

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Kesimpulan dari studi kelayakan dalam pendirian Jusana hotel setelah hasil proyeksi adalah sebagai berikut:

1. Langkah-langkah yang diambil untuk meraih peluang dalam pendirian Jusana hotel melalui melalui analisi SWOT. Lingkup Eksternal yang terdiri dari kekuatan (*Streghts*) dan kelemahan (*Weaknesses*). Kekuatan (*Streghts*) seperti harga relatif lebih murah dan mampu bersaing, kondisi hotel baru, Fasilitas kamar dan hotel yang diberikan jauh lebih lengkap. Adapun yang menjadi kelemahan (*Weaknesses*) dalam bisnis ini adalah: daya tarik pasar sangat kuat apalagi wilayah Kulonprogro, nama Jusana hotel untuk sebagian besar masyarakat belum pernah dikenal, Proses pendirian hotel yang relatif sangat lama. Lingkup Internal yang terdiri dari Peluang (*oppourtunities*) dan ancaman (*Threats*), peluang (*oppourtunities*) dalam bisnis ini diperkirakan wilayah Yogyakarta setiap tahun akan dijadikan sebagai tempat destinasi baik oleh wisatawan lokal maupun mancanegara, Konsep yang diusung dalam perencanaan pembanguna jusana hotel berbeda degan hotel sejenis lainnya. Ancaman (*Threats*) adalah adanya pesaing baru yang kan membawa konsep yang sama dengan Jusana Hotel nantinya dan selera konsumen yang berubah. Secara internal Jusana hotel memiliki strategi yaitu sumberdaya unggul dan sumber daya lemah. Sumber daya unggul seperti, komitmen dalam menerapkan

sistem *service excellent* bagi para tamu, menerapkan sistem *outsourcing*. Sumber daya Lemah adalah Jusana hotel belum beroperasi sehingga perlu adanya penyusunan SOP secara matang, karyawan yang relatif baru karena hotel ini dibangun dari nol sehingga masih perlu adanya pengembangan dan pelatihan bagi setiap karyawan.

2. Kelayakan dalam aspek pemasaran dilihat dari segi STP (*Segmentasi, targeting dan Positioning*). *Segmentasi* yang harus diperhatikan adalah aspek geografis, aspek demografis, psikografis dan perilaku. Secara geografis wilayah untuk pendirian usaha merupakan wilayah dengan jalur perjalanan utama baik dari pusat Yogyakarta maupun daerah lainnya. Aspek demografik dilihat dari karakteristik para calon tamu Jusana hotel, kemudian faktor psikografis dan perilaku berdasarkan perekonomian calon tamu, dimana baik kelas menengah sampai ke atas dapat menjangkaunnya. *Targeting* Jusana hotel terbagi menjadi 2 segmen yaitu konsumen *free individual traveler* dan *business traveler* baik asing maupun lokal. *Positioning* adalah memberikan kamar menginap yang nyaman dan fasilitas yang ditawarkan lengkap. Selain itu dari segi pemasaran dilihat dari keunggulan produk dan fasilitas yang ada di dalamnya, karena Jusana hotel membangun konsep alam.
3. Kelayakan dalam aspek keuangan dilihat dari *Analisa Net Present Value (NPV)*, *Payback Periode (PP)* dan *IRR*. Dari nilai NPV untuk Jusana Hotel melebihi angka investasi. Oleh karena itu sesuai dengan kaidah NPV maka proyeksi investasi ini dapat dikatakan layak untuk dilaksanakan. Kemudian dilihat dari *IRR (Internal Rate of Return)* diperoleh nilai 52%, Oleh karena nilai IRR

berada di atas nilai *rate of retrun* yaitu yang diisarakatkan 13,15%. Maka dapat disimpulkan bahwa proyek ini sangat menguntungkan untuk para investor jika ditinjau dari segi finansial. Terakhir dilihat dari *Payback period* (PP) untuk pengembalian investasi adalah dalam jangka 5 tahun lebih 5,6 bulan. Kondisi ini menggambarkan bahwa Jusana Hotel memiliki tingkat pengembalian modal yang relatif cukup singkat dengan akumulasi dan pencapaian.

## **B. Saran**

Saran yang dapat disampaikan untuk berbagai pihak dalam pelaksanaan proyek Jusana hotel adalah sebagai berikut:

### 1. Bagi Manajemen

- a. Manajemen Jusana hotel sebaiknya melakukan pengawasan yang lebih ketat jika nantinya sudah beroperasi untuk menjaga kualitas yang didirikan. Kemudian hendaknya lebih memepercepat dalam proses pelaksanaan pembangunan hotel sehingga menghindari adanya persaingan yang lebih ketat dari kondisi prediksi saat ini, sehingga konsep yang dibangun tidak diambi oleh para investor lainnya.
- b. Perencanaan ini dibuat berdasarkan dari proyeksi yang berkembang pada saat ini, dimana untuk kedepannya akan tetap dapat menyesuaikan dengan perubahan kondisis maupun lingkungan kedepannya
- c. Kesuksesan bisnis sangat bergantung juga pada sumber daya manusia yang akan memberikan pelayanna aterbaik kepada setiap tamu yang datang. Oleh karena itu untuk setuap karyawan harus mendapatkan training secara

berlaka yang nantinya dapat dilanjutkan *coaching* dan *monitoring* sehingga mendapatkan *feedback* yang baik dari setiap karyawan.

## 2. Bagi Investor

Investor nantinya harus aktif melakukan monitoring atas kinerja Jusana hotel jika memutuskan untuk melakukan investasi jangka panjang dengan melihat kondisi internal maupun eksternal.

## 3. Bagi Akademis

Guna kesempurnaan dalam hasil penelitian ini nantinya untuk lebih lanjutnya bisa dilakukan survey berupa kuesioner kepada setiap tamu yang datang supaya memperoleh persepsi akan harapan yang ditujukan untuk perbaikan Jusana hotel kedepannya.

## C. Keterbatasan

Penelitian ini telah diusahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan yaitu:

1. Adanya keterbatasan waktu, penelitian ini hanya mengukur kelayakan dilihat dari dua aspek yaitu pemasaran dan keuangan. Oleh karena itu perlu adanya penambahan untuk aspek lainnya yang berkaitan dengan studi kelayakan.
2. Adanya keterbatasan penelitian adalah tidak membandingkan dengan Hotel-hotel yang ada disekitarnya mengingat hal ini baru perencanaan saja. Sehingga untuk penelitian selanjutnya setelah Bandara Adisucipto Beoperasi dan mulai muncul fasilitas umum seperti hotel lainnya perlu adanya penelitian perbandingan, sehingga akan memunculkan strategi dan kelayakan yang lebih maksimal.