

RENCANA USAHA MENDIRIKAN APARTEMEN DI AIRMADIDI

Tonny I. Soewignyo*

Staff Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Klabat

A safe and convenient place to stay for students of Universitas Klabat is really needed to attract more students to study and do their activities in the campus. This study aimed to survey the prospect of building an apartment with all facilities required by university students. A location close to Universitas Klabat, Airmadidi is available to build the apartment and is expected to have a good future earning to the investor who is interested in this investment.

Keyword: *business plan, apartment, small business, airmadidi*

PENDAHULUAN

Sebagai penyedia pendidikan tingkat tinggi berasrama di Airmadidi, Universitas Klabat menjadi tujuan pendidikan bagi tamatan Sekolah Menengah Atas (SMA) sederajat di Sulawesi Utara. Walaupun kenyataan di jumpai mahasiswa Unklab berasal dari berbagai daerah di seluruh Indonesia dan umumnya mereka tinggal di asrama bersama dalam satu ruangan kamar yang telah ditetapkan oleh kepala asrama rata-rata diisi 4-6 orang. Namun dengan alasan tertentu mahasiswa dapat diizinkan tinggal diluar kampus.

LATAR BELAKANG MASALAH

Kecenderungan jumlah mahasiswa pada awal semester setiap tahun ajaran baru mengalami peningkatan, dan daya tampung asrama di dalam kampus tidak lagi memadai. Fenomena ini telah membuka suatu peluang usaha bagi bisnis penyewaan tempat tinggal disekitar kampus yang memiliki perlengkapan memadai, serta mau bekerjasama dengan Unklab dalam menjalankan aturan yang dikehendaki.

TUJUAN PENULISAN

Tujuan utama dari perencanaan bisnis ini adalah memberikan solusi kepada Unklab, calon investor, untuk membantu mahasiswa mendapatkan akomodasi yang aman, nyaman, memiliki fasilitas lengkap untuk kebutuhan mencapai gelar kesarjanaannya di Universitas Klabat.

MANFAAT PENULISAN

Penulisan ini bermanfaat bagi banyak pihak antara lain:

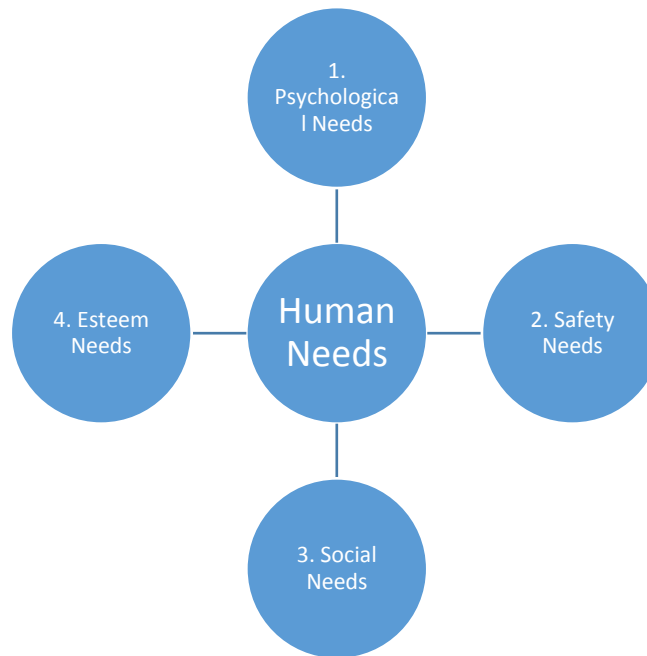
Universitas Klabat. Membangun kerjasama yang saling menguntungkan dengan stakeholders masyarakat yang peduli dengan sistem pendidikan yang bermutu berazaskan prinsip-prinsip kekristenan. *Pemerintah.* Dengan berdirinya sebuah apartemen di Kabupaten Minahasa Utara, khususnya di Airmadidi menambah jumlah bangunan permanen yang menunjukkan kemajuan pembangunan di Kabupaten yang baru. *Investor.* Memberikan gambaran mengenai maksud, tujuan, pengelolaan dan prospek bisnis ini kedepan dengan segala prediksi yang sudah ditentukan sebelumnya sehingga dapat mengukur keuntungan yang akan didapatkan nanti. *Mahasiswa.* Menjadi bahan penuntun yang sanggup menggugah pola pikir mahasiswa yang kreatif agar sanggup menuangkan mimpi-mimpinya dalam kerangka rencana usahanya pada kesempatan mendatang.

TINJAUAN PUSTAKA

Sebelum mendirikan suatu perusahaan haruslah dilakukan perencanaan terlebih dahulu. Perencanaan bisnis merupakan pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, karena di dalam perencanaan bisnis dapat diketahui posisi perusahaan saat ini, arah dan tujuan, serta mencapai sasaran yang diinginkan. Penulis buku Entrepreneurship menguatkan pula: "some small businesses choose to create a discount image in the market by offering goods at below-market prices" (Zimmerer: 2002). Harga merupakan salah satu faktor yang penting dalam pemasaran produk dan jasa. Harga itu fleksibel dimana harga dapat berubah dengan cepat mengikuti kondisi pasar yang ada. Kebanyakan bisnis menetapkan harga untuk mendapatkan laba baik jangka pendek maupun jangka panjang. Harga yang ditetapkan harus sesuai dengan nilai yang diterima oleh konsumen. Kesalahan dalam penentuan harga akan mengakibatkan suatu bisnis kehilangan keuntungan. Ada beberapa tujuan penetapan harga yaitu untuk dapat bertahan, mengembangkan pasar,

mengembangkan daerah pemasaran, memperoleh pasar baru, dan juga didasarkan pada upaya untuk bersaing.

Menurut (Monroe, 2004) harga adalah sejumlah uang dan jasa (atau barang) yang dibeli, ditukarkan untuk mendapatkan produk-produk dan jasa-jasa yang disediakan oleh penjual. Harga adalah bentuk dari sinyal-sinyal komunikasi yang melayani banyak variasi jalan untuk mengkoordinasi keputusan-keputusan pasar. Sedangkan menurut (Keegen, 2003) mendefinisikan harga sebagai berikut, "*Price is a form of communication signals that serve in various ways to coordinate market decisions.*" Dengan demikian menurutnya, harga adalah bentuk dari sinyal-sinyal komunikasi yang melayani banyak variasi jalan untuk mengkoordinasi keputusan-keputusan pasar. Dari uraian tersebut bahwa definisi harga memiliki pengertian yang berbeda-beda, semua konsep yang dikemukakan mempunyai kebenaran-kebenaran sendiri bergantung pada sisi mana memandangnya. Selanjutnya oleh penulis lain (Lu: 2005): "having a clear and complete strategy is critical for capturing new sales and cost saving opportunities. Dalam teori "Hierarchy of Needs Theory", Abraham Maslow mengatakan bahwa setiap orang memiliki motivasi yang berbeda yang didorong oleh perbedaan kebutuhan setiap individu. Menurutny ada empat jenis kebutuhan utama manusia yang dapat dilihat lewat diagram dibawah ini:



Kebutuhan terbesar setiap manusia yang berada di poin pertama yaitu Psychological Needs diikuti dengan point-point berikutnya. Kebutuhan akan tempat tinggal berada di point 2, yaitu menyangkut Safety Needs. Berdasarkan akan pertimbangan inilah maka bisnis ini sangat relevan dengan motivasi dari para pelanggan sebab jasa yang ditawarkan adalah sesuatu yang sangat dibutuhkan oleh setiap manusia.

Agar bisa menjalankan perusahaan secara efektif dan efisien maka perusahaan harus mampu untuk menganalisa permintaan dan penawaran pasar serta mengintegrasikannya dengan kewirausahaan dimana seorang wirausaha adalah seorang yang mampu menciptakan bisnis baru walau berhadapan dengan resiko dan ketidakpastian dengan tujuan mendapatkan keuntungan dan pertumbuhan dengan mengidentifikasi kesempatan-kesempatan baru dan memanfaatkan sumber-sumber yang ada (Zimmerer, 2002).

Sikap yang ramah tamah dapat dengan mudah bisa merebut hati orang lain sehingga menjadi kawan untuk seumur hidup (Greenville, 2001).

(Warren, 2003) mengatakan bisnis yang berkeinginan menjadi pemimpin dalam persaingan harus melakukan fokus pada bisnis itu sendiri. Dalam bisnis apartemen ini fokus yang dilakukan adalah menjaga dan meningkatkan kualitas yang menuju kepada kepuasan pelanggan. Menurut Warren (2003) "bisnis yang berkeinginan menjadi pemimpin dalam persaingan harus melakukan fokus pada bisnis itu sendiri". Sangat jelas bahwa bisnis apartemen yang didirikan harus memiliki fokus untuk memenangkan persaingan dibidangnya, dan dalam bisnis ini menjaga dan meningkatkan kualitas menuju pada kepuasan pelanggan adalah merupakan keharusan. Konsep dasar mengembangkan kualitas pelayanan, kualitas dimulai dari atas (top manajemen), karyawan harus dilibatkan, kualitas merupakan proses yang tiada akhir, line bawah adalah kepuasan pelanggan, kualitas diterapkan pada semua fungsi, termasuk administrasi, kualitas akan menghemat biaya.

Promosi merupakan salah satu bagian dari marketing mix yang besar peranannya. Suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk atau menggunakan jasa yang ditawarkan., promosi harus dirancang dengan sebaik-baiknya hingga dapat menempatkan produk atau jasa pada posisi yang tepat di dalam benak konsumen (Amens, 2000). Tujuan perusahaan melakukan promosi adalah untuk melakukan komunikasi dalam membangun citra

dalam benak konsumen serta memberi informasi kepada konsumen tentang keberadaan perusahaan serta produk dan jasa yang ditawarkan, untuk membujuk konsumen membeli produk atau jasa yang ditawarkan, serta mengingatkan kepada pelanggan untuk tetap membeli produk perusahaan.

Kegagalan bisnis saat ini dikarenakan mereka tidak mampu melakukan diversifikasi produk. Artinya produk baru yang kita tawarkan harus tidak jauh dari bisnis utama saat ini karena kompetensi dibidang bisnis yang baru dituntut untuk menghasilkan spesialisasi produk atau jasa yang tinggi. Untuk menjaga agar bisnis tetap pada jalurnya serta dapat mengukur target pencapaian sesuai dengan tujuan misi dan visi yang telah disepakati bersama, ada 5 hal yang perlu diperhatikan menurut (Johnson: 2005): "five key areas you should focus on before you get your start up running including: financing your business; creating an effective marketing plan; managing your cash flow; conducting market research; and being committed to excellence". Untuk memulai usaha ini diperlukan perencanaan yang mantap, dari hasil penelitian terhadap masyarakat konsumen, ditambah kompetensi pekerja yang komit terhadap kesempurnaan, didukung kemampuan keuangan akan menjadikan usaha ini berhasil baik.

Faktor-faktor yang dapat menciptakan profit bagi perusahaan adalah operasi. Menurut (Griffin, 2002), operasi itu penting bagi perusahaan karena: dapat meningkatkan produktivitas. Bisa akan meningkatkan laba perusahaan dan kesejahteraan ekonomi; juga membantu organisasi untuk memenuhi prioritas kompetitif konsumen. Menurut (Gitosudarmo, 2002) bahwa operasi bertujuan mengatur penggunaan sumber (faktor – faktor produksi) yang ada baik yang berupa bahan, tenaga kerja, mesin-mesin dan perlengkapan, sedemikian rupa sehingga proses produksi dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Setelah tersedianya tenaga kerja yang dibutuhkan maka perlu dilakukan tindakan-tindakan untuk memelihara dan mengkoordinasikan harus selalu menciptakan usaha-usaha guna mendorong para individu yang terlibat untuk selalu bersedia untuk bekerja sama sehingga tujuan bersama bisa tercapai. Menurut (Hasibuan, 2004) motivasi untuk bertindak sangat dipengaruhi oleh persepsi seseorang terhadap lingkungan. Motivasi atau dorongan untuk bekerja ini sangat penting bagi tinggi rendahnya produktivitas perusahaan.

VISI DAN MISI. Dalam membuat suatu usaha atau bisnis sangat penting untuk menetapkan visi dan misi dari usaha tersebut, karena lewat visi dan misi tersebut dasar acuan untuk mengoperasikan dan mengembangkan usaha dapat dikontrol secara tepat dan berkesinambungan sehingga dalam pengoperasiannya tidak keluar dari apa yang sudah ditetapkan sebelumnya oleh pebisnis.

Visi dari apartemen ini sendiri adalah tempat yang aman dan nyaman bagi penyewanya. Dengan misi yang ditetapkan bagi bisnis ini adalah melayani dengan hati dan profesional.

Bisnis dan Profil Industri. Awal Pertumbuhan. Usaha ini merupakan hasil kerjasama beberapa rekan bisnis yang melihat suatu peluang dalam bidang bisnis usaha yang cukup berpotensi, dilihat dari pasar yang tersedia dan jumlah permintaan kelompok ini berusaha menangkap peluang. Usaha penyewaan tempat tinggal yang disebut apartemen ini dilengkapi dengan berbagai fasilitas penunjang seperti, kafe mini, store mini, fasilitas internet, fasilitas AC, laundry dan juga keamanan yang beroperasi 24 jam sehingga menjadi jaminan bagi keamanan di lingkungan apartemen. Tahap awal mencari tahu prospek dari bisnis yang ingin dijalankan melalui berbagai sumber di dalam kampus, keinginan konsumen, kebutuhan bangunan serta perlengkapannya, ketersediaan dan kesiapan sumber daya manusia, izin pemerintah, pengumpulan modal usaha, dan promosi.

TUJUAN DAN SASARAN

Tujuan utama dari usaha ini adalah pertumbuhan usaha yang pesat dan mampu mengembangkan competitive advantage di tengah ruang lingkup persaingan yang semakin meningkat dari waktu ke waktu. Sasaran usahanya adalah mendapatkan pelanggan / konsumen yang banyak sehingga dapat meningkatkan profit perusahaan dengan cara memberikan pelayanan menyeluruh bagi penghuni.

Analisa Industri. Berdasarkan riset yang dilakukan di lapangan, partner mendapati masih sangat banyak mahasiswa outsider (khususnya mahasiswa perempuan) Unklab yang lebih memilih untuk tinggal di rumah mereka walaupun dengan jarak yang relatif jauh dibandingkan harus tinggal di tempat-tempat kos yang ada di sekitar kampus karena merasa tidak nyaman dan kurang aman. Berdasarkan data yang diperoleh dari Pembantu Rektor III jumlah mahasiswa yang tinggal diluar asrama adalah sebesar 64% dan dari jumlah itu 41% adalah mahasiswa perempuan. Tren yang terjadi saat ini adalah banyaknya mahasiswa yang memilih tinggal di luar kampus atau di tempat kos dan yang tidak tinggal bersama dengan orang tua. Dengan meningkatnya jumlah mahasiswa setiap tahunnya dan makin besarnya keinginan mahasiswa untuk tinggal diluar asrama menjadikan berbagai jenis tempat tinggal seperti tempat kos dan apartemen semakin bertambah. Faktor-faktor ini membuka peluang bagi bisnis untuk terus berkembang. Selain itu dengan meningkatnya pertumbuhan ekonomi membuat para mahasiswa menginginkan suatu tempat yang memiliki fasilitas yang lengkap untuk belajar. .

Faktor kunci sukses: Beberapa kunci sukses dari usaha ini: Tempat yang sangat strategis dan mudah dijangkau, dekat dengan klinik kesehatan, pos polisi, tempat ibadah, toko atau warung. Ruangan yang nyaman untuk menampung penghuni. Fasilitas pendukung yang lengkap seperti laundry, cafe, P3K. Sarana internet dengan akses yang lebih cepat. Memiliki satpam sebagai penjaga keamanan yang membuat apartemen ini menjadi lebih aman. Pengelola yang ramah dan bertanggung jawab.

Strategi Usaha. Kesan dan posisi yang diinginkan. Usaha ini memiliki keunggulan bersaing yang berbeda dari bisnis-bisnis yang sejenis. Di mana jika bisnis yang lain hanya menawarkan jasa tempat tinggal (tempat kos), maka kelompok ini menyediakan fasilitas, tambahan lainnya yang tidak ada di tempat-tempat kos wanita bahkan di asrama. Dalam mendirikan bisnis ini kami menyadari akan pentingnya gambaran mengenai tempat tinggal yang layak bagi mahasiswa wanita agar dapat mendukung mereka dalam beraktivitas. Dengan menawarkan fasilitas pendukung yang diyakini akan sangat mendukung kegiatan mereka seperti jaringan internet di setiap kamar, ruangan kamar yang ber AC, memiliki WC di setiap kamar, juga menyediakan fasilitas laundry yang terletak di lantai tiga, kafe mini dan store mini yang berlokasi di lantai dasar dan keamanan 24 jam yang pastinya akan menjadi diferensiasi bagi apartemen ini dibandingkan dengan tempat tinggal sewa yang lain. Kelompok ini memiliki cleaning service yang akan membersihkan gedung setiap hari dan bertugas menangani jasa laundry.

Analisa SWOT. Kekuatan. Sistem keamanan 24 jam; Lokasi dekat kampus Universitas Klabat; Tersedia ruangan yang memiliki fasilitas AC yang dapat memberikan rasa nyaman lebih menempati ruangan kamar; Fasilitas Internet yang dapat diakses di setiap ruang kamar; Menyediakan jasa cleaning service yang meliputi kebersihan ruangan, laundry; Fasilitas Cafe Mini yang menyediakan menu makanan harian yang akan disesuaikan setiap hari.

Kelemahan. Harga sewa yang ditawarkan akan tinggi, hal ini dikarenakan untuk menunjang penyediaan fasilitas-fasilitas pendukung dalam apartemen; Hanya dikhususkan untuk mahasiswa perempuan, untuk mahasiswa laki-laki masih dalam perencanaan.

Kesempatan. Pesaing yang berada dalam pasaran yang sama tidak memberi sarana dan prasarana, yang memadai; Hal ini memberikan kesempatan untuk menyediakan sesuatu yang berbeda karena apartemen ini menyediakan sesuatu yang berbeda dari tempat tinggal yang lain; Jumlah mahasiswa yang bermukim diluar kampus yang terus meningkat disetiap semester; Minat mahasiswa perempuan untuk tinggal di luar kampus semakin besar; Mahasiswa pria banyak yang tertarik dengan apartemen sehingga ada. peluang untuk membuka usaha sejenis namun dikhususkan untuk mahasiswa pria.

Ancaman. Fasilitas-fasilitas yang kita tawarkan dapat ditiru oleh pesaing selanjutnya; Teknologi yang terus berkembang mendorong inovasi yang berkesinambungan dalam meningkatkan fasilitas-fasilitas yang ada dan hal ini membutuhkan sumber dana yang besar pula; Banyaknya kompetitor yang telah lebih dulu memasuki pasar penyewaan tempat tinggal ini dengan harga yang lebih murah.

Strategi kompetisi. Dengan melihat berbagai peluang yang telah dijabarkan pada poin-poin sebelumnya. Dan melihat permintaan prospek akan penyewaan tempat tinggal diluar kampus yang peduli akan masalah keamanan, menjadi suatu aspek yang akan sangat menguntungkan bagi apartemen ini karena menyediakan tempat yang memenuhi kriteria-kriteria tersebut. Selain itu apartemen ini akan tetap menyediakan tempat yang aman dan akan menjamin kualitas setiap fasilitas yang disediakan, dengan visi dan misi yang memberikan pelayanan profesional.

MANFAAT PELANGGAN

Ketenangan, aman dan konsentrasi belajar secara optimum dapat diperoleh, selain orang tua merasa yakin keamanan anak perempuannya tinggal di tempat yang bersih, aman dan terpercaya. Dengan mengatur seluruh gerak operasional bisnis ini, kualitas pelayanan akan menciptakan loyalitas pelanggan. Penghuni akan merasa betah dan tinggal lama sampai selesai pendidikannya.

Jaminan. Bisnis ini menyediakan semua fasilitas yang kualitasnya telah terjamin bermutu tinggi mulai dari cafe yang menyediakan makanan dan minuman yang sehat dan bersih, kualitas laundry yang ditangani oleh karyawan-karyawan yang berpengalaman di bidang laundry dengan mesin cuci yang menggunakan teknologi terbaru, store yang menyediakan kebutuhan sehari-hari dimana produk-produk yang dijual dalam store didatangkan diambil dari penyalur-penyyalur resmi produk tersebut, akses internet 'speedy' dengan cepat, fasilitas AC yang selalu di kontrol setiap bulan. Dan semua fasilitas tersebut dijamin oleh apartemen ini untuk dioperasikan secara efektif dan terkontrol.

Penawaran Jasa pada waktu mendatang.

Dengan melihat prospek kedepan dimana usaha penyewaan tempat tinggal ini masih akan sangat berkembang dengan pesat, sehingga akan muncul banyak pesaing pesaing baru yang akan menawarkan bisnis mereka dengan fasilitas dan kualitas yang akan semakin ditingkatkan, maka sebagai bisnis penyewaan apartemen pertama yang ada di Airmadidi akan

berusaha untuk terus meningkatkan fasilitas dan kualitas, selain itu akan tetap berusaha menjaga dan terus meningkatkan loyalitas pelanggan sehingga akan tetap mempertahankan posisi sebagai market leader dalam bisnis ini.

Strategi Pemasaran. Target pasar penghuni apartemen ini adalah mahasiswa Unklab yang tinggal di luar asrama (outsider); terlebih khusus mahasiswi.

Ukuran Pasar and Tren. Peningkatan jumlah mahasiswa Unklab (khususnya mahasiswa perempuan) yang menjadi target pasar dari bisnis ini membuat ukuran pasar semakin besar dan terus mengalami perkembangan.

Ditunjang dengan berbagai sarana dan fasilitas yang ditawarkan oleh usaha ini, maka semakin menambah peluang akan berkembangnya bisnis ini di kemudian hari. Walaupun hanya memiliki segmen pasar yang relatif sempit, namun bisnis ini diprediksi tidak akan sepi pelanggan dan akan terus berkembang dari tahun ke tahun.

Tren yang terjadi saat ini adalah para mahasiswa, perempuan khususnya mahasiswa tingkat III atau IV, lebih banyak yang memilih untuk tinggal di luar asrama dan memberikan kesempatan kepada adik adik tingkat mereka yaitu mereka yang berada di tingkat I atau II untuk tinggal di asrama. Hal ini menjadi peluang bisnis tersendiri bagi usaha ini karena setiap tahun dapat dipastikan akan banyak yang mendaftarkan diri di apartemen ini.

Iklan dan Promosi. Iklan dan promosi yang dilaksanakan oleh bisnis ini pada awalnya dilakukan promosi kepada mahasiswa dengan gencar agar mereka terbujuk. Setelah berjalan ditawarkan cara lain yaitu "dari mulut ke mulut". Cara ini lebih murah dan telah banyak terbukti mampu menarik pelanggan dengan cepat karena apa yang telah pernah dirasakan oleh pelanggan tertentu akan disampaikan kepada teman temannya yang lain.

Dalam hal ini opini publik memegang peranan yang sangat vital, sebagai pemilik sekaligus pengelola apartemen harus mampu menciptakan citra yang baik dimata para pelanggan dan calon pelanggan.

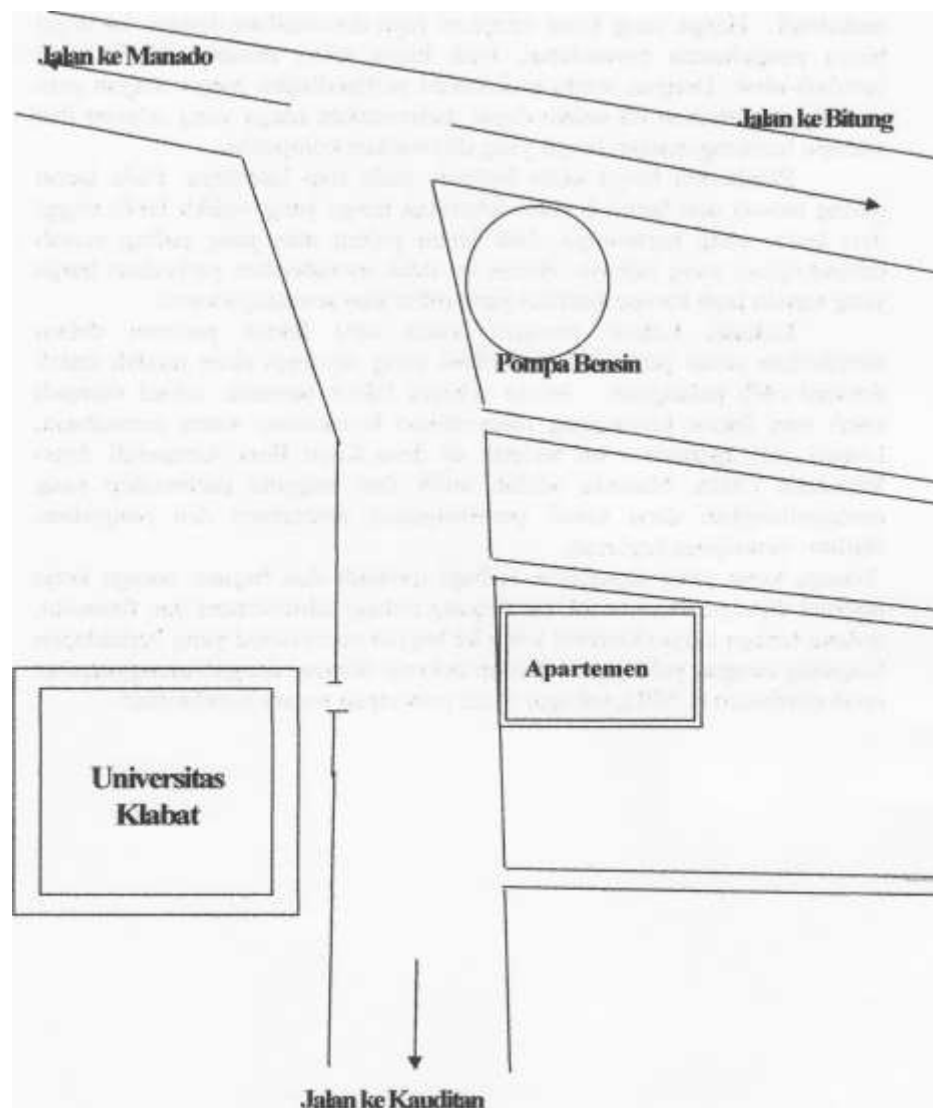
Strategi Distribusi. Pemilik usaha ini menyebarkan informasi "dari mulut ke mulut" dengan jaminan kualitas pelayanan, kebersihan dan fasilitas yang baik. Kualitas pelayanan yang baik dan ramah akan diberikan mulai dari petugas keamanan di pintu depan sampai kepada karyawan yang bertugas didalam ruangan. Hal ini untuk membuat kepuasan pelanggan yang berakhir pada kesetiaan pelanggan. Tiap karyawan yang berkelakuan baik akan diberikan insentif baik berupa bonus pada gaji, penghargaan atau jaminan akan keamanan pekerjaan mereka.

Harga. Penetapan harga menggunakan metode "cost leadership" yang menekankan biaya yang rendah namun dengan pelayanan yang maksimal. Harga yang kami tetapkan juga disesuaikan dengan berbagai biaya pengeluaran perusahaan, baik biaya tetap maupun biaya yang berubah-ubah. Dengan selalu melakukan perbandingan harga dengan para pesaing, Apartemen ini selalu dapat menawarkan harga yang relevan dan mampu bersaing dengan harga yang ditawarkan kompetitor.

Pemberian harga akan berbeda pada tiap lantainya. Pada lantai paling bawah dan lantai 2 akan diberikan harga, yang sedikit lebih tinggi dari lantai yang berikutnya. Jadi lantai paling atas yang paling murah dibandingkan yang lainnya. Bisnis ini tidak memberikan perbedaan harga yang terlalu jauh karena fasilitas yang diberikan semuanya sama.

Lokasi. Lokasi menjadi salah satu faktor penentu dalam mendirikan suatu perusahaan. Lokasi yang strategis akan mudah untuk ditemui oleh pelanggan. Selain sebagai faktor penentu, Lokasi menjadi salah satu faktor kritis yang menentukan kesuksesan suatu perusahaan. Lokasi dari apartemen ini terletak di desa Kayu Besi Airmadidi Atas Minahasa Utara, Manado adalah milik dari anggota, partnership yang menggabungkan dana untuk pembangunan apartemen dan pengadaan fasilitas penunjang kegiatan. Tenaga kerja yang digunakan terbagi menjadi dua bagian: tenaga kerja internal dipergunakan untuk memegang bidang administrasi dan financial, sedang tenaga kerja eksternal lebih ke bagian operasional yang berhadapan langsung dengan pelanggan. Setiap pekerja dibayar dengan menggunakan upah minimum (UMR), sebagai dasar penetapan secara keseluruhan.

Denah Lokasi



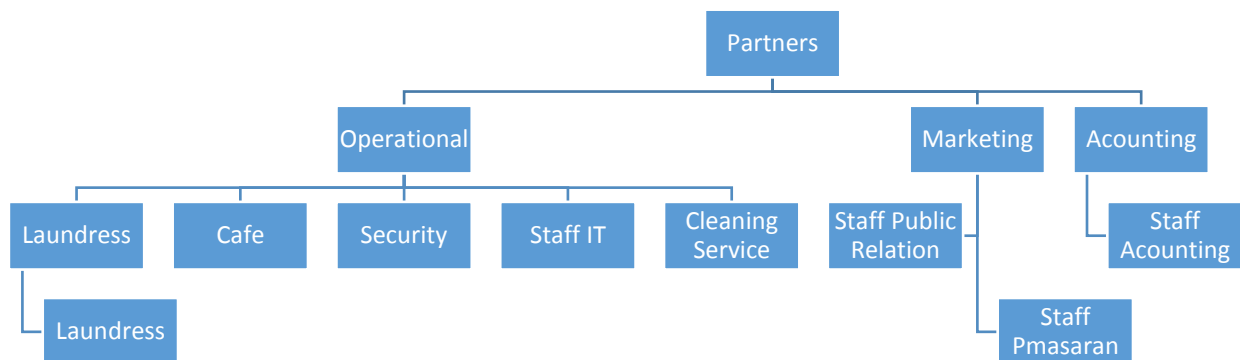
Analisa Pesaing. Beberapa poin sebagai tinjauan dalam menganalisa kemampuan pesaing: Pesaing telah lebih dahulu memasuki pasar; Memiliki aspek loyalti dari para pelanggannya; Memiliki harga yang lebih rendah, karena aspek fasilitas yang minim; Lebih memiliki pengalaman dan pengetahuan mengenai sifat-sifat pelanggan.

Berdasarkan poin diatas, maka kelompok ini memfokuskan diri pada pengembangan competitive advantage, yang mampu memanfaatkan hal-hal yang dimiliki saat ini untuk dapat bersaing dengan competitor yang lain. Walaupun masih tergolong baru, namun usaha ini akan berusaha melakukan berbagai inovasi agar tidak kalah dan disenangi pelanggan. Pesaing menawarkan tarif beragam mulai Rp. 300.000 – Rp. 500.000 per kamar.

Manajemen Tim. 1. *Nama.* Menyusun laporan keuangan setiap bulan. Melakukan pengauditan laporan keuangan. 2. *Nama.* Mengatur sistem jaringan internet dalam apartemen. Mengkoordinir jaringan komunikasi. 3. *Nama.* Mengatur sistem pemasaran; Menangani kafe mini. 4. *Nama.* Mengatur sistem Humas; Mengatur fasilitas AC dalam setiap ruangan. 5. *Nama.* Mengatur sistem administrasi; Menangani fasilitas laundry. Menangani fasilitas store.

Rencana Operasi. Operasional dari bisnis apartemen ini didasari atas modal awal yang terkumpul dari masing-masing anggota partnership: Susunan dana diatas merupakan modal awal yang terkumpul untuk mendirikan apartemen setelah dilakukan semua prosedur syarat untuk berdirinya sebuah bangunan. Investasi awal agar usaha ini dapat beroperasi membutuhkan dana Rp. 1.494.150.000 sehingga awal operasi apartemen memiliki sisa uang kas Rp. 5.850.000 (lampiran 1).

Struktur Organisasi “Apartemen”



Strategi Keuangan. Dana yang diperoleh dari kepercayaan partner harus dikelola sedemikian rupa agar memenuhi semua persyaratan dan tuntutan dalam pengoperasian usaha apartemen.

a). Laporan Keuangan. Proyeksi income statement ini dari usaha ini dapat dilihat secara langsung pada Lampiran 2.

Proyeksi ini berdasarkan pertimbangan sebagai berikut: Perusahaan tidak mengadakan perluasan lokasi. Perusahaan mengadakan penyesuaian asset lewat depresiasi menurut metode garis lurus, selama 5 tahun, dengan asumsi semua fixed asset memenuhi useful lifenya, dan dalam beroperasi selama lima tahun pertama perusahaan tidak akan mengadakan

penambahan fixed asset yang signifikan. Modal yang disetor partnership tidak mengalami perubahan. Usaha ini tidak ada account receivable karena semua pelanggan langsung membayar pesanan mereka pada saat itu juga. (Lampiran 8) Perhitungan pajak penghasilan didasarkan pada peraturan Perpajakan Indonesia yang berlaku menurut UU No. 17 tahun 2000, dengan tariff progressive 10%, 15% dan 30%. Hasil perhitungan ini dapat dilihat di lampiran 2. Dalam jangka 5 tahun kedepan keuntungan bersih perusahaan meningkat 7-8% seiring dengan semakin meningkatnya tingkat penghunian.

b). Proyeksi Balance Sheet. Keuntungan operasi masih tetap ditahan untuk memperkuat modal kerja bagi pengembangan maupun perluasan usaha. Belum ada rencana pembagian dividen kepada investor/partner. Pendapatan kas yang terus meningkat 200% sampai dengan tahun kedua namun semakin berkurang pada tahun berikutnya memperkuat modal kerja perusahaan.

c). Proyeksi Cash Flow. Laba bersih dari income statement pada tahun sebelumnya terus diakumulasi menambah besarnya cash yang didapat selama beroperasi. Tidak ada sumber pendapatan cash lainnya dari usaha diluar operasi apartemen.

d). Analysis Ratio. Dalam menentukan analisa ratio digunakan beberapa rumus sebagai berikut:

	Tahun ke				
	1	2	3	4	5
Profitability					
Net Profit Margin = Net profit net sales	21.5%	22%	22.6%	23%	24%
Return on Equity = Net profit Share holders	4%	10.2%	10.9%	11.9%	12.8%
Return on Asset = Net profit / Total Assets	8.6%	8.5%	8.4%	8.3%	8.27%
Asset Management Efficiency					
Fixed asset turnover Sales fixed assets	57%	64%	73%	83%	95%
Total asset turnover Sales Assets	40%	39%	37%	36%	34%

KESIMPULAN

Persaingan bisnis apartemen berada pada tingkatan bawah dimana mahasiswi Unklab yang tinggal di luar kampus bersedia memilih tempat tinggal apa adanya dengan berani menanggung sendiri keamanan dan kenyamanannya. Dengan akan tersedianya apartemen yang mampu menyediakan fasilitas lengkap seperti internet, cafe, kamar yang nyaman, sistem keamanan 24 jam, memberikan keyakinan kepada orang tua bahwa anaknya akan berada pada tempat yang aman, nyaman untuk berhasil menyelesaikan pendidikannya. investasi pada usaha apartemen di Airmadidi memberikan keuntungan diatas suku bunga yang berlaku saat ini 7%/ tahun. Asset perusahaan terus menggelembung khususnya pada rekening cash yang belum dipergunakan untuk investasi atau pengembangan/perluasan usaha. Asset perusahaan telah dipergunakan dengan efisien.

SARAN

Tren keuntungan yang cenderung meningkat hendaknya digunakan untuk menyempurnakan fasilitas yang tersedia, dan melakukan pengembangan usaha yang berhubungan dengan bisnis inti.

DAFTAR PUSTAKA

- Aren, 2000. Marketing Management. Prentice Hall, Inc: New Jersey.
- Gitosudarmo. 2002. Manajemen Operasi Edisi Kedua. BPFE: Yogyakarta.
- Griffin. 2002. Management, 7th Edition. Houghton Mifflin Company: New York.
- Hasibuan. 2004. Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah Edisi Revisi. Bumi Aksara: Jakarta.
- Johnson, James. 2005. Steps to Starting a Successful Business. Black Enterprise: New York, Vol. 36, Iss. 1, Pg 52.
- Kleiser, Greenville. 2001. Membina Kepribadian Wiraswasta. Pionir Jaya: Bandung, hal. 147.
- Keegan, Warren J., & Green, Mark C. 2003. Global Marketing, 3d Edition: Prentice Hall: New Jersey.
- Lu, Minghua, 2005. China Opportunity of Threat? European Chemical News. Sutton, Vol. 83, Iss 2167, pg 24.
- Monroe. 2004. Principal Of Management. McGraw-Hill: Boston.
- Thomas W. Zimmener. 2002. Essential of Entrepreneurship and Small Business Management. Hamilton Printing Company: USA.