

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KELAYAKAN USAHA  
EVENT ORGANIZER TRAINING OUTBOND KANTRY**



**OLEH :**

**Dassaad, SE., MM**

**UNIVERSITAS GUNADARMA**

**FAKULTAS EKONOMI**

**JAKARTA**

**2012**

## **ABSTRAK**

Event Organizer “KANTRY’S” Outbound Training merupakan salah satu bisnis berupa jasa pengaturan pelaksanaan kegiatan Outbound dengan memenuhi segala kebutuhan yang diinginkan konsumen. Perusahaan ini menyediakan berbagai fasilitas outbound dengan berbagai paket yang ditawarkan. KANTRY’S ini adalah salah satu perusahaan yang belum lama berdiri, oleh karena memerlukan analisis apakah usahanya layak untuk dikembangkan atau tidak.

Dengan menggunakan beberapa metode baik secara aspek keuangan maupun non keuangan, perusahaan ini layak untuk dikembangkan.

## 1. PENDAHULUAN

Sebelum seseorang memulai suatu usaha, maka perlu diadakan suatu evaluasi tentang peluang usaha. Hal ini bertujuan untuk mengetahui dapat atau tidaknya suatu usaha dijalankan dapat dijalankan dengan suksesl dan menghindari penanaman modal yang tidak menguntungkan. Aspek usaha yang perlu dievaluasi meliputi aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek keuangan dan lain-lain.

Outbond adalah salah satu cara pembelajaran dengan berinteraksi langsung dengan alam, yang disajikan dalam bentuk permainan, simulasi, diskusi dan petualangan sebagai media penyampaian materi. Dalam program ini peserta secara aktif dilibatkan dalam seluruh kegiatan yang dilakukan. Manfaat dari metode kegiatan terlibat langsung dengan aktifitas (*Learning by doing*) seperti ini, peserta akan segera mendapatkan umpan balik tentang dampak dari kegiatan yang dilakukan, sehingga dapat dimanfaatkan sebagai suatu kegiatan bahan pengembangan diri setiap orang dimasa yang akan datang.

Pendirian Event Organizer “KANTRYS” Training Outbound ini didorong karena besarnya permintaan oleh masyarakat akan kegiatan Outbound khususnya masyarakat yang berdomisili di Jakarta dan sekitarnya. Salah satu event organizer yang menyediakan jasa training outbond adalah *Event Organizer Training Outbound”KANTRYS”*. Tujuan yang diharapkan adalah dapat membantu dan memperlancar jalannya kegiatan *outbound* dengan menyediakan keperluan peralatan, perlengkapan dan lokasi simulasi outbound dari awal sampai akhir kegiatan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Semua itu dibutuhkan modal atau investasi yang melibatkan pengeluaran kas dan mengikat perusahaan pada tindakan tertentu untuk periode yang akan datang. Jika dalam penganggaram modalnya kurang teliti, maka akan berakibat mahalny biaya yang ditimbulkan.

Pokok permasalahan dari analisis kelayakan usaha Event Organizer Training Outband, apakah usahanya layak untuk dikembangkan di wilayah Jakarta dan sekitarnya ? dan apakah usaha tersebut akan mampu bersaing dengan event organizer lain ?

Adapun tujuan dari studi kelayakan usaha ini adalah untuk mengetahui apakah usahanya layak untuk dikembangkan di wilayah Jakarta dan sekitarnya ? dan mengetahui apakah usaha tersebut akan mampu bersaing dengan event organizer lain ?

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pengertian Investasi**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003) investasi adalah penanaman modal saham dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu yang relative panjang dalam berbagai bidang bisnis.

Menurut Suad Husnan (2000), investasi adalah penanaman sumber daya yang mendapat hasil dimasa yang akan datang.

### **Penilaian Investasi**

Menurut Bambang Riyanto (2001) ada beberapa cara penilaian usulan investasi yang didasarkan pada aliran kas (cash flow) dan bukan keuntungan yang dilaporkan dalam buku karena itu sangat sederhana, yaitu untuk dapat menghasilkan keuntungan tambahan kembali.

Ada beberapa cara yang dipakai untuk penilaian usulan investasi berdasarkan pada aliran kas, bukan pada keuntungan yang dilaporkan dalam buku. Agar dapat menghasilkan tambahan keuntungan dan bisa dengan segera mendapatkan kas untu dapat di investasikan lagi, maka pengeluaran investasi mengandung dua unsur aliran kas yaitu :

- Aliran kas masuk netto ( net inflow of cash ) adalah kas yang diperlukan untuk investasi baru
- Aliran kas keluar netto ( net outflow of cash ) adalah hasil dari investasi baru atau sering disebut dengan istilah proceed.

### **Metode Penilaian Investasi**

Ada beberapa metode yang dipakai untuk untuk menilai suatu investasi, antara lain ( Bambang Riyanto ) :

#### **1. Metode Payback Period (PP)**

- Payback Period suatu investasi menunjukkan berapa lama investasi dapat tertutup kembali dari aliran kas bersihnya. Untuk mencari payback period dilakukan dengan cara mengurangkan investasi dengan aliran kas masuk bersih setiap tahun.

#### **2. Metode Net Present Value (NPV)**

Net Present value adalah selisih antara present value aliran kas bersih atau sering disebut juga dengan proceed dengan present value investasi.

### **3. Profitability Index (PI)**

- Profitability Indeks adalah rasio nilai sekarang dari arus kas bersih pada masa depan terhadap pengeluaran awalnya.
- Selama Profitability Index  $\geq 1$  maka usulan proyek dapat diterima, tetapi apabila sebaliknya maka usulan proyek tersebut akan ditolak.

### **4. Accounting Rate Of Return (ARR)**

Metode ini sering disebut juga Average Rate of Return. Metode ini hanya menentukan berapa return rata-rata dari suatu investasi tanpa memperhatikan waktunya kapan cash inflow tersebut diperoleh. Metode ini hanya didasarkan atas laba akuntansi dibagi dengan investasi. Average Rate of Return  $> 100\%$  maka diterima usulan proyek, jika sebaliknya maka ditolak.

### **Pengertian Studi Kelayakan**

Studi kelayakan proyek adalah suatu penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek ( biasanya merupakan proyek investasi ) dilaksanakan dengan hasil. *Suad Husnan ( 2000 )*, obyek yang diteliti bisa berbentuk proyek besar ataupun proyek yang sederhana.

## **3. HASIL & PEMBAHASAN**

### **Objek Penelitian**

Objek dalam penelitian ini adalah Event Organizer Training Outbond ” KANTRY’S”, yang berlokasi di Bogor. Data yang dipakai untuk penelitian ini adalah tahun 2012

### **Penilaian Arus Kas**

Pada saat pendirian usahanya Event Organizer Training Outbond ” KANTRYS” menginvestasikan modalnya sebesar Rp 100.000.000. dan beberapa investasi aktiva tetap yang dapat dilihat pada tabel 1. Adapun metode penyusutan yang digunakan adalah Metode Garis Lurus ( Straight Lines Metod).

Tabel 1  
Tabel Investasi Aktiva Tetap

Aktiva Tetap	Jumlah	Harga/unit	Total Harga	Umur Ekonomis	Nilai Sisa	Depresiasi
Komputer	2	4.000.000	8.000.000	4	2.000.000	1.500.000
Printer	1	500.000	500.000	5	100.000	80.000
Pesawat Telpon	1	250.000	250.000	5	0	50.000
Almari	2	1.250.000	2.500.000	10	300.000	220.000
Kursi	6	175.000	1.050.000	4	100.000	237.500
Meja Kursi	4	1.000.000	4.000.000	5	800.000	640.000
Sofa	1	2.500.000	2.500.000	4	500.000	500.000
<b>Jumlah</b>			<b>18.800.000</b>			<b>3.227.500</b>

Sedangkan untuk investasi perlengkapan dibutuhkan oleh Event Organizer Training Outbond ” KANTRYS” dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2  
Tabel Kebutuhan Investasi Perlengkapan

Keterangan	Jumlah	Harga / Unit	Total
Alat Tulis	7 set	40.000	280.000
Tinta Printer	10 buah	20.000	200.000

Kertas HVS ( 70 gr)	5 rim	35.000	175.000
Nota	5 buah	15.000	75.000
Lain-lain			600.000
<b>Jumlah</b>			<b>1.330.000</b>

Tabel 3  
Tabel Beban Gaji

No.	Jabatan	Jumlah	Gaji/Bulan	Total
1.	Manajer	2	5.000.000	10.000.000
2.	Staff Tetap	6	2.500.000	15.000.000
3.	Staff Honorer	5	1.300.000	6.500.000
<b>Jumlah</b>				<b>31.500.000</b>

Untuk jumlah beban gaji selama setahun adalah Rp 31.500.000 x 12 bln = Rp 378.000.000

Tabel 4  
Beban Tetap Tahun Pertama

No.	Keterangan	Perbulan	Setahun
	Beban Penyusutan	3.227.500	38.730.000
	Beban Gaji	31.500.000	378.000.000
	Beban Listrik	55.000	660.000
	Beban Telpon	25.000	300.000
	Beban Sewa Kantor	2.500.000	30.000.000
	<b>Jumlah</b>	<b>37.307.500</b>	<b>447.690.000</b>

Tabel 5  
Beban Variabel Setahun

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Beban Telpon ( internet )	1.700.000
2.	Beban Listrik	1.840.000
3.	Beban Air	1.275.000

4.	Beban Transportasi	4.250.000
	<b>Jumlah</b>	<b>9.065.000</b>

Tabel 5  
Total Pengeluaran Kas Selama Satu Tahun Pertama

No.	Keterangan	Jumlah
	Investasi Aktiva Tetap	<b>18.800.000</b>
	Investasi Perlengkapan	1.330.000
	Beban Gaji	378.000.000
	Beban Tetap	<b>447.690.000</b>
	Beban Variabel	<b>9.065.000</b>
	Beban Pembuatan Web	<b>325.000</b>
	Beban Pendirian Usaha	<b>1.500.000</b>
	<b>Jumlah</b>	<b>856.710.000</b>

## ESTIMASI PENDAPATAN

Event Organizer “KANTRYS” Outbound Training menyediakan berbagai paket yang ditawarkan dengan harga yang berbeda tergantung dengan fasilitas yang dipergunakan.

Berikut ini daftar paket outbond yang ditawarkan :

### 1. Fasilitas Utama

- Bis pariwisata Darma Jaya tahun 2012; 50 seat / 2-2
- snack pagi dan makan siang
- air mineral 600 @ 2 botol
- video shooting & vcd master ( 1 keping / rombongan)

2. Kapasitas Peserta : 100 orang

3. Waktu : 1 hari ( 1 day 0 night)

Tabel 6  
**Daftar Paket Yang Ditawarkan**



No.	Paket	Lokasi	Harga/org	Fasilitas Tambahan	Jenis Permainan
1.	Safari	Cisarua	225.000	Welcome drink	ranjau darat, inga-inga, laut arafuru, dinamika Tanaman beracun, kapal pecah/ lumpur panas, Bambu sejajar, titi tali, merayap, turun/ naik lereng
2.	Efergrend	Gunung Mas	200.000	Welcome drink, sertifikat, doorprize	puzzle gantung, batu bertuah, sukadibel, Dinamika memasak, kolam jeruk, bola zig-zag, Jembatan bandul maut, rakit, tangga tali, trust Fall
3.	Rindu Alam	Gunung Mas	275.000	Welcome drink, sertifikat, doorprize	puzzle gantung, batu bertuah, sukadibel, Dinamika memasak, kolam jeruk, bola zig-zag, Jembatan bandul maut, rakit, tangga tali, trust fall

## **Faktor – faktor Lain Yang Mempengaruhi Kelayakan Usaha**

### **Aspek Pasar dan Pemasaran**

Tujuan dari aspek pasar dan pemasaran adalah untuk menguji apakah keduanya mempengaruhi usaha yang akan dilakukan.

### **Aspek Pasar**

#### **Proyeksi Penawaran**

Dilihat dari aspek penawaran Event Organizer “KANTRY” merupakan salah satu Event Organizer Outbound yang menawarkan berbagai fasilitas dengan harga yang terjangkau oleh konsumen .

### **Proyeksi Permintaan**

Dilihat dari aspek permintaan masyarakat mengenai kegiatan Outbound yang cukup besar, maka Event Organizer “KANTRY” mampu memenuhi keinginan konsumen.

Proyeksi analisis peluang pasar dan persaingan

Dewasa ini kegiatan Outbound mulai digemari masyarakat sehingga mendirikan Event Organizer menjadi sangat menguntungkan. Untuk mengatasi persaingan, Event Organizer “KANTRY” Outbound Training berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen , dengan selalu menambah permainan edukatif.. Oleh karena itu pihak pengelola selalu memberikan pelayanan konsumen dan calon konsumen dengan ramah, hangat, berusaha mengerti dan mewujudkannya dalam kegiatan Outbound. Selain itu juga selalu *up to date* dengan materi-materi yang diberikan sehingga tidak membosankan, dan pemberian materi juga disesuaikan dengan situasi dan kondisi peserta.

### **Aspek Pemasaran**

Produk

Produk Event Organizer “KANTRY” Outbound Training adalah berupa jasa pengaturan pelaksanaan kegiatan Outbound dengan memenuhi segala kebutuhan yang diinginkan konsumen. Selain itu juga memberikan pelatihan-pelatihan khusus dan materi yang disesuaikan dengan umur, tingkat pendidikan, dan pekerjaan dari peserta Outbound. Demi keselamatan peserta outbond, pihak pengelola bekerja sama dengan pihak tim training.

### **Harga**

Harga yang ditawarkan pihak Event Organizer “KANTRY” sangat terjangkau dengan 3 pilihan paket yang dapat disesuaikan oleh kemampuan konsumen.

### **Tempat**

Lokasi kantor pemasaran dan lokasi outbond sangat strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen baik yang berada di Jakarta maupun yang tinggal di sekitar Jakarta. Lahan parkir yang cukup untuk menampung ratusan kendaraan baik roda dua maupun roda empat.

## **Promosi**

Promosi yang sudah dilakukan oleh pihak perusahaan untuk memperkenalkan produknya adalah sebagai berikut :

- internet, website, blog
- Menawarkan langsung ke calon konsumen
- Membagikan brosur di tempat umum
- Memberikan souvenir pada peserta outbond.

## **PENUTUP**

Berdasarkan dari hasil analisis baik dari aspek keuangan maupun aspek non keuangan, dapat disimpulkan bahwa event organizer outbond training ” KANTRY’S” layak untuk diteruskan.

## **REFERENSI**

Husnan, Suad .2000. Manajemen Keuangan.UPP AMP YKPN. Yogyakarta

Kasmir & Jakfar.2003 Studi Kelayakan Bisnis, Penerbit Pradana Media, Jakarta

Riyanto ,Bambang.2001. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan.Penerbit BPFE UGM.

R. Agus Sartono. 2001. MANAJEMEN KEUANGAN Teori dan Aplikasi. BPFE-YOGYAKARTA. Yogyakarta.

Siswanto Sutojo, 2000. Pembiayaan Proyek (capital Budgeting). Damar Mulia Pustaka. Jakarta.

Van Horne, James C,wachowicz. JR., John M. 2005. Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan. Salemba Empat. Jakarta.

Yacob Ibrahim. 2009. Studi Kelayakan Bisnis. Rineka Cipta. Jakarta

