PERBANAS INSTITUTE

Laporan Studi Kelayakan Bisnis

Lets Kuy Tour & Travel

Krishna Ihza Mahendra

1716000018

Halaman

Daftar Isi i

Ringkasan Eksekutif iii

BAB I PEMBU[illegible]AN

[illegible]

3. [illegible]

BAB II ANALISIS MAKRO EK[illegible]

1. Analisis Ekonomi
2. Analisis Demografi
3. Analisis Sosial Budaya
4. Analisis Hukum dan Politik
5. Analisis Teknologi

BAB III ANALISIS[illegible]

1. Strengths
2. Weakne[illegible]

[illegible]R DAYA MANUSIA

1. [illegible] Pemilik 8
2. Ju[illegible]a Kerja dan Gaji 8
3. Spesi[illegible]kerjaan 8
4. Uraian P[illegible]kerjaan 10

BAB V PRODUKSI/OPERASIONAL

1. Lokasi Usaha 12
2. Proses Produksi/Operasi 12
3. Kualitas Produk/Jasa 13
4. Penggunaan Teknologi 13

1.
2. Targeting
3. Positioning
4. Potensi Pasar
5. Proyeksi Penjualan
6. Bauran Pemasaran

BAB VII KEUANGAN

1. Investasi Awal
2. Biaya-biaya
3. Modal Kerja
4. Analisis 1
20
t Value 20
Index 20
8. e of Return 21
9. oint 21

BAB VIII PULAN DAN REKOMENDASI 23

DAFTAR PUSTAKA 24

Ringkasan Eksekutif

Industri wisata terus mengalami perkembangan yang sangat pesat dalam bebe[illegible] tahun terakhir. Ba[illegible]n liburan saat ini bisa menjadi kebutuhan primer sebagian bes[illegible] karena sudah [illegible]k faktor yang mendorong [illegible]endorong hal tersebut, [illegible] [illegible]isata yang tidak hanya [illegible] ini dibua[illegible]

Lets Kuy tur dan tra[illegible]lang jasa pariwisata sekaligus dibuat untuk [illegible] daerah Indonesia. Oleh karena itu kami berusaha [illegible]uda dan kreatif agar dapat semakin berkembang.

Konsep yang Lets Luy tur da[illegible] perusahaan ini akan memberikan fasi[illegible]d akomodasi penginapan. Pada sa[illegible]enghada[illegible]solusi yang tepat adalah pergi berli[illegible] ataupun tema[illegible]rti ini yang dicari adalah agen [illegible]kan fasilitas modern [illegible] baik sehingga mereka me[illegible].

Prospek [illegible]n cukup tinggi depan peningkatan seb[illegible]a ini cukup menjan[illegible]ospek keuntungan yang didapat, karena da[illegible] [illegible] 2 bul[illegible]saha ini sudah mendapatkan modal yang digunakan [illegible]

[illegible] usaha, semua perizinan agen maskapai penerbangan maup[illegible]asi [illegible]komodasi penginapan juga akan disiapkan agar konsumen [illegible]an pe[illegible] serta terpercaya sesuai yang konsumen inginkan dan mereka pi[illegible]

BAB I

PEMBUKAAN

1. Pendahuluan

Sebagai p[illegible] bisnis dan ekonomi di Indonesia, Tidak heran jika jakarta [illegible] lah satu ter[illegible]au lokasi yang ideal untu[illegible]ulai bisnis baru atau usa[illegible] [illegible] dibanding dengan di[illegible]g banyak di[illegible]dang kuliner karena sebagian [illegible]uah cafe maupun restoran.Bisnis yang cu[illegible]n travel, karena di setiap tahun pasti banyak anak[illegible]ga yang ingin berlibur untuk melepaskan penat setelah b[illegible] banyak orang yang berlibur mengurus semuanya sen[illegible]maupun akomodasi penginapan, sekarang orang i[illegible]si[illegible] sehingga usaha tur dan travel ini d[illegible]o[illegible]a mudah dan simple karena pihak [illegible]enyiapka[illegible]mulai dari harga,jumlah tempat wi[illegible] diberikan.

Rencana usah[illegible]dalah tur dan travel. Pen[illegible]el ini didasari karena ban[illegible]a konsumen yang ingin berlibur [illegible] dan teman maupun k[illegible]yang ingin melakukan acara *gathering* [illegible]a ini dibuat agar m[illegible]sumen membuat rencana bepergian sehingga [illegible]e[illegible] semua akomodasi.Usaha ini juga tidak akan menga[illegible]n berlipat ganda (riba) sehingga harga paket pun tidak i[illegible]ggi. [illegible]ata yang disediakan pun bervariatif tergantung bugdet dari [illegible]dan [illegible]as yang dipilih.Harga yang dipilih pun akan ditetapkan di av[illegible]da p[illegible]ga dihindarkan dari gharar atau ketidakjelasan.

[illegible] dan travel ini sebelumnya belum pernah bekerja di usaha tur [illegible]l, tetapi pe[illegible]a sudah mempunyai pengalaman menggunakan berbagai macam [illegible]n travel lain[illegible]ngga mengetahui apa kekurangan yang diinginkan konsumen [illegible]a kelebihan yan[illegible]dapat membuat konsumen puas terhadap tur dan travel yang akan di[illegible]kan

oleh pemilik.Usaha travel ini bukan hanya untuk tur syariah atau religi tetapi usaha tur dan travel ini akan menerapkan prinsip syariah yaitu jujur dan amanah dan akan menyiapkan fasilitas tempat ibadah.Fasilitas yang diberikan untuk konsumen adalah yang terbaik agar usaha ini dapat kepercayaan dari konsumen dan mengutamakan nilai kejujuran dalam hal promosi kepada konsumen mengenai tempat wisata maupun tujuan wisata yang akan di[illegible] oleh konsumen.

[illegible] berapa suyei di internet, [illegible]kat sangat membutuhkan [illegible] wisata akan [illegible] usaha tur da[illegible] akarta Selatan dan membuka pe[illegible] banyak sekali konsumen atau orang yang in[illegible] aat ingin bepergian.

Tur dan travel ini akan didirikan di [illegible] alasan daerah ini strategis karena dekat dengan [illegible], s[illegible] sma, maupun universitas, dan juga [illegible] perumahan maupun apartemen.Se[illegible] target [illegible] tur dan travel yang ada di Setiab[illegible]da beberapa y[illegible]mazo Travel dan Dwidaya To[illegible] sama bersaing mu[illegible]anan, benefit, dan promo p[illegible]erikan.Namun usaha travel [illegible]ibuat akan selalu berusa[illegible] hal yang baru untuk kemudahan [illegible]ngga dapat bersaing t[illegible] dan travel yang lebih dahulu didirkan.

2. Tui[illegible]at Laporan Studi Kelayakan Bisnis

[illegible]ama membuat laporan studi kelayakan bisnis tur dan travel [illegible]uat [illegible]rima atau menolak usulan suatu usaha bisnis yang akan di[illegible]un [illegible] secara khusus adalah :

[illegible] Perencanaan

[illegible]al yang yang dilakukan dalam perencanaan adalah membuat ju[illegible]al [illegible]ang dibutuhkan untuk memulai usaha, lokasi usaha yang akan [illegible]n, te[illegible] yang dibutuhkan , dan prosedur pelaksanaan usaha.

b. Meminimalisir Risiko Kerugian

Membuat laporan studi kelayakan bisnis mampu memperkirakan atau memprediksi risiko yang dapat kita hindari atau kendalikan dan mampu menganalisis apa yang dapat kita lakukan untuk menghindari risiko yang besar.

c. Memudahk[illegible] Pengendalian dan Pengawasan

Dengan[illegible]ya laporan SKB yang tel[illegible]apkan seperti job spesifi[illegible] [illegible] mudah dilaksanakan da[illegible]

3. <u>Kunci Kesuksesan [illegible]</u>

a. Harga

Harga yang ditetapkan dalam paket wi[illegible]nsumen akan membandingkan harga paket [illegible]

b. Fasilitas

Fasilitas yang diberi[illegible] satu kunci [illegible]bagai konsumen pasti m[illegible] yang lengkap dan mo[illegible]

c. Pelayanan [illegible]

Sebuah [illegible]an pasti harus memberikan pelayanan [illegible] dari awal [illegible]mecari tahu informasi paket wisata sampai pa[illegible] [illegible]memberikan pelayanan yang ramah dan baik akan [illegible]ka [illegible] konsumen setia.

[illegible]ng strategis

[illegible]ng strategis yang mudah dijangkau akan memudahkan kons[illegible]uk [illegible]paket wisata tur dan travel karena mereka tidak akan kesulita[illegible]ri [illegible]a tersebut.

BAB II

ANALISIS MAKRO EKONOMI

1. Analisis [redacted]mi

Tahun	Pertumbuhan Ekonomi (%)
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
[redacted]	[redacted]
2018	[redacted]
2019	[redacted]

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) DKI Jakarta

Pertumbuhan ekonomi provinsi DKI Jak[redacted]n tidak berubah pada tahun 2016. Pada tahun 2017 men[redacted] namun pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi pro[redacted] sedikit ke angka 6,17% dan meningkat kembali [redacted]

Berdasarkan pertumbuhan ekonom[redacted]a men[redacted]uhan ekonomi secara umum meng[redacted]ari tahun ke t[redacted] tahun 2018 mengalami penurun[redacted] bahwa provinsi DK[redacted] atau memiliki kesanggupa[redacted]na tur dan travel.

2. Analis[redacted]

Tahun	Jumlah Penduduk	Pertumbuhan (%)
[redacted]	10.177.924	-
[redacted]	10.280.000	1,00 %
[redacted]	10.370.000	0,88 %
[redacted]	10.467.629	0,94 %
[redacted]	10.504.100	0,73 %

Sumber : Databoks dan Badan Pusat Statistik DKI Jakarta

Dilihat [redacted]iatas diketahui bahwa pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta m[redacted]ni peningkat[redacted]ukup signifikan setiap tahunnya. Di tahun 2015 jumlah penduduk [redacted]r 10.177.924 j[redacted]aik sebesar 1 % pada tahun 2016 menjadi 10.280.000, sedangka[redacted]da tahun 2017 mengalami peningkatan sebesar 0,88 % menjadi 10.370.000. Pertumbuhan

penduduk di DKI Jakarta juga mengalami peningkatan 0,94 % menjadi sebesar 10.467.629 jiwa dan naik sebesar 0,73 % di tahun 2019 menjadi 10.504.100 jiwa. Berdasarkan data diatas tingkat pertumbuhan penduduk di DKI Jakarta mengalami peningkatan yang cukup tingg sehingga sangat memungkinkan untuk menjadi potensi prospek usaha tur dan travel l konsumen sebaga t pasar cukup besar.

Sebag sangat padat sehingga saa ir pekan, sebagian besar bepergian ke keluarga. Dari yang terdekat seperti daerah p ar pulau jawa. Karena banyaknya kesibukan peke yarakat DKI Jakarta terbiasa mencari sesuatu avel ini sangat membantu mereka dala keluarga maupun teman.

4. Analisis Hu

Pemilik u ng yang mempunyai hobi *travelli* r ke berbaga di Indonesia. Selain itu yang terpenti mil mem wasan tentang usaha bisnis tur dan travel i akannya. Perizinan yang harus dipenuhi adalah :

ris pendirian perusahaan

esahan pendirian perusahaan di Kemenkumham

ili

d. usahaan

e. S saha pariwisata (TDUP

f. Tand r Perusahaan (TDP)

5. Analisis Teknologi

Usaha Tur dan Travel ini menggunakan teknologi yang sanagat modern dari segi armada transportasi yang dilengkapi fasilitas seperti AVOD *(Audio Video Demand)*. Untuk pemasaran pun usaha ini salah satunya menggunakan melalui [illegible] media yang sekarang b[illegible]rang sudah menggunaka[illegible]

BAB III

ANALISIS *STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREAT* (SWOT)

- [redacted]

  [redacted]pan maup[redacted]uk dan terlengkap sehingga[redacted]

- **Weakness**

  Usaha ini merasa kesulitan jika ada[redacted] dalam jangka waktu dekat karena kura[redacted]eberapa tujuan akomodasi harus [redacted] dilaksanakan berjalan lan[redacted]

- **Opportunity**

  a. Banyaknya [redacted]u yang membuat orang [redacted] atau mengunj[redacted].

  b. Kecen[redacted]kat DKI Jakarta yang suka berlibu[redacted]uang usah[redacted]esar.

- [redacted]

  [redacted]ulnya pesaing baru yang membuat jasa sejenis dengan cara [redacted]dan [redacted]han yang lebih variatif dan lengkap.

  [redacted]nya usaha tur dan travel yang menggunakan cara pemasaran de[redacted]nakan promosi harga yang cukup besar sehingga konsumen lebi[redacted]dengan harga yang lebih kecil.

BAB IV

SUMBER DAYA MANUSIA

- **Kema[illegible] Pemilik**

  [illegible] memahami cara ker[illegible]

  [illegible] ang diingin[illegible] mereka butuhkan saat tu[illegible] elanggan sehingga mempunyai pote[illegible]

- **Jumlah Tenaga Kerja & Gaji**

  Pendirian Tur dan Travel membutu[illegible] r U[illegible] atau diatas UMP (Upah Mini[illegible]

  Rincian gaji per bulan seti[illegible] erikut [illegible]

  -4 Manager : 4 x [illegible] 4.000.000

  -8 Sales To[illegible] 4.500.000 = Rp 36.000.000

  -4 Karya[illegible] x Rp 4.400.000 = Rp 17.600.000

  -1 Cl[illegible] e : 1 x Rp 4.250.000 = Rp 4.250.000

- **[illegible]sification**

  [illegible] Manager :

  [illegible] Tinggi

  -B[illegible] mimpin

  -Jujur

  - Manager Accounting

    -Mengerti pembukuan d[illegible] membuat pembukuan ser[illegible]n keuangan

    -Teliti dan Rajin

    -Jujur dan disiplin

- Manager Marketing

  -Jujur dan Disiplin

  -Inisiatif tinggi

  -Rajin

- [illegible]

  -Jujur dan Disiplin

  -Tegas

  -Cekatan

  -Rajin

  -Detail

- Sales

  -Inisiatif

  -Percaya[illegible]

  -Kom[illegible]g baik

  -Di[illegible]

  -Teliti

Job Description / Uraian Pekerjaan:

✓ DIREKTUR UTAMA :

-Memutuskan kebijakan dan peraturan yang ada di perusahaan

-Memimpin, mengawasi dan mengendalikan perusahaan

-Menjadi

-Menjadi penghubung dalam memberikan ide,strategi

-Bertanggung jawab kepada direktur

✓ Manajer Accounting

-Membuat catatan perusahaan

-Menghitung dan bisa digunakan

-Jujur

-Bertanggung jawab kepada direktur utama

✓ Manajer Marketing :

Menjalin hubungan yang baik dengan konsumen.

Memberi motivasi atau pembinaan karyawan di bagian pemasaran atau marketing

Melakukan perencanaan dan analisis pemasaran yang baik

Bertanggung jawab kepada direktur utama

✓ Manajer HRD / Personalia :

-Membantu General Manager dalam planning dan pengembangan perusahaan

-Bertanggung jawab dalam proses seleksi perekrutan karyawan

-M[illegible]wasi dan melakukan evaluas[illegible]kinerja karyawan

[illegible]anggung jawab kepada di[illegible]tama

✓ [illegible]

-Menawarkan [illegible]angaan / konsumen

-Melayani Permintaan Konsu[illegible]

-Menyiapkan Tour Guide untuk[illegible]

-Menjadi admininstrator di[illegible]

✓ Ticketing

-Memanta[illegible]

-Men[illegible]latan yang berhubungan den[illegible]rtasi hot[illegible]nnya

BAB V

PRODUKSI / OPERASIONAL

- [redacted]

  [redacted] ngin menggun[redacted] enduduk maupun perkantoran [redacted] un usaha ini adalah di daerah Seti[redacted] n lokasi yang cukup strategis karena [redacted] artemen, maupun perumahan.

- Proses Produksi

  -Memperkenalkan pelangg[redacted] u pake[redacted] masi wisata yang bisa merek[redacted] direkomenda[redacted]

  -Menyiapkan trans[redacted] asi yang mereka pili[redacted] armada atau ke[redacted] an modern.

  -Menyiapk[redacted] dan makanan.

  -Menga[redacted] vitas ditempat destinasi yang mereka pili[redacted]

  -Me[redacted] darraan dari tempat wisata yang satu ke wisata lain[redacted]

- Kualitas Produk Barang atau Jasa

Kualitas jasa yang kami berikan menghasilkan jasa yang terbaik, karena mulai dari paket tempat destinasi yang diberikan sesuai kemauan pelanggan serta fasilitas yan diberikan sangat modern dan sangat lengkap. Kami juga akan bekerja sama d usaha akom dasi penginapan agar kami tidak memberikan rekomendasi ata yang m vakan untuk konsumen

- [redacted]

Usaha ini menggunakan te [redacted] ng diberikan seperti kendaraan, fas [redacted] sangat modern dan lengkap, cara pemesan [redacted] asi dan voucher atau tiket bisa diambil langsung [redacted] lalui e-mail serta semua kendaraan akan di [redacted] nsumen atau pelanggan yang menggunaka [redacted] me nyaman.

BAB VI

PEMASARAN

- Segmentasi Pasar :

- Demogr[illegible]saha ini melihat dari pend[illegible] dan pekerjaan seseorang [illegible] [illegible]an penat pasti setiap oran[illegible]utuhkan liburan atau refr[illegible] [illegible]ntu dengan jasa tour dan[illegible]

- Geografis : Da[illegible] karena dengan penempatan lok[illegible]asta maupun pemerintahan hingga[illegible] dan travel yang setiap periode tertentu [illegible]n program wisata bagi karyawan mereka.

- Income Segmentasi : Akan dibua[illegible] pelajar,keluarga hingga perusa[illegible] memakai jasa tour dan trav[illegible]

- Promosi : Dibuat [illegible]at idul fitri akan dibu[illegible]ket lebaran denga[illegible]gan tujuan kota kota besar [illegible] pelanggan.

- Target [illegible] menggunakan Selective Specialization ,dalam [illegible]ih segmen berbeda beda sesuai kalangan.Seperti u[illegible]men perusahaan atau karyawan dan juga segmen keluarga. [illegible]kan adalah Harga , Tujuan wisata dan Fasilitas yang didapat [illegible]

- [illegible]g : Kita harus membuat perusahaan tour dan travel kita bisa lebi[illegible]gan dengan cara memposisikan diri sebagai jasa tur dan travel m[illegible]ya memberikan tur dengan rasa nyaman dan menyenangkan deng[illegible] m[illegible] fasilitas dan pelayanan yang baik dan modern sehingga sesuai de[illegible] kem[illegible]nsumen atau pelanggan.

Potensi Pasar

Daerah Jakarta Selatan

Q = n x q x p = 1.050.756 x 1 x 30% = 315.227 x 5.000.000 = 1.576.135 Juta

Q = total permintaan pasar

n = jumlah [illegible]mbeli di pasar = 1.050.756

[illegible]ang dibeli oleh rata-rata p[illegible]per tahun = 2 kali per tahu[illegible]

Proyeksi Penjualan

Usaha ini menargetkan peningk[illegible]a tahun 2021 kami menargetkan penjualan seb[illegible]ga jual Rp 8.000.000 dan meningkat sebe[illegible] 2022, 266 paket di tahun 202[illegible] di tahun 2025. Sehingga [illegible]ha ini m[illegible] pada tahun 2021, dan pa[illegible]di Rp2.226.40[illegible]enjadi Rp2.816.396.000[illegible] meningkat lagi pad[illegible]njadi Rp3.562.740[illegible]025 menjadi Rp4.506.867.28[illegible]

Baur[illegible]

[illegible]alam memasarkan suatu produk atau jasa dalam sebu[illegible]an, [illegible]n suatu pendekatan yang mudah dan fleksibel yang biasa d[illegible]gai [illegible]masaran (marketing mix). Oleh karena itu bauran pemasar[illegible]ini [illegible]agai berikut :

[illegible]erusahaan kami akan memberikan produk berbentuk jasa layana[illegible]n trav[illegible]akan diinginkan dan diterima oleh masyarakat dan akan memin[illegible]n

dari pelanggan agar bisa berkembang lebih baik dan tidak mengecewakan pelanggan dengan jasa yang diberikan.

•Price : Perusahaan kami akan memberikan harga yang sesuai budget per segmen sehingga pelanggan akan tertarik menggunakan jasa dari kami dan akan ba[illegible] promo atau [illegible]rga spesial untuk rombongan.

[illegible] lokasi yang sangat st[illegible]

[illegible] basis online/aplika[illegible]kan jasa layanan kami.

•Promotion : Perusahaan kami akan me[illegible]l media seperti instagram, facebook, twitter m[illegible] dengan perusahaan.

BAB VII

KEUANGAN

1. Investa[illegible]al

		[illegible]
2	1 [illegible]	
3	Jaringan Inter[illegible]	
4	5 Meja	
5	5 Kursi	
6	Website	1 x [illegible]
7	2 Mobil	2 x 12[illegible]
8	Air Conditioner (AC)	1 x [illegible]
9	Sewa Kantor (1 tahun)	1[illegible]
	Total	[illegible]

2. Biaya- biaya

No.	Jenis Peng[illegible]	Jumlah Biaya (R[illegible]
1	Gaji Karyay[illegible] -4 Manag[illegible] -8 Sales[illegible] -4 Ka[illegible]ng -1 C[illegible]vice	 4 x Rp 6.000.000 = 24.000.0[illegible] 8 x Rp 4.500.000 = 36.000.0[illegible] 4 x Rp 4.400.000 = 17.600.00[illegible] 1 x Rp 4.250.000 = 4.250.000
	[illegible] Internet	550.000
	[illegible]er dan Kertas	300.000
	[illegible] Mobil	2 x 600.000 = 1.200.000
	[illegible]uide Tour	1.500.000
	[illegible]obil	500.000
7	[illegible]mosi	300.000
8	[illegible]n	30.865.000
	[illegible]	**117.065.000**

3. Modal Kerja Awal

No	Biaya Upah Langsung	Unit	Unit	Rp	Total	
1	Upah Langsung	10	300	Rp10.000	Rp30.000.000	
	Jumlah					Rp3

			Periode	Rp	Total	
a.						
b.	8 Sales Tou					
c.	4 Karyawan Ticketing					
d.	1 Cleaning Service	1				
2	Listrik dan Internet	1				
3	Isi Printer dan Kertas	1	12 Bul			
4	Service Mobil	2	12 Bulan			
5	Biaya Guide Tour	1	12 Bulan			
6	Bensin Mobil	2	12 Bulan			
7	Sewa Kantor	1	12 Bu			
8	Biaya Perawatan Aktiva		12			
	Jumlah					300.000

No	Biaya Pemasaran			Rp		
1	Biaya Pemasaran			Rp300.000	Rp3.60	
	Jumlah					000

No	Kas Minima		Periode	Rp	Total	
1	Kas Minimal		12 Bulan	Rp150.000.000	Rp1.800.000	
	Jumlah					

		00.000

	Jenis Biaya	Jumla
	h Langsung	Rp30.000.000
	inistrasi Umum	Rp2.052.800.000
3	asaran	Rp3.600.000
4	l	Rp1.800.000.000
	ah Kebutuhan Dana per Tahun	**Rp3.886.400.00**
	Perputaran Modal Kerja	**12**
	Besarnya Kebutuhan Modal Kerja	**Rp323.866.667**

4. Analisis Cash Flow

Uraian	2021	2022	[illegible]	2024	202[illegible]	Keterangan
Penerimaan						
Jumlah Penjualan	220	242	266	[illegible]	322	[illegible]lah Penjualan asumsi kenaikan 10%
Harga Jual	Rp8.000.000	Rp9.200.000	Rp10.580.000	[illegible]0	Rp[illegible]	[illegible]ga jual per tahun asumsi kenaikan [illegible]%
Jumlah Penerimaan	Rp1.760.000.000	Rp2.226.400.000	Rp2.816.396.000	[illegible]	[illegible]	[illegible]l x Jumlah Penjualan Per Tahun

Pengeluaran	2021	2022	2023	[illegible]	[illegible]	Keterangan
Biaya Upah Langsung	Rp30.000.000	Rp30.600.000	Rp31.212.000	[illegible]	[illegible]	Kenaikan 2%
Biaya Adminitsrasi Umum	Rp2.052.800.000	Rp2.093.856.000	Rp2.1[illegible]	[illegible]	[illegible]3	Kenaikan 2%
Biaya Pemasaran	Rp3.600.000	Rp3.672.000	[illegible]	[illegible]	[illegible]	Kenaikan 2%
Biaya Penyusutan	Rp30.865.000	R[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]ight Line Method
Jumlah Pengeluaran	Rp2.117.[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	Rp2.283[illegible]	[illegible] Seluruh Pengeluaran

Laba Sebelum Pajak	-Rp357.265.000	Rp[illegible]7.000	Rp[illegible]4.840.440	Rp1.317.77[illegible]	[illegible]217.615.830
Pajak 15%	-Rp53.589.750	Rp10.111.050	Rp92.226.066	Rp197.665.735	[illegible]642.375
Laba Setelah Pajak	-Rp303.675.250	Rp57.295.950	Rp522.614.374	Rp1.120.105.833	[illegible]973.456
Cash Flow	-Rp272.810.250	Rp88.160.950	Rp553.479.374	Rp1.150.970.833	[illegible]8.456

5. Payback Period

Investasi (Investasi awal + Modal Kerja awal)	Rp678.616.667
Cash Flow (tahun 1)	(Rp272.810.250) – Rp951.426.917
Cash Flow (tahun 2)	Rp88.160.950 – Rp863.265967
Cash Flow (tahun 3)	Rp553.479.374 – Rp309.786.593
Cash Flow (ta[illegible])	Rp1.150.970.8[illegible] (Rp841.184[illegible]

= 305[illegible]

= 0,23 x 31= 7,13 = 7 har[illegible]
Jadi payback period (pp) adalah[illegible]

6. Net Present Value

Tahun	Proce[illegible]	D[illegible]	[illegible]roceeds
2021	-Rp27[illegible]	[illegible],7692	[illegible]209.845.644
2022	Rp8[illegible]	0,5917	[illegible]52.164.834
2023	[illegible]	0,4552	[illegible]51.943.811
2024	[illegible]3	0,3501	[illegible]02.954.889
2025	[illegible].456	0,2693	[illegible]15.935.296
		Jumlah	[illegible]013.153.186
		Investasi	[illegible]1[illegible]7
		NPV	[illegible]19

[illegible]an NPV di atas diperoleh nilai positif Rp98.956.[illegible]i
[illegible]ahwa investasi layak untuk dilaksanakan

7. Pro[illegible]ex (PI)

Nilai ali[illegible]ersih	Rp1.013.153.186
Investasi a[illegible]	Rp678.616.667

Profitability Index = nilai aliran kas bersih / investasi
= Rp1.013.153.186 / Rp678.616.667
= 1,4929683

8. <u>Internal Rate of Return</u>

Tahun	Proceeds (Rp)	DF 30%	PV Proceeds	DF 55%	PV Proceeds
2021	-Rp272.810.250	0,7692	-Rp209.845.644	0,6452	-Rp176.017.173
2022	Rp88.160.950	0,5917	Rp52.164.834	0,4162	Rp36.692.587
2023	Rp553.479.374	0,4552	Rp251.943.811	0,2685	Rp148.609
2024	Rp1.150.970.833	0,3501	Rp402.954.889	0,1732	Rp199
2025	Rp1.915.838.456	0,2693	Rp515.935.296	0,1118	R
Jumlah			Rp1.013.153.186		
	Investasi		Rp678.616.667		
	NPV		Rp33 .519		3.153

IRR= 30 –

IRR= 44,1674 = 44, 17 %

Dari perhitungan IRR diatas bahwa esa apabila Rp678.616.667 dibandingkan dengan si layak diterima karena IRR bernilai 44,17 su

9. <u>Break Even Poin</u>

- Tahun 2021

$$= \frac{2.012.400.000}{8.000.000 - 183.636} = 257$$

$$BE \quad \frac{2.012.400.000}{1-(\frac{183.636}{8.000.000})} = \text{Rp}2.059.678.899$$

- Tahun 202

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{2.012.400.000}{9.200.000 - 166.942} = 223$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{2.012.400.000}{1-(\frac{166.942}{9.200.000})} = \text{Rp}2.049.591.622$$

- Tahun 2023

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{2.012.400.000}{10.580.000 - 151.766} = 193$$

- Tahun 2024

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{2.012.400.000}{12.167.000 - 137.969}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{2.012.400.0}{1-(\frac{137}{1}}$$

- Tahun 2025

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{2.400.000}{992.050 - 125.426} = 145$$

$$\frac{2.012.400.000}{1-(\frac{125.426}{13.992.050})} = \text{Rp}2.030.602.504$$

BAB VIII
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

[redacted]ensional dengan tingka[redacted]

[redacted]tuk dilaku[redacted] positif sebesar 1,4929[redacted]ofitability indexkarena melebihi a[redacted]h layak. Dengan menggunakan analisis [redacted] sebesar 44,17% nilai yang melebihi biaya [redacted]emenuhi syarat kelayakan investasi. Maka Penila[redacted]mendasi bahwa pengembangan usaha tur dan tr[redacted]

DAFTAR PUSTAKA

Agustin, H. (20[illegible] *STUDI KELAYAKAN B[illegible]NIS SYARIAH*. Depok: PT[illegible] Grafind[illegible]sada.

[illegible]

jakar[illegible]
Kelompok [illegible]
https://jakarta.bps.go[illegible]uk-provinsi-dki-jakarta-men[illegible]18-.html

Jayani, D. H. (2019). *Jumlah Penduduk D[illegible] Juta Jiwa*. Www.Databoks.Katada.Co.Id[illegible] https://databoks.katadata.co.id/d[illegible]uk-dki-jakarta-2019-mencapai-1[illegible]

Kumparan.com. (2018). *Bero[illegible]uk Jak[illegible]* Www.Kumparan.Com[illegible].com/galab[illegible] jumlah-penduduk-i[illegible]

lokadata.beritagar.[illegible]buhan Ekonomi DKI J[illegible]9*. https://lokad[illegible]art/preview/pertumbuhan-e[illegible] jakarta-201[illegible]0905