

STUDI KELAYAKAN BISNIS UNTUK PENGEMBANGAN USAHA PADA PT TALENTA INTERNATIONAL TOURISM

BUSINESS FEASIBILITY FOR BUSINESS DEVELOPMENT ON PT TALENTA INTERNATIONAL TOURISM

Adrian Hartanto Ismail¹ dan Rahmat²

¹ Program Studi Administrasi Bisnis Sektor Publik, Politeknik STIA-LAN Makassar
email: adrianhrnto10@gmail.com

² Program Studi Administrasi Bisnis Sektor Publik, Politeknik STIA-LAN Makassar
email: rahmatmannang@stialanmakassar.ac.id

Abstrak

Pembukaan cabang baru merupakan salah satu upaya untuk mengembangkan suatu usaha dan meningkatkan pangsa pasar lebih luas, namun langkah dalam pembukaan cabang baru juga perlu dipersiapkan dengan matang agar suatu perusahaan dapat terhindar dari berbagai macam resiko kerugian. Salah satu cara agar terhindar dari resiko kerugian ialah dengan melakukan studi kelayakan usaha, studi kelayakan usaha adalah metode analisis untuk menentukan kelayakan suatu usaha agar dapat terhindar dari berbagai ancaman dan resiko yang mungkin bisa terjadi di masa yang akan datang. Penelitian ini dilakukan pada PT Talenta International Tourism Makassar, penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk menjelaskan hasil secara deskriptif. Penelitian dilaksanakan pada bulan maret 2023 hingga Juli 2023, sumber data diperoleh dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data diperoleh dari wawancara dan telaah dokumen. Aspek yang akan ditinjau dalam penelitian ini yakni Aspek Umum dan Manajemen, Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Teknik, dan Aspek Keuangan.

Kata Kunci : Aspek Keuangan, Aspek Pasar, Pembukaan Cabang, Studi Kelayakan Bisnis.

Abstract

Opening a branch company is one of the strategy to expand the business, since opening a branch office is able to have a great benefit to scale up the market share. But, in developing business there are a lot of things that have to be concerned in order to avoid losses. Therefore, it is necessary to conduct a feasibility study in order the company to avoid risk of losses. This research was conducted at one of the company in Makassar, PT Talenta International Tourism. This research used qualitative method to describe result in a descriptive way, sources of the data were conducted from primary data and secondary data. Data collection techniques in this study were conducted by interview and document review, this study was carried out in march 2023 until it was completed. The aspect that will be discussed in this study is management aspect, market and marketing aspect, technical aspect, and financial aspect.

Keywords : Financial Aspect, Market Aspect, Opening A Branch Office, Feasibility Study

PENDAHULUAN

Industri pariwisata adalah salah satu sektor yang memiliki potensi cukup besar untuk dikembangkan, pariwisata juga merupakan sektor yang dapat mendorong pertumbuhan

ekonomi melalui penyerapan tenaga kerja dan sebagai penghasil devisa (Pham & Nugroho, 2022). Pariwisata telah menjadi bagian dari agenda *United Nations* dalam pembangunan berkelanjutan 2030 yakni *Sustainable Development Goals* (SDGs), dalam menetapkan kerangka kerja secara global untuk menyeimbangkan keberlanjutan ekonomi, kesejahteraan dan tanggung jawab bersama, serta memperbaiki perubahan iklim hingga tahun 2030 (Scheyvens et al., 2021). Menurut *United Nations World Tourism Organization* (UNWTO), pariwisata memiliki potensi untuk memberikan kontribusi secara langsung maupun tidak langsung untuk membuat kehidupan manusia menjadi lebih baik dalam tujuh belas tujuan SDGs. Secara khusus, pariwisata masuk sebagai target dalam tujuan 8, 12, dan 14 (UNWTO, 2023).

Agen perjalanan merupakan salah satu usaha di bidang pariwisata yang menyediakan jasa perjalanan, agen perjalanan dapat memudahkan para wisatawan untuk mengakses berbagai destinasi wisata yang ada di suatu daerah (Bella, 2016). Berbagai layanan yang disediakan oleh layanan travel agen pada umumnya yakni pemenuhan kebutuhan perjalanan, seperti pemesanan tiket pesawat atau kapal, paket wisata, hingga jasa *tour guide*. Kekayaan wisata alam di Indonesia membuat bisnis travel agen dapat menjadi peluang ide bisnis yang bisa menghasilkan laba yang cukup besar (Setioko, 2019)

Usaha agen perjalanan merupakan bidang bisnis yang cukup tinggi dan memiliki konteks profesional dibandingkan usaha lainnya, hal tersebut disebabkan karena bisnis agen perjalanan memiliki struktur yang lebih kompleks. Agen perjalanan wisata umumnya memiliki beberapa departemen yang terpisah, seperti bagian paket wisata liburan, pengurusan tiket, dokumen perjalanan seperti visa, dan layanan haji dan umroh. Selain itu agen perjalanan wisata biasanya berperan dalam dua aktivitas, seperti berperan sebagai penyedia layanan dan sebagai perantara untuk memfasilitasi kecocokan beraneka ragam kebutuhan pelanggan dan mitra perusahaan (Holgado-Ramos, Alieva, & Maya-Jariego, 2022).

Bisnis agen perjalanan pariwisata di Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat, hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya usaha agen perjalanan yang bertransformasi menjadi *Online Travel Agent* (OTA). Dengan bertransformasi menjadi *Online Travel Agent* (OTA), segala bentuk proses administrasi yang sebelumnya masih dilakukan secara konvensional saat ini dapat dimudahkan dengan implementasi *Internet of Things* (IOT). Selain dapat memudahkan proses administrasi, transformasi OTA juga membuat perusahaan dapat menjangkau pangsa pasar lebih luas dan menghemat biaya operasional (Ginantra, Wiwik,

& Penanta, 2019).

PT Talenta International Tourism merupakan salah satu agen perjalanan yang berpusat di Kota Makassar, Sulawesi Selatan. PT Talenta International Tourism memiliki layanan dalam hal penjualan tiket pesawat untuk dalam dan luar negeri, paket perjalanan wisata domestik dan internasional, reservasi hotel, perjalanan umroh, hingga pembuatan dokumen seperti paspor, visa, dan asuransi perjalanan. Pada awalnya, PT Talenta International tourism hanya fokus dalam memberikan layanan paket perjalanan wisata, namun seiring berjalannya waktu perusahaan melakukan pengembangan bisnis dengan menambah layanan penjualan tiket pesawat, umroh, reservasi hotel, dan pembuatan dokumen yang masih berjalan hingga saat ini.

PT Talenta International Tourism telah memiliki kantor cabang yakni di Kabupaten Luwu, Mamuju, dan Polewali Mandar. Saat ini PT Talenta International Tourism akan melakukan pengembangan usaha dengan membuka cabang baru yang rencananya akan dibuka di Kabupaten Pare-pare. Rencana pembukaan cabang di daerah tersebut dikarenakan adanya permintaan dari kabupaten tersebut, selain itu masyarakat di daerah kabupaten masih lebih memilih untuk memesan secara offline atau datang ke kantor karena beberapa alasan seperti belum mampu beradaptasi dengan teknologi dan masalah terkait kepercayaan. Melihat adanya rencana pembukaan cabang baru tersebut, perlu dilakukan peninjauan terkait studi kelayakan usaha agar perusahaan dapat melihat apakah rencana pembukaan cabang baru layak untuk dilakukan. Sehingga perusahaan dapat terhindar dari segala macam bentuk resiko atau kerugian dimasa mendatang.

Studi kelayakan bisnis adalah kegiatan pengkajian untuk menentukan layak atau tidak layaknya suatu usaha untuk dijalankan dengan menganalisa secara mendalam usulan proyek atau gagasan usaha yang akan dikembangkan (Qomariyah, 2021). Tujuan dari studi kelayakan bisnis yakni untuk mengetahui tingkat kelayakan usaha pada PT Talenta International Tourism jika ditinjau dari aspek umum dan manajemen, aspek pasar, aspek teknik, dan aspek keuangan. Selain itu, tujuan lain yang hendak dicapai yakni memberikan rekomendasi dari setiap aspek agar perusahaan terhindar dari segala macam bentuk resiko dan kerugian di masa yang akan datang (Aris, Fatma, Nur, & Hasan, 2022). Dalam menguji kelayakan suatu bisnis, terdapat beberapa aspek yang akan diteliti lebih dalam. Adapun aspek yang akan diteliti yaitu aspek umum dan manajemen, aspek pasar, aspek teknik, dan aspek keuangan.

KAJIAN LITERATUR

Hal pertama yang perlu dilakukan dalam menguji kelayakan suatu usaha yakni menentukan aspek yang akan diteliti, hal tersebut bertujuan agar dapat memberikan batasan terkait kelayakan suatu usaha dari setiap aspek yang akan diteliti. Batasan tersebut didasarkan dari urgensi dari permasalahan yang akan diteliti. Adapun aspek yang akan diteliti yakni aspek umum dan manajemen, dimana pada aspek ini peneliti akan mengkaji data perusahaan, struktur organisasi, struktur modal, perencanaan strategis dengan pendekatan POAC (*Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling*), dan perencanaan SDM terkait pembukaan cabang baru (Hadari, 2015; Mahmudi, 2019). Pada aspek pasar dan pemasaran, peneliti mengkaji bagaimana kondisi perekonomian Indonesia, perkembangan jenis usaha, kebijakan pemerintah terkait jenis usaha, faktor pertumbuhan jenis usaha secara nasional, indeks penjualan riil, perekonomian di daerah terkait, prospek jenis usaha di masa yang akan datang, analisis SWOT, dan strategi pemasaran (*Segmenting, Targeting, dan Positioning*) (Phillip T. Kotler, 2016).

Pada aspek teknik, peneliti akan mengkaji terkait strategi penentuan lokasi, sarana dan prasarana perusahaan, *layout* perusahaan, dan tahapan perusahaan dalam pembukaan cabang. Hal tersebut berujuan untuk melihat kelayakan usaha dari perencanaan strategis yang ditinjau dari aspek teknik. Selain itu, jangka waktu dan tahapan pembukaan cabang dapat menentukan kesiapan perusahaan dalam rencana pembukaan cabang (Kasmir & Jakfar, 2017). Pada aspek keuangan peneliti akan menganalisis laporan keuangan dengan beberapa pendekatan : *Net Present Value* merupakan metode yang dinilai dari keuntungan bersih yang diperoleh di akhir pengerjaan suatu proyek. Jika hasil menunjukkan $NPV > 0$ maka investasi dianggap layak (Dokl, Gomilšek, Čuček, Abikoye, & Kravanja, 2022).

$$NPV = \sum PV_t - A_0$$

Payback Period merupakan metode yang digunakan untuk mengukur pengembalian modal atau investasi, jika $PBP < \text{umur investasi}$ maka investasi dianggap layak (Al-Ani, 2015).

$$PBP = \left(\frac{\text{Investasi awal}}{\text{arus kas}} \right) \times 1 \text{ tahun}$$

Average Rate of Return adalah cara mengukur rata-rata pengambilan bunga dengan cara membandingkan antara rata-rata laba setelah pajak dengan rata-rata investasi. Jika nilai perbandingan $>$ nilai investasi awal, maka dianggap layak (Magni & Marchioni, 2020).

$$\text{Persentase ARR} = \frac{\text{Rata-rata EAT}}{\text{Rata-rata investasi awal}}$$

Profitability Index merupakan metode untuk mengukur layak tidaknya suatu usaha dari indeks keuntungannya dengan membandingkan antara nilai seluruh penerimaan kas bersih dengan investasi saat ini. Jika $PI > 1$ maka, investasi dianggap layak (Cuthbert & Magni, 2016).

$$PI = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}}$$

Internal Rate of Return yakni metode untuk mengukur suatu investasi berdasarkan tingkat suku bunga. Jika $IRR > \text{rate of return}$ maka usaha tersebut dikatakan layak (Range, Santos, & Savoia, 2016). Adapun rumus IRR sebagai berikut :

$$IRR = R_1 + \left(\frac{PV_1 - PV_0}{PV_1 - PV_2} \right) \times (R_1 - R_2)$$

Dalam penyusunan studi kelayakan bisnis pada PT Talenta International Tourism, terdapat beberapa penelitian terdahulu yang menjadi tolak ukur dan referensi bagi peneliti. Dimana pada penelitian sebelumnya terdapat beberapa studi kelayakan bisnis yang hanya berfokus pada aspek finansial dengan pendekatan *Break Even Point* (BEP), *Payback Periode* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR). Penelitian yang fokus menganalisis aspek finansial umumnya menggunakan metode kuantitatif seperti yang telah dilakukan oleh (Qomariyah, 2021; Sultan, Taufiq, & Arisandi, 2022). Dalam pendekatan analisis keuangan, penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian sebelumnya. Kebaharuan penelitian ini dari sebelumnya yakni terletak pada metode yang digunakan serta objek penelitian yang akan diteliti.

Selain fokus pada aspek finansial terdapat juga beberapa penelitian yang menganalisis dari aspek non finansial dan aspek finansial, penelitian yang menganalisis dari berbagai aspek tersebut menggunakan metode mix metode yakni kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif digunakan untuk menganalisis aspek finansial dan kualitatif aspek non finansial seperti aspek umum dan manajemen, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik, yuridis, analisis dampak lingkungan (AMDAL), dan aspek ekonomi sosial. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh (Aris et al., 2022; Christianto & Prihtanti, 2023). Pada aspek non finansial, kebaharuan penelitian ini dari penelitian sebelumnya ialah terletak pada aspek yang ditinjau. Dimana pada penelitian ini tidak menganalisis aspek yuridis, aspek dampak ekonomi sosial, dan aspek analisis dampak lingkungan.

METODE

Penelitian penyusunan studi kelayakan bisnis (*feasibility study*) menggunakan jenis penelitian terapan (*Applied research*). Penelitian ini bertujuan untuk menyelesaikan masalah sehingga hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat bagi kepentingan individu maupun kelompok (Candra et al., 2021). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, penelitian kualitatif digunakan untuk menganalisis data yang bersifat deskriptif. Meskipun terdapat data yang bersifat kuantitatif seperti pada aspek keuangan, namun hasil data dari aspek tersebut akan dijelaskan secara deskriptif berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sumber data primer dalam bentuk informasi dengan melakukan wawancara kepada Direktur perusahaan untuk mengkaji terkait aspek umum dan manajemen, aspek pasar, aspek teknik, dan kondisi keuangan perusahaan. Kemudian data dari hasil wawancara tersebut akan direkam menggunakan rekaman audio, peneliti juga menggunakan data sekunder berupa informasi terkait aspek yang aspek pasar dan pemasaran mengenai perekonomian indonesia, kebijakan pemerintah atas jenis usaha dan perekonomian di daerah terkait. Data sekunder diperoleh dari website, jurnal, *e-book*, dan artikel berita yang berkaitan erat dengan penelitian ini (Syahza Almasdi, 2021).

Prosedur dalam penelitian ini akan melalui 3 tahapan, yakni tahap pra-penelitian, penelitian, dan penyusunan laporan. Pada tahap pra penelitian, prosedur pertama yang perlu dilakukan yaitu meminta izin kepada instansi terkait untuk melakukan pra penelitian. Pada tahap pelaksanaannya peneliti perlu menggali informasi terkait masalah yang dialami oleh perusahaan, sehingga hasil penelitian menjadi solusi dari permasalahan. Informasi yang perlu digali yakni terkait aspek yang akan diteliti dalam penelitian studi kelayakan bisnis, yakni aspek umum dan manajemen, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik, dan aspek keuangan.

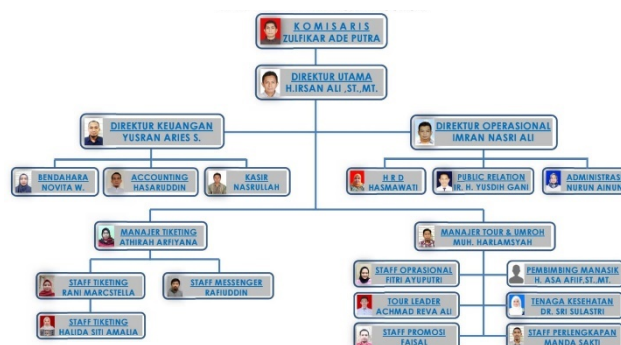
Data-data diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Setelah melakukan penelitian dan menganalisis data dari berbagai metode pengumpulan data, maka pada tahap selanjutnya yaitu menyusun dan menginterpretasikan data dalam bentuk laporan. *Output* dari hasil penelitian ini yakni memberikan informasi terkait layak atau tidak layaknya suatu bisnis untuk dijalankan dari setiap aspek, apabila salah satu aspek menunjukkan hasil belum layak maka akan diberikan beberapa rekomendasi agar jika usaha tersebut dijalankan, perusahaan dapat terhindar dari segala macam bentuk resiko dan ancaman kerugian.

HASIL PENELITIAN

Aspek Umum dan Manajemen

Pada aspek umum dan manajemen, berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh oleh Direktur Utama PT Talenta International Tourism. Perusahaan telah memiliki data yang lengkap dimana terdapat data penjualan, akreditasi perjalanan umroh dan haji, serta struktur organisasi perusahaan. Selain itu fungsi manajemen telah terimplementasi dengan baik dimana terdapat perencanaan yang jelas, struktur organisasi dan pembagian tanggung jawab yang jelas, pelaksanaan dan pengawasan yang baik. Perusahaan juga telah memiliki perencanaan SDM yang matang dalam mempersiapkan pembukaan cabang baru di kabupaten Parepare. Hal tersebut telah sejalan dengan penelitian sebelumnya, dimana kelengkapan data dapat meningkatkan akurasi analisis dalam studi kelayakan. Struktur organisasi dan akreditasi juga dapat menunjukkan bahwa perusahaan memiliki indikator kelayakan usaha yang baik untuk dijalankan (Gunawati & Sudarwati, 2017).

Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber : Data primer diolah

Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, kondisi perekonomian yang tidak stabil di saat pandemi mengakibatkan perusahaan tidak dapat beroperasi selama 1 tahun dan mempengaruhi tidak adanya pembukuan laporan keuangan perusahaan pada tahun 2021. Pada tahun 2022, kondisi perekonomian Indonesia telah mengalami pemulihan dan terjadi peningkatan PDB dari sektor pariwisata yang mencapai 1,2% dari tahun sebelumnya (Purwowidhu, 2023). Berbagai kegiatan internasional yang diselenggarakan seperti tuan rumah G-20 hingga event MotoGP memberikan kelonggaran mobilisasi wisatawan domestik hingga internasional, sehingga hal tersebut menjadi salah satu faktor penting bagi percepatan pemulihan ekonomi Indonesia (Kemenlu, 2022). Berdasarkan data peningkatan perekonomian

tersebut telah sejalan dengan kondisi perusahaan setelah pandemi covid-19, dimana terjadi peningkatan pangsa pasar sebesar 16071 pada tahun 2022 maka langkah perusahaan dalam membuka cabang dapat dikatakan siap untuk dijalankan. Hal tersebut sejalan dengan penelitian sebelumnya bahwa kondisi perekonomian yang tidak stabil dapat mempengaruhi kesehatan suatu bisnis yang memberikan dampak pada beban dan pendapatan yang diperoleh perusahaan (Coutinho dos Santos, Magano, & Mota, 2022).

Berdasarkan hasil penelitian, PT Talenta International Tourism juga telah mengimplementasikan *Internt of Things* (IoT) dalam mengembangkan saluran distribusinya, dengan demikian perusahaan dapat meningkatkan pangsa pasar dan memiliki kemampuan dalam bertahan di era perkembangan jaman. Usaha agen perjalanan telah mengalami transformasi digital, dimana usaha agen perjalanan dahulu masih dijalankan dengan cara konvensional namun saat ini agen perjalanan telah bertransformasi menjadi *Online Travel Agent*. Hal tersebut menunjukkan bahwa bisnis pada industri pariwisata telah mengalami perkembangan seiring perubahan jaman.. Hal tersebut telah sejalan dengan penelitian sebelumnya, bahwa jenis usaha yang memiliki *sustainability* yang baik dapat dilihat dari perkembangan pada jenis usahanya dan terdapat implementasi teknologi dalam proses didalamnya (Aristio, Supardi, Hendrawan, & Hidayat, 2019). Berdasarkan kemampuan perusahaan dalam beradaptasi di era transformasi, maka langkah pembukaan cabang jika ditinjau dari analisis perkembangan jenis usaha layak untuk dijalankan.

Menurut Direktur Utama PT Talenta International Tourism, peran pemerintah dalam membuat kebijakan memiliki peranan penting dalam menentukan nasib suatu usaha kedepannya. Regulasi yang ditetapkan pemerintah dapat menghasilkan sebuah peluang maupun hambatan yang akan memberikan dampak pada perusahaan. Pada saat pandemi covid-19 pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan berupa bantuan maupun program, seperti Program Bangga Buatan Indonesia dan Program Bangga Berwisata di Indonesia. Selain itu, bantuan yang diberikan pemerintah di sektor pariwisata yaitu Bantuan Insentif Pemerintah (BIP), Bantuan Pemerintah untuk Usaha Pariwisata (BPUP), dan pengembangan SDM Pariwisata. Hal tersebut telah sejalan dengan penelitian sebelumnya, bahwa kebijakan pemerintah dapat menjadi indikator penting bagi perusahaan untuk melakukan mitigasi resiko yang agar tidak dapat memberikan dampak buruk bagi usaha yang dijalankan (Kotcharin, Maneenop, & Jaroenjitrkam, 2023). Berdasarkan kebijakan pemerintah dalam mendukung industri pariwisata, maka rencana pembukaan cabang cukup potensial untuk dijalankan.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, data jumlah pemesanan tiket PT Talenta International Tourism pada tahun 2022 mencapai 16071, penjualan tiket pada Lion Airlines merupakan penjualan tertinggi yang mencapai 9555 pemesanan. Citilink merupakan maskapai penerbangan dengan penjualan tiket kedua tertinggi mencapai 2495. Berdasarkan data penjualan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan memiliki *market share* yang cukup besar sebagai pelaku usaha biro perjalanan dan telah sejalan dengan penelitian sebelumnya bahwa perusahaan yang memiliki *market share* yang besar menunjukkan perusahaan memiliki kinerja yang baik (Reimold, D'Angelo, Rose, & Ribisl, 2023). Berdasarkan data indeks penjualan riil diatas, perusahaan dapat dikatakan memiliki kinerja yang baik dan layak dalam melaksanakan pembukaan cabang.

Salah satu analisis dalam menentukan persaingan pasar ialah dengan membuat analisis SWOT sebagaimana yang telah digunakan oleh penelitian sebelumnya (Voogt et al., 2023). Analisis SWOT akan digunakan sebagai analisis persaingan pasar dalam rencana pembukaan cabang PT Talenta International Tourism. Menurut Philip Kotler analisis SWOT merupakan singkatan dari *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *Threat* yang digunakan untuk mengidentifikasi aspek dari sisi internal dan eksternal perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara dari analisis SWOT sebagai berikut :

Tabel 1. Analisis SWOT

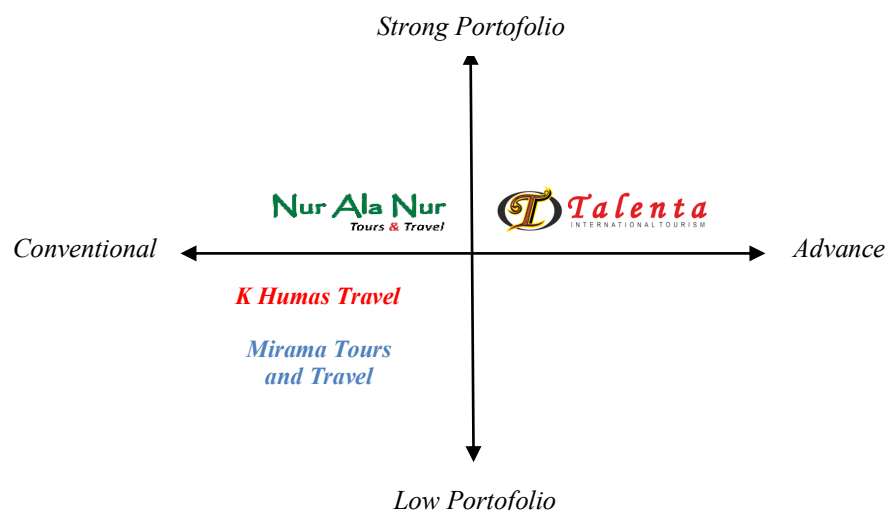
| <i>Strength</i> | <i>Opportunity</i> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Penjualan secara langsung atau <i>offline</i> melalui kantor dan penjualan secara <i>online</i> penjualan melalui aplikasi Talenta. | Adanya pangsa pasar yang telah dijangkau di Kabupaten Parepare. Pertumbuhan ekonomi pada tahun 2022 di daerah terkait. |
| Memiliki lisensi akreditasi A pada layanan Haji dan Umroh. | Prediksi UNWTO bahwa industri pariwisata akan menjadi industri terbesar di dunia. |
| Memiliki mitra yang kuat mulai dari <i>government</i> hingga <i>non-government</i> . | |
| <i>Weakness</i> | <i>Threats</i> |
| Sulitnya mendapatkan karyawan yang bekerja dengan passion. | Regulasi kebijakan arab saudi yang mempengaruhi layanan umroh dan haji. |
| Belum dilakukan pemasaran secara online terkait aplikasi Talenta. | Pencurian data aplikasi atau <i>cyber crime</i> . |

Sumber : Data primer diolah

Menurut Direktur Utama PT Talenta International Tourism, penentuan segmen pasar yang jelas merupakan hal yang sangat penting dalam rencana pembukaan cabang. Hal tersebut

disebabkan, dengan menentukan segmen pasar yang tepat, perusahaan dapat menentukan target pasar yang tepat. Sehingga layanan yang diberikan oleh perusahaan dapat memenuhi kebutuhan konsumen, Direktur Utama juga mengatakan bahwa penentuan segmen, target, dan positioning yang tepat juga merupakan strategi penting agar perusahaan dapat menguasai pasar. Berdasarkan hasil wawancara yang telah diperoleh, dalam rencana pembukaan cabang segmen pasar yang dituju oleh perusahaan yakni akademisi dan pedagang yang ada di kabupaten Pare-pare. Pada penentuan target pasar perusahaan, pangsa pasar yang telah dijangkau dan beberapa universitas di Kabupaten Pare-pare akan menjadi fokus utama perusahaan di tahap awal pembukaan cabang. Hal tersebut telah sejalan dengan penelitian sebelumnya, dimana penentuan segmen pasar, target pasar, dan positioning yang jelas dapat memberikan dampak penting terhadap kegagalan maupun keberhasilan suatu bisnis (Liu & Kim, 2022). Berdasarkan hasil analisis SWOT dan analisis STP pada tabel *positioning* di bawah maka langkah dalam pembukaan cabang di Kabupaten Pare-pare dapat dikatakan layak.

Gambar 2. Positioning mapping



Sumber : Data sekunder diolah

Aspek Teknik

Menurut Direktur Utama PT Talenta International Tourism, hal yang terpenting dalam penentuan lokasi cabang baru ialah kemudahan akses, tersedianya lahan parkir, dan kemampuan SDM dalam menguasai wilayah tersebut. Waktu ideal yang dibutuhkan untuk pembukaan cabang baru yakni membutuhkan waktu selama 6 bulan, tahapan yang akan dilakukan yakni menentukan segmen pasar, target pasar, melakukan *mapping positionig*, penentuan lokasi, penentuan SDM, hingga pembukaan cabang. Pada aspek teknik, strategi

penentuan lokasi perusahaan cukup baik yakni di Kabupaten Parepare yang memiliki kondisi perekonomian yang cukup maju di Sulawesi Selatan (BPS Kota Parepare, 2023). Direktur PT International Tourism mengatakan bahwa dalam penentuan lokasi, perusahaan akan bekerja sama dengan pemilik properti agar dapat mengurangi anggaran gedung. Sehingga nantinya profit dari usaha yang dijalankan akan diberikan komisi sebagai bentuk imbal hasil. Selain itu, sarana dan prasarana juga telah memadai dimana terdapat berbagai fasilitas perangkat keras dan perangkat lunak seperti Aplikasi Talenta. Perusahaan juga telah memiliki layout yang baik dimana terdapat banyak ruangan khusus untuk para staf dan Direktur Utama. Agenda dan tahapan perencanaan cabang baru juga telah memiliki tahapan yang matang, sehingga rencana perusahaan dalam pembukaan cabang jika ditinjau aspek teknik dapat dikatakan layak. Hal tersebut telah sejalan dengan penelitian sebelumnya bahwa dalam aspek teknik, strategi penentuan lokasi usaha, implementasi teknologi, dan tahapan waktu dalam pembukaan cabang dapat menentukan kesiapan usaha dan menjadi indikator dalam menilai kelayakan dalam suatu usaha (Salsabillah, 2021).

Gambar 3. Layout Perusahaan



Sumber : Data Primer Diolah

Aspek Finansial

Menurut Direktur Keuangan PT Talenta International Tourism, pada tahun 2020 – 2021 terjadi pandemi covid-19 yang mengakibatkan perusahaan harus tutup dan tidak beroperasi selama setahun. Sehingga peneliti tidak dapat menganalisis laporan keuangan 2 tahun terakhir dikarenakan tidak ada pembukuan laporan keuangan yang terjadi di tahun 2021. Oleh karena itu, peneliti membuat proyeksi keuangan 3 tahun yang akan datang dengan asumsi terjadi kenaikan profit 15% setiap tahunnya, proyeksi keuangan tersebut didasarkan dari data laporan laba rugi perusahaan pada tahun 2022. Dalam penelitian ini, peneliti akan menganalisis dengan

pendekatan *Net Present Value*, *Average Rate of Return*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index*, dan *Payback Periode* (Setiyo et al., 2020; Sultan et al., 2022).

Tabel 2. Laporan Laba Rugi Perusahaan

| Keterangan | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| Pendapatan / Penjualan Tiket | 33.332.804.181 | 38.332.724.808 | 44.082.633.529 | 50.695.028.559 |
| HPP Pendapatan Jasa | (32.458.864.083) | (37.327.693.695) | (42.926.847.750) | (49.365.874.912) |
| Laba Kotor | 873.940.098 | 1.005.031.113 | 1.155.785.780 | 1.329.153.647 |
| Biaya Operasional | (739.124.736) | (849.993.446) | (977.492.463) | (1.124.116.333) |
| Laba bersih setelah biaya operasional | 134.815.362 | 155.037.666 | 178.293.316 | 205.037.313 |
| Pendapatan (Biaya) Lain | | | | |
| Jasa Giro | 1.707.713 | 1.963.870 | 2.258.450 | 2.597.218 |
| Laba Bersih Sebelum Pajak | 136.523.075 | 157.001.536 | 180.551.766 | 207.634.531 |
| Pajak | (15.017.538) | (17.270.169) | (19.860.694) | (22.839.798) |
| EAT | 121.505.537 | 139.731.368 | 160.691.072 | 187.794.742 |

Sumber : Data Primer Diolah

Average Rate of Return

Tabel 3. Average Rate of Return

| Tahun | EAT | INVESTASI |
|-------|-------------|-------------|
| 2022 | 121.505.537 | 397.701.130 |
| 2023 | 139.731.368 | |
| 2024 | 160.691.072 | |
| 2025 | 187.794.742 | |

Sumber : Data primer diolah (2023)

Persentase ARR = Rata-rata EAT : Rata-rata Investasi Awal

Rp609.722.719,- : Rp 99.425.282,- = 6,13

Perbandingan = Total Invesatasi Awal X Persentase ARR

397.701.130 x 6,13 = **2.437.907.926**

Nilai Perbandingan lebih besar (>) dibanding nilai Total Investasi sehingga dianggap **LAYAK**.

Net Present Value

Tabel 4. Net Present Value

| Tahun | NET PRESENT VALUE | | | NET PRESENT VALUE | | |
|-------|-------------------|------------|-------------|-------------------|--------------------|-------------|
| | EAT | Penyusutan | Proceed | DF 8% | PV Kas Bersih | PV |
| 2022 | 121.505.537 | 37.392.348 | 158.897.885 | 0,93 | 147.775.033 | 147.775.033 |
| 2023 | 139.731.368 | 43.001.200 | 182.732.568 | 0,86 | 157.150.008 | 304.925.042 |
| 2024 | 160.691.072 | 49.451.380 | 210.142.452 | 0,79 | 166.012.537 | 470.937.579 |
| 2025 | 187.794.742 | 56.869.087 | 244.663.829 | 0,68 | 166.371.404 | 637.308.982 |
| | | | | | 637.308.982 | |

Sumber : Data primer diolah

$$NPV = \sum PV_t - A_0$$

$$Rp637.308.982 - Rp397.701.130 = \mathbf{Rp239.607.852}$$

Nilai NPV (Net Present Value) lebih besar ($>$) dibanding nilai Total Investasi Awal, sehingga dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan cabang baru **LAYAK** untuk dijalankan.

Payback Periode

Tabel 5. Net Present Value

| Jumlah Investasi Awal Tahun ke-n | PV | Sisa Investasi | Jumlah Kumulatif Present Value |
|----------------------------------|-------------|----------------|--------------------------------|
| 397.701.130 | 147.775.033 | 249.926.097 | 147.775.033 |
| 249.926.097 | 157.150.008 | 92.776.089 | 304.925.041 |
| 92.776.089 | 166.012.537 | -73.236.448 | 470.937.578 |
| -73.236.448 | 166.371.404 | -239.607.852 | 637.308.982 |

Sumber : Data primer diolah

$$PBP = n + \left(\frac{a-b}{c-b} \right) \times 1 \text{ tahun}$$

$$PBP = 2 + \left(\frac{397.701.130 - 304.925.041}{470.937.578 - 304.925.041} \right) \times 1 \text{ tahun}$$

$$PBP = 2 + \left(\frac{92.776.089}{166.012.527} \right) \times 1 \text{ tahun}$$

$$PBP = 2,5 \text{ tahun}$$

Payback Periode (2,5 tahun) $<$ umur investasi (4 tahun), maka dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan cabang baru dianggap **LAYAK** untuk dijalankan.

Profitability Index

$$\text{Profitability Index} = \frac{\sum PV \text{ Kas Bersih}}{\sum PV \text{ Investasi}}$$

$$\text{Profitability Index} = Rp637.308.982 : Rp397.701.130$$

$$\text{Profitability Index} = 1,6$$

Nilai *Profitability Index* (PI) lebih kecil ($>$) dibanding 1, maka dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan cabang PT Talenta International Tourism **LAYAK** untuk dijalankan.

Internal Rate of Return

Tabel 6. Internal Rate of Return

| NET PRESENT VALUE | | | | | |
|-------------------|-------------------|------------|-------------|--------|---------------|
| Tahun | Earning After Tax | Penyusutan | Proceed | DF 31% | Present Value |
| 2022 | 121.505.537 | 37.392.348 | 158.897.885 | 0,763 | 121.296.095 |
| 2023 | 139.731.368 | 43.001.200 | 182.732.568 | 0,583 | 106.481.305 |
| 2024 | 160.691.072 | 49.451.380 | 210.142.452 | 0,445 | 93.475.954 |
| 2025 | 187.794.742 | 56.869.087 | 244.663.829 | 0,340 | 83.077.723 |
| | | | | | 404.331.078 |

| NET PRESENT VALUE | | | | | |
|-------------------|-------------------|------------|-------------|--------|---------------|
| Tahun | Earning After Tax | Penyusutan | Proceed | DF 32% | Present Value |
| 2022 | 121.505.537 | 37.392.348 | 158.897.885 | 0,758 | 120.377.186 |
| 2023 | 139.731.368 | 43.001.200 | 182.732.568 | 0,574 | 104.874.063 |
| 2024 | 160.691.072 | 49.451.380 | 210.142.452 | 0,435 | 91.367.555 |
| 2025 | 187.794.742 | 56.869.087 | 244.663.829 | 0,329 | 80.588.680 |
| | | | | | 397.207.484 |

Sumber : Data primer diolah

$$IRR = R_1 + \left(\frac{PV_1 - PV_0}{PV_1 - PV_2} \right) \times (R_1 - R_2)$$

$$IRR = 31\% + \left(\frac{404.331.078 - 397.701.130}{404.331.078 - 397.207.484} \right) \times (31\% - 32\%)$$

$$IRR = 30\%$$

Nilai IRR memiliki persentase lebih besar (>) 8% sebagai return yang diharapkan, sehingga dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan cabang baru dikatakan **LAYAK**.

Tabel 7. Ringkasan Data Hasil Penelitian

| Variabel | Dimensi | Indikator | Keterangan |
|---------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------|
| Aspek Umum dan Manajemen | Data Perusahaan | Akreditasi A, data lengkap | Layak |
| | Fungsi Manajemen | Terimplementasi dengan baik | |
| | Perencanaan SDM | Terencana dengan matang | |
| Aspek Pasar dan Pemasaran | Perekonomian Indonesia | Dalam tahap pemulihan | Layak |
| | Perkembangan jenis usaha | Telah mengalami transformasi digital | |
| | Kebijakan pemerintah atas jenis usaha | Mendukung jenis usaha | |
| | Indeks penjualan rill | 16071 penjualan tahun 2022 | |
| | Analisis SWOT | Memiliki peluang | |
| Aspek Teknik | Strategi pemasaran | Segmen pasar, target pasar, dan <i>map positioning</i> jelas | Layak |
| | Penentuan lokasi | Memiliki potensi | |
| | Sarana dan prasarana | Lengkap | |
| | <i>Layout</i> Perusahaan | Lengkap | |
| Aspek Finansial | Time schedule | Minimal 6 bulan | Layak |
| | <i>Avarage Rate of Return</i> (ARR) | Rp2.437.907.926 > Investasi awal | |
| | <i>Net Present Value</i> (NPV) | NPV > Investasi awal | |
| | <i>Payback Periode</i> (PBP) | 2,5 tahun < 4 tahun | |
| | <i>Profitability Index</i> (PI) | PI 1,6 > 1 | |
| | <i>Internal Rate of Return</i> (IRR) | IRR > 8% Rate of Return | |

Sumber : Data primer dan sekunder diolah

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini, hasil studi kelayakan usaha pada PT Talenta International Tourism dari setiap aspek yang ditinjau dapat dikatakan layak. Dimana pada aspek umum dan manajemen telah memiliki perencanaan yang matang serta pembagian tanggung jawab yang tepat, akreditasi pada layanan umroh dan haji juga dapat memperkuat perusahaan dalam memenangkan persaingan pasar. Aspek pasar dan pemasaran juga telah menunjukkan peluang usaha yang baik dimasa yang akan datang, sehingga usaha tersebut memiliki *sustainability* yang baik dalam prospek usaha. Aspek teknik juga telah dapat dikatakan layak, dimana kelayakan tersebut dapat didukung dengan penentuan lokasi yang tepat, kesiapan *layout* perusahaan, agenda perencanaan yang matang. Pada aspek keuangan, *Net Present Value* menghasilkan PV kumulatif sebesar Rp637.308.982, *Average Rate of Return* Rp608.482.728 > 397.701.130 (investasi awal), *Payback Periode* dalam waktu 2,5 tahun, nilai Profitability Index menghasilkan 1,6 > 1, dan *Internal Rate of Return* mencapai 30%.

REFERENSI

- Al-Ani, M. K. (2015). A strategic framework to use payback period in evaluating the capital budgeting in energy and oil and gas sectors in Oman. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(2), 469–475.
- Aris, B., Fatma, H., Nur, P. A., & Hasan, B. (2022). Pendampingan Kelayakan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada Sektor Kuliner Di Kota Makassar. *01*, 35–42.
- Aristio, A. P., Supardi, S., Hendrawan, R. A., & Hidayat, A. A. (2019). Analysis on purchase intention of Indonesian backpacker in accommodation booking through online travel agent. *Procedia Computer Science*, 161, 885–893. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.11.196>
- Bella, K. O. (2016). Pengembangan Pariwisata Berbasis Budaya Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009 di Kabupaten Sleman. *Jurnal Kajian Hukum*, 1(2), 133–158.
- BPS Kota Parepare. (2023). Pertumbuhan Ekonomi Kota Parepare Tahun 2022. *Badan Pusat Statistika Kota Parepare*, (10), 1–10. Retrieved from <https://pareparekota.bps.go.id/pressrelease/2021/03/01/81/pertumbuhan-ekonomi-kota-parepare-tahun-2020.html>
- Candra, V., Simarmata, N. I. P., Mahyuddin, M., Purba, B., Purba, S., Chaerul, M., Jamaludin, J. (2021). Metodologi Penelitian. In *Yayasan Kita Menulis*. Yayasan Kita Menulis. Retrieved from

https://www.google.co.id/books/edition/Pengantar_Metodologi_Penelitian/mSFCEAAAQBAJ?hl=en&gbpv=1

- Christianto, E. W., & Prihtanti, T. M. (2023). Analisis Kelayakan Bisnis dan Pola Kemitraan Usaha Sayuran. *25*(1), 818–828.
- Coutinho dos Santos, M. J., Magano, J., & Mota, J. H. F. (2022). The Impact of COVID-19 Pandemic on the Hotel Industry Economic Performance: Evidence from Portugal. *SSRN Electronic Journal*, *9*(April). <https://doi.org/10.2139/ssrn.4256973>
- Cuthbert, J. R., & Magni, C. A. (2016). Measuring the inadequacy of IRR in PFI schemes using profitability index and AIRR. *International Journal of Production Economics*, *179*, 130–140. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2016.05.024>
- Dokl, M., Gomilšek, R., Čuček, L., Abikoye, B., & Kravanja, Z. (2022). Maximizing the power output and net present value of organic Rankine cycle: Application to aluminium industry. *Energy*, *239*. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2021.122620>
- Ginantra, S. R., Wiwik, N. L., & Penanta, A. (2019). Sistem Informasi Pengelolaan Travel Agent Berbasis Website. *Jurnal Sistem Informasi Dan Komputer Terapan Indonesia (JSIKTI)*, *1*(3), 131–142. <https://doi.org/10.33173/jsikti.25>
- Gunawati, U., & Sudarwati, W. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, *4*(1), 35–44.
- Hadari, N. (2015). *Perencanaan SDM*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Holgado-Ramos, D., Alieva, D., & Maya-Jariego, I. (2022). Bridging tourist services and clients: A personal networks-based description of the roles of travel agents. *Tourism Management Perspectives*, *41*(February), 100947. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2022.100947>
- Kasmir, D., & Jakfar. (2017). *Studi Kelayakan Bisnis* (Revisi). Kencana.
- Kemenlu. (2022). Konsolidasi Nasional Kunci Pemulihan Pariwisata Indonesia Pasca Pandemi | Portal Kementerian Luar Negeri Republik Indonesia. Retrieved April 4, 2023, from <https://kemlu.go.id/portal/id/read/3409/berita/konsolidasi-nasional-kunci-pemulihan-pariwisata-indonesia-pasca-pandemi>
- Kotcharin, S., Maneenop, S., & Jaroenjitrkam, A. (2023). The impact of government policy responses on airline stock return during the COVID-19 crisis. *Research in Transportation Economics*, *99*(May), 101298. <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2023.101298>
- Liu, Y., & Kim, D. (2022). Why Did Uber China Fail? Lessons from Business Model Analysis. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, *8*(2), 90. <https://doi.org/10.3390/joitmc8020090>
- Magni, C. A., & Marchioni, A. (2020). Average rates of return, working capital, and NPV-

consistency in project appraisal: A sensitivity analysis approach. *International Journal of Production Economics*, 229(December 2018), 107769.
<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107769>

Mahmudi. (2019). *Manajemen Kinerja Sektor Publik*. UPP STIM YKPN.

Pham, T., & Nugroho, A. (2022). Tourism-induced poverty impacts of COVID-19 in Indonesia. *Annals of Tourism Research Empirical Insights*, 3(2), 100069.
<https://doi.org/10.1016/j.annale.2022.100069>

Phillip T.Kotler, K. L. K. (2016). *Marketing management*. 832/833. Retrieved from https://books.google.com/books/about/Marketing_Management_Global_Edition.html?id=o5YZCgAAQBAJ

Purwowidhu. (2023). Kian Melesat di 2023, Pariwisata Indonesia Bersiap Menuju Level Prapandemi. Retrieved June 18, 2023, from <https://mediakeuangan.kemenkeu.go.id/article/show/kian-melesat-di-2023-pariwisata-indonesia-bersiap-menuju-level-prapandemi>

Qomariyah, S. N. (2021). Studi Kelayakan Bisnis Usaha Batik Dengan Metode Finansial (Studi Kasus Batik New Collet Desa Jatipelem Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang). *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 8(1), 11–16. <https://doi.org/10.21107/jsmb.v8i1.10819>

Range, A. de S., Santos, J. C. de S., & Savoia, J. R. F. (2016). Modified Profitability Index and Internal Rate of Return. *Journal of International Business and Economics*, 4(2), 13–18. <https://doi.org/10.15640/jibe.v4n2a2>

Reimold, A. E., D'Angelo, H., Rose, S. W., & Ribisl, K. M. (2023). Changes in retail tobacco product sales and market share among retail payroll establishments in the U.S. Economic Census between 1997 and 2017. *Preventive Medicine Reports*, 35(November 2022), 102294. <https://doi.org/10.1016/j.pmedr.2023.102294>

Salsabillah, S. Z. (2021). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Inovasi Pengembangan Produk Gantungan Baju Plastik Multifungsi. *Jurnal Ekombis*, 7(2), 118–127.

Scheyvens, R., Carr, A., Movono, A., Hughes, E., Higgins-Desbiolles, F., & Mika, J. P. (2021). Indigenous tourism and the sustainable development goals. *Annals of Tourism Research*, 90, 103260. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2021.103260>

Setioko, M. D. (2019). Analisis Strategi Pengembangan Wisata Kota Di Kota Malang. *Jurnal Pariwisata Pesona*, 4(1), 81–88. <https://doi.org/10.26905/jpp.v4i1.2524>

Setiyo, M., Widodo, E. M., Rosyidi, M. I., Waluyo, B., Pambuko, Z. B., & Tamaldin, N. (2020). Feasibility study on small cars as an alternative to conventional fleets due to low occupancy: case study in Indonesia. *Heliyon*, 6(1). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e03318>

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV. ALFABETA.

Sultan, M., Taufiq, M., & Arisandi, D. (2022). *Equilibrium : Jurnal Ilmu Manajemen Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Toko Roti Gembong Gedhe Cabang*. 2(2), 1–7.

Syahza Almasdi. (2021). *Metodologi Penelitian*. Pekanbaru: UR Press. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/354697863_Buku_Metodologi_Penelitian_Edisi_Revisi_Tahun_2021/citation/download

UNWTO. (2023). Tourism in the 2030 Agenda | UNWTO. Retrieved March 18, 2023, from www.unwto.org website: <https://www.unwto.org/tourism-in-2030-agenda>

Voogt, J., Hua, N., Geerdink, P., Beelen, B., Mulder, W., & Safi, C. (2023). The commercialization of timber bamboo in Nepal: A SWOT-AHP analysis. *Food and Bioproducts Processing*, 105151. <https://doi.org/10.1016/j.bamboo.2023.100036>