan sebesar 20 % dari total pendapatan / *Revenue*.

4.b. Biaya Administrasi & umum

(Administrative and General Expenses /A&G Expenses)

Biaya ini meliputi biaya biaya penyediaan alat alat tulis kantor , pemberian sumbangan sumbangan , biaya perjalanan yang dilakukan pihak manajemen, *credit card commission, asuransi, licencies, in house entertainment, audit fee, fun charge, compliment* dan *house used*. Biaya ini dapat diperhitungkan 7% dari total pendapatan/ *Revenue*.

4.d. Biaya Iklan dan Promosi(Advertising and Promotion / A & P Expenses)

Termasuk dalam biaya ini antara lain : Publikasi di media promosi, *printing and stationeries, entertainment, majalah, travel expenses, billboard and neon sign, website hosting, gift and related cost*. Biaya iklan dan promosi ini diperhitungkan berdasarkan presentase dari total pendapatan / *Revenue*

4.e. Biaya Energi, Perawatan dan Pemeliharaan

(Power, Maintenance & Energy Consumption/POMEC)

Biaya POMEC adalah : biaya biaya yang dikeluarkan untuk listrik, bahan bakar, perawatan dan pemeliharaan bangunan, furniture, picture, landscape, decoration, pembuangan limbah dan lain lain yang diperkirakan sebesar 7% dari total pendapatan

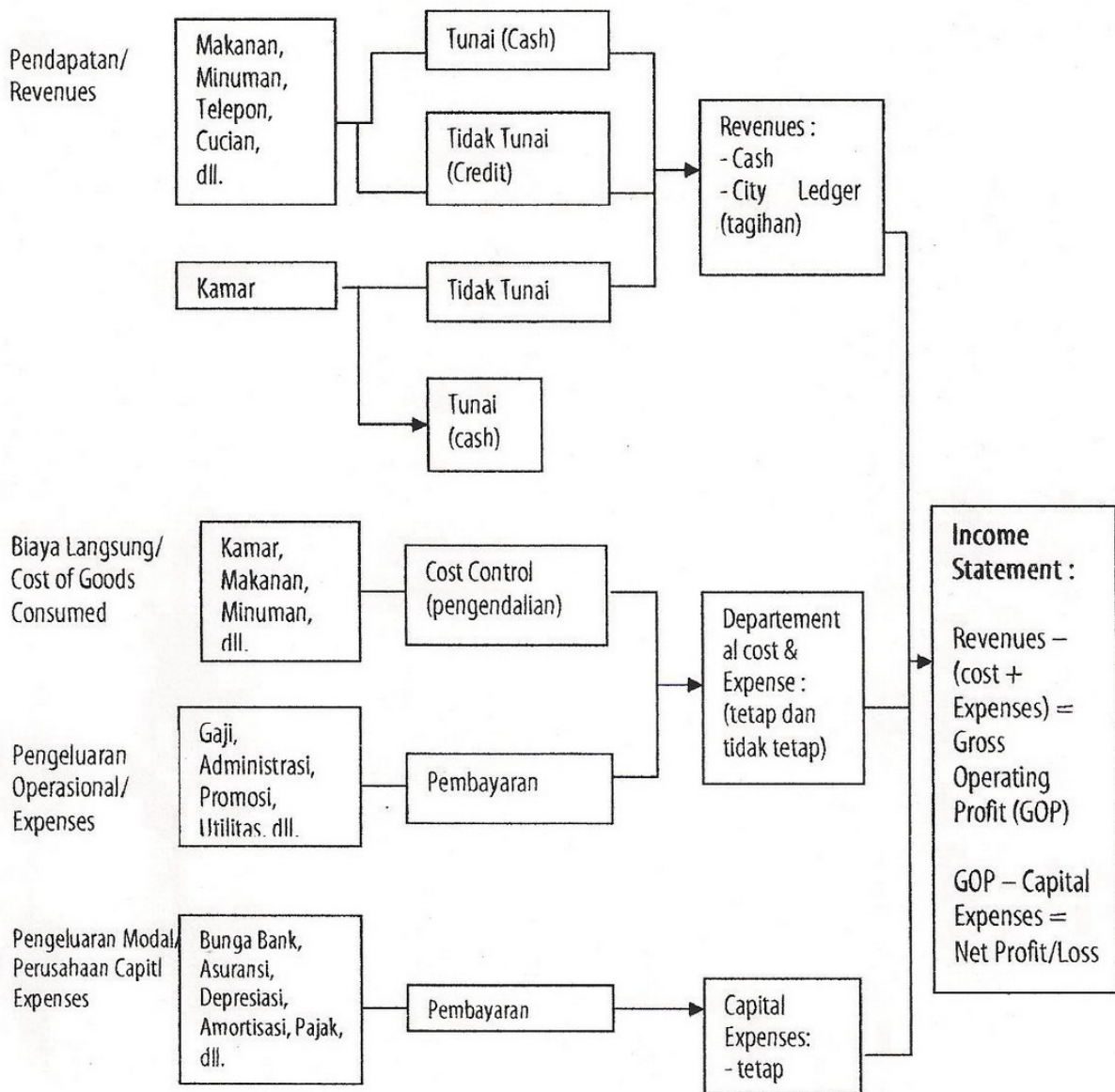
5. ASUMSI BIAYA MODAL (CAPITAL EXPENSES)

5.b. Biaya Asuransi

Diasumsikan sebesar 0,5% dari nilai investasi yang dikeluarkan pada tahun-tahun dimana dana investasi dikeluarkan.

5.c. Biaya penyusutan/ depresiasi.

Biaya penyusutan / depresiasi diperhitungkan sebesar rata-rata 10% dari nilai investasi selama 10 tahun dengan nilai sisa pada akhir masa investasi sebesar 10%.



Gambar . Bagan Rencana Pendapatan Dan Pengeluaran Patuha Resort