

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Homestay Dua Putra didirikan pada tahun 2017 di Pulau Untung Jawa, sebuah pulau yang termasuk dalam gugusan Kepulauan Seribu, DKI Jakarta. Pulau ini telah berkembang menjadi destinasi wisata unggulan setelah dicanangkan sebagai Desa Wisata Nelayan pada tahun 2002. Pada tahun 2016, pemerintah setempat melakukan verifikasi terhadap ratusan *homestay* di Pulau Untung Jawa untuk memastikan legalitas dan kualitas layanan yang diberikan kepada wisatawan. Langkah ini bertujuan untuk meningkatkan standar akomodasi dan mendukung pengembangan pariwisata berbasis masyarakat di pulau tersebut. Sejak didirikan, *Homestay* Dua Putra telah berperan aktif dalam mendukung sektor pariwisata lokal. Selain menyediakan akomodasi yang nyaman bagi wisatawan, *homestay* ini juga berkontribusi pada perekonomian masyarakat setempat. Partisipasi masyarakat dalam pengelolaan *homestay* dan layanan wisata lainnya mencerminkan model pengembangan pariwisata berbasis komunitas yang sukses di Pulau Untung Jawa.

Pada tahun 2021, Pulau Untung Jawa berhasil masuk dalam daftar 50 desa wisata terbaik pada ajang Anugerah Desa Wisata Indonesia (ADWI). Pencapaian ini menunjukkan pengakuan atas upaya kolektif masyarakat dan pelaku usaha lokal, termasuk *Homestay* Dua Putra, dalam memajukan sektor pariwisata yang berkelanjutan dan berkualitas. Dengan terus meningkatkan kualitas layanan dan

fasilitas, *Homestay* Dua Putra berkomitmen untuk memberikan pengalaman menginap yang tak terlupakan bagi para wisatawan, sekaligus mendukung pelestarian budaya dan lingkungan Pulau Untung Jawa.

4.1.2. Bidang Usaha

Homestay Dua Putra merupakan bisnis di sektor pariwisata dan perhotelan yang berfokus pada penyediaan layanan akomodasi bagi wisatawan yang berkunjung ke Pulau Untung Jawa, Kepulauan Seribu, DKI Jakarta. Pulau ini dikenal sebagai salah satu destinasi wisata unggulan yang menawarkan keindahan alam, pantai berpasir putih, serta ekosistem laut yang masih terjaga.

Sebagai usaha di bidang hospitality, *Homestay* Dua Putra menyediakan fasilitas penginapan yang nyaman dengan konsep rumah tinggal. *Homestay* ini tidak hanya menjadi tempat istirahat bagi wisatawan, tetapi juga memberikan pengalaman unik yang lebih personal dibandingkan dengan hotel konvensional. Dengan desain yang mengedepankan suasana kekeluargaan, *homestay* ini menjadi pilihan utama bagi wisatawan yang ingin menikmati nuansa lokal Pulau Untung Jawa.

Selain layanan penginapan, *Homestay* Dua Putra juga berperan dalam pengembangan ekowisata dengan mendukung aktivitas wisata ramah lingkungan serta mempromosikan budaya dan gaya hidup masyarakat pesisir. Dengan semakin meningkatnya kunjungan wisatawan ke Pulau Untung Jawa, *homestay* ini terus mengembangkan layanan dan fasilitas guna memberikan pengalaman menginap yang berkesan bagi para tamu.

4.1.3 Tujuan Pendirian

Homestay Dua Putra didirikan dengan berbagai tujuan strategis yang mencakup aspek bisnis, sosial, ekonomi, dan lingkungan. Sebagai bagian dari industri pariwisata, *homestay* ini bertujuan untuk memberikan pengalaman menginap yang nyaman bagi wisatawan sekaligus berkontribusi terhadap perkembangan daerah.

Berikut adalah tujuan utama pendirian usaha ini:

- 1) Menyediakan Akomodasi Berkualitas untuk Wisatawan

Homestay Dua Putra berkomitmen untuk menghadirkan penginapan yang nyaman, bersih, dan terjangkau bagi wisatawan yang berkunjung ke Pulau Untung Jawa. Dengan fasilitas yang memadai dan pelayanan yang ramah, *homestay* ini bertujuan untuk meningkatkan kepuasan tamu dan memberikan pengalaman menginap yang menyenangkan.

- 2) Mendukung Perkembangan Sektor Pariwisata Lokal

Sebagai bagian dari ekosistem pariwisata di Pulau Untung Jawa, *Homestay* Dua Putra berperan dalam meningkatkan daya tarik destinasi ini. Dengan menyediakan akomodasi yang berkualitas, *homestay* ini diharapkan dapat menarik lebih banyak wisatawan dan mendorong pertumbuhan sektor pariwisata di daerah tersebut.

- 3) Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Sekitar

Pendirian *homestay* ini juga bertujuan untuk memberikan dampak positif terhadap ekonomi lokal. Dengan membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar, baik sebagai staf pengelola, tenaga kebersihan, maupun pemandu wisata, *Homestay* Dua Putra dapat membantu meningkatkan kesejahteraan

penduduk setempat. Selain itu, *homestay* ini juga bekerja sama dengan pemasok lokal untuk kebutuhan operasional, seperti makanan, perlengkapan kamar, dan jasa transportasi, sehingga memperkuat ekonomi daerah.

Dengan berbagai tujuan tersebut, *Homestay* Dua Putra diharapkan tidak hanya menjadi tempat menginap bagi wisatawan, tetapi juga berkontribusi dalam pembangunan ekonomi, sosial, dan lingkungan di daerah sekitarnya.

4.1.4 Produk Usaha

Homestay Dua Putra menawarkan berbagai layanan akomodasi dan paket wisata yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan wisatawan dengan berbagai preferensi. Produk utama yang ditawarkan meliputi:

1) Kamar Penginapan

Homestay menyediakan beberapa pilihan kamar dengan fasilitas tempat tidur yang nyaman, pendingin ruangan (AC), televisi, serta kamar mandi dalam. Setiap kamar didesain agar memberikan suasana yang hangat dan nyaman seperti di rumah sendiri.



Gambar 4. 1 Fasilitas Homestay Dua Putra

(Sumber: Foto pribadi penulis 2025)

2) Paket Wisata Bahari

Homestay menawarkan berbagai paket wisata yang mencakup snorkeling, island hopping, serta tur keliling pulau untuk mengeksplorasi keindahan Pulau Untung Jawa dan sekitarnya.

3) Sewa Alat Snorkeling

Untuk mendukung pengalaman wisata bahari, *homestay* menyediakan penyewaan alat snorkeling dengan kualitas yang baik sehingga wisatawan dapat menikmati keindahan bawah laut dengan lebih optimal.

4) Penyewaan Sepeda Listrik

Wisatawan yang ingin mengeksplorasi Pulau Untung Jawa secara mandiri dapat menyewa sepeda listrik yang disediakan oleh *homestay*.



Gambar 4. 2 Fasilitas Sewa Sepeda Listrik

(Sumber: Foto Pribadi Penulis 2025)

5) Makanan dan Minuman

Homestay juga menyediakan menu hidangan khas laut serta masakan tradisional yang dapat dipesan oleh tamu. Dengan bahan baku segar yang berasal dari hasil laut lokal, wisatawan dapat menikmati cita rasa khas daerah pesisir.



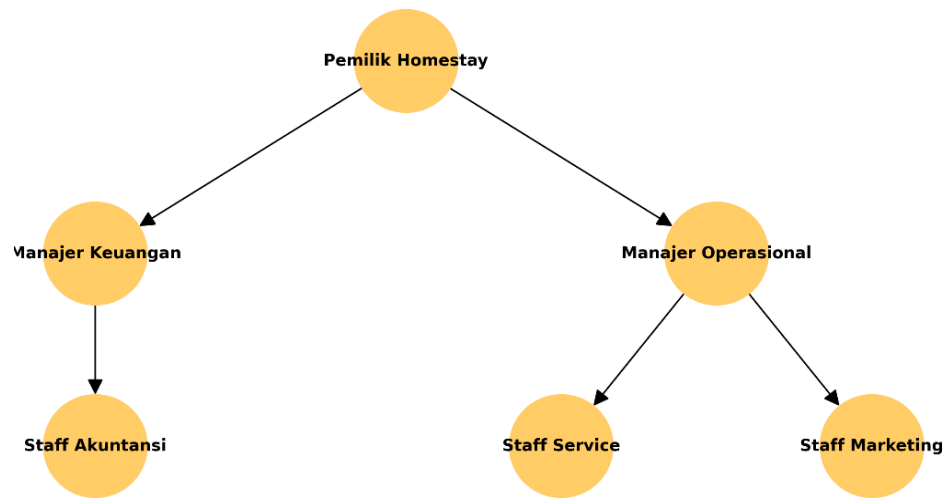
Gambar 4. 3 Menu Khas Desa Wiata Pulau Untung Jawa

(Sumber: Foto Pribadi Penulis 2025)

6) Layanan Pemandu Wisata

Untuk wisatawan yang ingin mendapatkan pengalaman lebih dalam mengenai budaya dan sejarah Pulau Untung Jawa, *homestay* juga menyediakan jasa pemandu wisata lokal.

4.1.5 Struktur Organisasi



Gambar 4. 4 Struktur Organisasi Homestay Dua Putra

(Sumber: Wawancara dengan pemilik *homestay* 2025)

Tugas dan Fungsi Struktur Organisasi *Homestay* Dua Putra

1. Pemilik *Homestay*
 - a. Pemegang keputusan utama dalam operasional dan pengembangan *homestay*.
 - b. Mengawasi kinerja manajer dan memastikan bisnis berjalan sesuai visi dan misi.
 - c. Mengelola investasi, strategi pemasaran, dan pengelolaan aset properti.
2. Manajer Keuangan
 - a. Bertanggung jawab atas keuangan dan akuntansi *homestay*.
 - b. Mengelola anggaran, pencatatan transaksi, dan laporan keuangan
 - c. Mengatur pembayaran gaji, biaya operasional, dan pajak.

3. Staff Akuntansi

- a. Membantu dalam pencatatan transaksi harian dan pembukuan keuangan.
- b. Menyiapkan laporan keuangan dan anggaran untuk evaluasi manajemen.
- c. Mengelola tagihan, pembayaran, dan kontrol keuangan lainnya.

4. Manajer Operasional

- a. Mengawasi semua aktivitas operasional harian di *homestay*.
- b. Memastikan pelayanan tamu berjalan dengan baik.
- c. Bertanggung jawab atas pengelolaan fasilitas dan perawatan *homestay*.

5. Staff Service

- a. Melayani tamu dari check-in hingga check-out.
- b. Menangani keluhan dan kebutuhan tamu selama menginap.
- c. Menjaga kualitas pelayanan agar tamu merasa nyaman.

6. Staff Marketing

- a. Mengelola strategi pemasaran untuk menarik tamu.
- b. Mengurus platform pemesanan online.
- c. Membangun kerja sama dengan agen perjalanan dan platform booking.

4.2 Visi dan Misi Perusahaan

4.2.1 Visi

Menjadi *homestay* unggulan di Pulau Untung Jawa yang memberikan pengalaman menginap yang nyaman, berkesan, serta mendukung pengembangan ekowisata dan kesejahteraan masyarakat lokal.

4.2.2. Misi

1. Menyediakan layanan akomodasi berkualitas dengan harga terjangkau bagi wisatawan.
2. Mengutamakan keramahan, kebersihan, dan kenyamanan dalam pelayanan *homestay*.
3. Berkontribusi dalam pengembangan ekowisata dan pelestarian lingkungan di Pulau Untung Jawa.
4. Memberikan pengalaman autentik kepada wisatawan melalui interaksi budaya lokal.
5. Menciptakan lapangan kerja dan peluang ekonomi bagi masyarakat setempat.

4.3 Analisis Lingkungan Bisnis Homestay Dua Putra

4.3.1 Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan kondisi lingkungan internal. Menurut David (2011) *Strategic Management* dan Kotler & Keller (2016) *Marketing Management* sebagai berikut:

4.3.2 Sumber Daya Manusia

Setiap staf yang bekerja di Usaha *Homestay* Dua Putra memiliki keahlian dan keterampilan dalam memberikan pelayanan terbaik kepada tamu. Setiap staf memiliki pendidikan terakhir yaitu SMA/Sederajat`, sehingga operasional *homestay* berjalan lancar dan memberikan pengalaman menginap yang nyaman bagi para tamu.

4.3.3 Keuangan

Usaha *Homestay* Dua Putra memiliki sistem pengelolaan keuangan yang terstruktur untuk memastikan kelancaran operasional dan keberlanjutan bisnis. Setiap pemasukan dari biaya sewa kamar, layanan tambahan, atau fasilitas lainnya dicatat dengan rapi, sementara pengeluaran seperti perawatan *homestay*, gaji staf, dan kebutuhan operasional lainnya dikelola secara efisien. Pengelolaan keuangan dilakukan dengan transparan, termasuk dalam pencatatan laporan keuangan, penganggaran, dan perencanaan keuangan jangka panjang untuk memastikan profitabilitas dan perkembangan usaha.

4.3.4 Teknologi

Usaha *Homestay* Dua Putra memanfaatkan berbagai sistem digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kenyamanan tamu. Pemesanan kamar dapat dilakukan secara online melalui platform booking atau media sosial, sehingga memudahkan calon tamu dalam melakukan reservasi. Selain itu, sistem pembayaran juga mendukung metode digital seperti transfer bank dan e-wallet untuk transaksi yang lebih cepat dan aman. *Homestay* ini juga menggunakan teknologi seperti

CCTV untuk keamanan, WiFi berkecepatan tinggi bagi tamu, serta sistem pencatatan data tamu secara digital untuk memastikan pelayanan yang lebih profesional dan efisien.

4.3.5 Budaya Perusahaan

Dalam bidang budaya perusahaan, Usaha *Homestay* Dua Putra menerapkan nilai-nilai yang berfokus pada:

1. Berkualitas

Usaha *Homestay* Dua Putra berkomitmen untuk memberikan layanan yang berkualitas, mulai dari kebersihan kamar, fasilitas yang memadai, hingga keramahan staf dalam melayani tamu. Standar operasional yang ketat diterapkan untuk memastikan setiap tamu mendapatkan pengalaman menginap terbaik.

2. Kenyamanan

Homestay ini dirancang agar memberikan suasana yang nyaman bagi para tamu, dengan lingkungan yang bersih, fasilitas lengkap, dan pelayanan yang responsif. Selain itu, tata letak dan desain *homestay* dibuat sedemikian rupa agar menciptakan suasana yang homey dan tenang.

3. Kepuasan Pelanggan

Kepuasan tamu menjadi prioritas utama dalam operasional Usaha *Homestay* Dua Putra. Untuk itu, umpan balik dari tamu selalu diperhatikan dan dijadikan bahan evaluasi dalam meningkatkan layanan. Komunikasi

yang baik antara staf dan tamu juga menjadi kunci dalam menciptakan pengalaman menginap yang menyenangkan.

4. Keberlanjutan Lingkungan dalam Segi Ekonomi

Kepuasan tamu menjadi prioritas utama dalam operasional Usaha *Homestay* Dua Putra. Untuk itu, umpan balik dari tamu selalu diperhatikan dan dijadikan bahan evaluasi dalam meningkatkan layanan. Komunikasi yang baik antara staf dan tamu juga menjadi kunci dalam menciptakan pengalaman menginap yang menyenangkan.

4.3.6 Efisiensi Operasional

Usaha *Homestay* Dua Putra menerapkan efisiensi operasional dengan mengelola sumber daya secara bijak, menerapkan sistem reservasi digital, serta mengoptimalkan penjadwalan kerja staf agar lebih produktif. Pengadaan barang dilakukan sesuai kebutuhan untuk menghindari pemborosan, sementara perawatan fasilitas rutin mencegah kerusakan besar yang berpotensi meningkatkan biaya. Selain itu, sistem pembayaran digital seperti transfer bank dan e-wallet mempercepat transaksi serta meminimalkan kesalahan pencatatan. Dengan strategi ini, operasional *homestay* berjalan lebih hemat biaya tanpa mengurangi kualitas layanan bagi tamu.

4.4 Analisis Lingkungan Eksternal

4.4.1 Lingkungan Makro

Homestay Dua Putra dipengaruhi oleh faktor ekonomi, lingkungan, dan hukum menurut *PESTEL Analysis* dari Kotler & Keller (2009).

1. Dari segi ekonomi, perubahan daya beli masyarakat serta tren pariwisata berpengaruh terhadap tingkat okupansi *homestay*.
2. Dari sisi lingkungan, *homestay* berupaya menjaga kebersihan, mengelola limbah dengan baik, dan menggunakan sumber daya secara efisien untuk mendukung keberlanjutan.
3. Aspek hukum mencakup kepatuhan terhadap regulasi bisnis, pajak, izin usaha, serta standar keselamatan dan kesehatan yang harus dipenuhi.

4.4.2 Lingkungan Mikro

Lingkungan mikro menurut *Five Forces Model* dari Michael Porter (1980). meliputi faktor yang lebih langsung memengaruhi operasional *homestay*, seperti pelanggan, pesaing, pemasok, serta komunitas sekitar. Kepuasan tamu menjadi prioritas utama, sehingga layanan yang baik dan fasilitas yang nyaman terus ditingkatkan. Persaingan dengan *homestay* atau penginapan lain juga mendorong inovasi dalam pelayanan dan strategi pemasaran. Selain itu, hubungan baik dengan pemasok, seperti penyedia perlengkapan dan bahan kebutuhan operasional, memastikan ketersediaan barang dengan harga yang kompetitif. *Homestay* juga berinteraksi dengan komunitas sekitar, baik dalam hal promosi wisata lokal maupun perekrutan tenaga kerja, sehingga dapat berkontribusi terhadap perekonomian daerah.

4.5 Analisis Kelayakan Usaha

4.5.1 Analisis Kelayakan Internal dan Eksternal (SWOT)

1) Strength:

- a. Lokasi strategis dan mudah diakses oleh wisatawan.

- b. Harga lebih terjangkau dibandingkan hotel berbintang.
- c. Fasilitas nyaman dan pelayanan ramah yang menciptakan suasana homey.
- d. Sistem reservasi digital dan pembayaran fleksibel untuk kemudahan tamu.

2) Weaknesses

- a. Fasilitas terbatas dibandingkan hotel
- b. Kapasitas kamar yang terbatas sehingga sulit menampung tamu dalam jumlah besar.
- c. Ketergantungan pada musim liburan menyebabkan fluktuasi pendapatan.

3) Opportunities

- a. Tren wisata lokal yang semakin berkembang meningkatkan peluang pemesanan.
- b. Kemitraan dengan agen perjalanan dan platform booking online dapat memperluas pasar.
- c. Promosi melalui media sosial meningkatkan visibilitas dan daya tarik *homestay*.
- d. Penerapan konsep ramah lingkungan menjadi nilai tambah bagi wisatawan yang peduli terhadap keberlanjutan.

4) Threats

- a. Persaingan ketat dengan *homestay* lainnya

- b. Faktor eksternal seperti krisis ekonomi atau pandemi dapat mengurangi jumlah wisatawan dan tingkat hunian.
- c. Perubahan tren wisata yang dapat mempengaruhi preferensi pelanggan.

Internal Eksternal	Internal	Strengths	Weaknesses
	Opportunities	Strategi SO: 1. Memanfaatkan lokasi strategis untuk menarik wisatawan melalui promosi media sosial. 2. Menawarkan harga terjangkau sebagai daya tarik bagi tren wisata lokal. 3. Mengoptimalkan sistem reservasi digital untuk memperluas pasar dengan agen perjalanan.	Strategi WO: 1. Tingkatkan promosi di media sosial untuk menarik tamu di luar musim liburan. 2. Fokus pada wisatawan lokal dan keluarga kecil sesuai tren wisata dan kapasitas kamar. 3. Kerja sama dengan agen perjalanan & platform booking online untuk memperluas jangkauan pasar. 4. Terapkan konsep homestay ramah lingkungan sebagai daya tarik tambahan dibanding fasilitas hotel.
	Threats	Strategi ST: 1. Meningkatkan kualitas layanan dan	Strategi WT: 1. Mengurangi ketergantungan pada musim liburan

	kenyamanan untuk memenangkan persaingan. 2. Menawarkan fleksibilitas pembayaran dan reservasi digital untuk menghadapi perubahan tren wisata. 3. Memanfaatkan lokasi strategis sebagai keunggulan kompetitif.	dengan menawarkan layanan tambahan seperti: a. Harga diskon pada hari biasa. 2. Mengadopsi system reservasi online dan promosi digital dengan menampilkan keunikan budaya lokal. 3. Meningkatkan fleksibilitas dan adaptabilitas layanan seperti penerapan protocol keseharan, atau menyediakan opsi refund/schedule ramah. 4. Melakukan survei rutin terhadap tamu untuk memahami tren dan kebutuhan terbaru
--	--	--

Berdasarkan analisis SWOT, penginapan ini memiliki kekuatan berupa lokasi strategis, harga yang terjangkau, serta sistem reservasi digital yang memudahkan akses wisatawan. Namun, terdapat kelemahan seperti ketergantungan pada musim liburan, kapasitas kamar terbatas, dan promosi yang belum maksimal. Di sisi lain, terdapat peluang besar dari tren wisata lokal dan keluarga kecil, peningkatan penggunaan media sosial untuk promosi, serta potensi kerja sama dengan agen perjalanan dan platform

digital, termasuk tren eco-friendly yang bisa menjadi nilai jual tambahan. Sementara itu, tantangan yang dihadapi meliputi persaingan ketat dengan penginapan lain, perubahan tren dan preferensi wisatawan, serta kondisi ekonomi yang tidak pasti. Oleh karena itu, strategi yang diterapkan meliputi pemanfaatan kekuatan untuk menangkap peluang seperti promosi media sosial, kerja sama digital, dan penggunaan harga kompetitif; mengatasi kelemahan dengan inovasi layanan, fokus pada wisatawan lokal, dan penawaran unik seperti konsep homestay ramah lingkungan; menghadapi ancaman dengan peningkatan kualitas layanan, fleksibilitas pembayaran, serta strategi digitalisasi; serta meminimalkan kelemahan dan ancaman melalui program diskon di luar musim, promosi budaya lokal, fleksibilitas layanan, serta survei rutin untuk memahami kebutuhan dan tren terbaru wisatawan.

4.5.2 Analisis Kelayakan Usaha Homestay Dua Putra

Dalam merancang sebuah penulisan atau proyek, diperlukan suatu analisis awal untuk menentukan apakah kegiatan tersebut dapat dijalankan secara efektif dan efisien. Proses ini dikenal dengan analisis kelayakan. Menurut Sugiyono (2015), analisis kelayakan merupakan kajian sistematis terhadap berbagai aspek yang bertujuan untuk menilai apakah suatu rencana atau kegiatan dapat dilaksanakan dengan baik dan menghasilkan manfaat sesuai tujuan. Sugiyono (2015) menjelaskan bahwa analisis kelayakan mencakup berbagai aspek, seperti aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek keuangan, hingga aspek lingkungan. Masing-masing aspek dianalisis menggunakan indikator dan sub-indikator tertentu, yang kemudian

dievaluasi dengan status “memenuhi” atau “belum memenuhi”. Dengan pendekatan ini, perencana dapat mengambil keputusan yang lebih objektif dan terukur.

4.5.3 Indikator Kelayakan Bisnis Homestay Dua Putra

Studi kelayakan bisnis merupakan analisis mendalam untuk menentukan apakah suatu usaha layak dijalankan atau tidak. Menurut Kasmir dan Jakfar (2020:7), studi kelayakan bisnis adalah kegiatan yang mempertimbangkan perusahaan secara rinci untuk menentukan legitimasinya. Untuk memastikan bahwa *Homestay Dua Putra* layak dijalankan dan berpotensi memberikan keuntungan, beberapa indikator kelayakan bisnis berikut dapat digunakan sebagai acuan:

1. Kelayakan Pasar (*Market Feasibility*)

- a. Ukuran pasar: Ukuran pasar yang besar menunjukkan potensi pasar yang luas, yang menjadi peluang besar bagi *Homestay Dua Putra* dalam menjalankan bisnisnya. Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, menurut informan A-1 sebagai pemilik 1, ditemukan aspek pasar *Homestay Dua Putra* sebagai berikut:

"Dalam segi pemasaran, menurut saya memang puncaknya terjadi pada tahun 2022. Pada tahun tersebut, tren wisata mulai meningkat kembali setelah pandemi, sehingga banyak wisatawan yang mencari penginapan, termasuk homestay kami. Saat itu, tingkat hunian kami cukup tinggi dibandingkan tahun sebelumnya. Meskipun setelahnya terjadi penurunan, tetapi hingga saat ini masih ada tamu yang datang secara rutin, terutama saat akhir pekan dan hari libur. Bahkan dalam 6 bulan terakhir, tingkat okupansi masih stabil dengan rata-rata 5 sampai 15 tamu per bulan."

Berdasarkan hasil wawancara dari informan A-1 dapat disimpulkan informasi terkait dengan aspek pemasaran yang terjadi pada *Homestay Dua Putra*.

- b. Analisis Persaingan: *Homestay Dua Putra* memiliki keunggulan dibandingkan kompetitor, seperti harga yang kompetitif, fasilitas yang lebih baik, atau pelayanan yang unggul. Diferensiasi atau perbedaan produk terhadap kompetitor menurut informan A-2 sebagai Pemilik 2 *Homestay Dua Putra* adalah sebagai berikut:

“Perbedaan homestay kami dibandingkan dengan kompetitor adalah suasana yang lebih homey dan nyaman, memberikan pengalaman menginap yang lebih santai dibandingkan hotel atau penginapan besar. Lokasi kami juga strategis, dekat dengan tempat wisata sehingga memudahkan tamu untuk beraktivitas. Selain itu, kami selalu menjaga kebersihan dan kenyamanan kamar agar tamu merasa betah selama menginap. Namun, tantangan utama kami adalah keterbatasan jumlah kamar, sehingga saat musim liburan sering kali penuh lebih cepat. Kami juga terus memastikan fasilitas seperti kamar mandi dan pendingin ruangan tetap dalam kondisi optimal agar tamu merasa puas.”

Berdasarkan hasil wawancara dari informan A-2, dapat disimpulkan bahwa diferensiasi utama *Homestay Dua Putra* terletak pada kenyamanan, lokasi strategis, serta kebersihan dan perawatan fasilitas yang menjadi prioritas utama, meskipun terdapat tantangan dalam kapasitas kamar saat high season.

2. Kelayakan Finansial (*Financial Feasibility*)

Penulis mengambil sampel 7 tahun terakhir data keuangan *Homestay Dua Putra* untuk kemudian ditentukan hasil tersebut dan diperoleh laporan sebagai berikut:

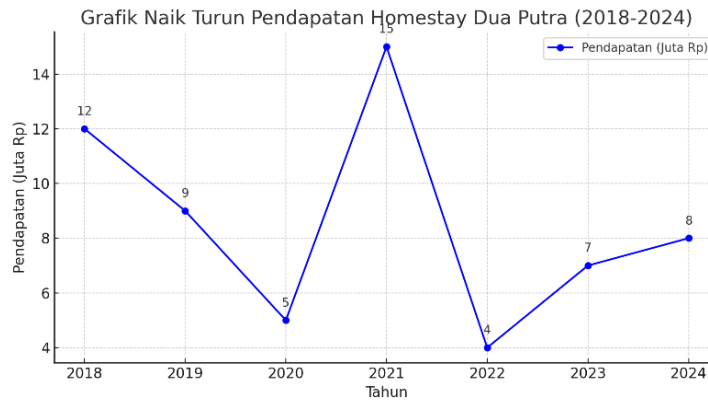
Tabel 4. 1 Investasi Awal dan Biaya Operasional Homestay Dua Putra

Komponen	Biaya (Rp)
Modal Awal	180.000.000
Gaji Karyawan (per bulan)	1.000.000
Biaya Pemeliharaan (per bulan)	600.000
a. Listrik	400.000
b. Kebutuhan kamar mandi	200.000
Total Biaya Operasional (per tahun)	19.200.000

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa *Homestay Dua Putra* memiliki biaya operasional sekitar Rp 19,2 juta per tahun, yang mencakup gaji staf dan pemeliharaan fasilitas.

Tabel 4. 2 Pendapatan Homestay Dua Putra dalam 7 Tahun Terakhir

Tahun	Pendapatan Tahunan (Rp)
2018	12.000.000
2019	9.000.000
2020	5.000.000
2021	15.000.000
2022	4.000.000
2023	7.000.000
2024	8.000.000
Total Pendapatan (7 Tahun)	60.000.000



Gambar 4. 5 Grafik Pendapatan Homestay Dua Putra

Dari tabel di atas, total pendapatan yang diperoleh selama 7 tahun adalah Rp 60 juta. Meskipun terdapat fluktuasi pendapatan setiap tahunnya, tren menunjukkan bahwa usaha ini tetap berjalan dengan stabil.

Tabel 4. 3 Analisis Break Even Point (BEP) atau Titik Balik Modal

Komponen	Nilai (Rp)
Modal Awal	180.000.000
Total Pendapatan Selama 7 tahun	60.000.000
Total Biaya Opsional 7 Tahun	134.400.000
Total Pengeluaran (Modal + Biaya Opsional)	314.400.000
Laba Rugi	-254.400.000

Dari perhitungan di atas, diketahui bahwa pendapatan usaha selama 7 tahun sebesar Rp 60 juta belum dapat menutupi total biaya operasional dan modal awal sebesar Rp 314,4 juta. Artinya, hingga tahun ke-7 (2024), usaha ini belum mencapai titik balik modal (BEP). Dengan asumsi rata-rata

pendapatan per tahun sebesar Rp 8,57 juta (Rp 60 juta ÷ 7 tahun), maka secara proyeksi, usaha baru akan mencapai BEP pada tahun ke-22, yaitu:

Perhitungan Break Even Point (BEP) $\text{BEP} = \frac{\text{Total Pengeluaran}}{\text{Laba Bersih Pertahun}}$ $\text{BEP} = \frac{\text{Rp 314.400.000}}{\text{Rp 14.400.000}}$ $= 21,83 \text{ (22 tahun)}$
--

Berdasarkan perhitungan analisis BEP, usaha Homestay Dua Putra belum mencapai titik balik modal (break even) hingga tahun ketujuh berjalan. Hal ini sesuai dengan pendapat Kasmir & Jakfar (2003), bahwa BEP adalah titik impas di mana pendapatan menutupi total biaya, dan belum ada laba yang diperoleh. Diperlukan waktu sekitar 22 tahun agar usaha ini bisa mencapai BEP jika tidak ada peningkatan pendapatan atau efisiensi biaya tambahan

Tabel 4. 4 Analisis Return on Investment (ROI)

Komponen	Nilai (Rp)
Modal Awal	180.000.000
Total Pendapatan (2018-2024)	60.000.000
Total Operasional (2018-2024)	134.400.000
Laba Bersih (Pendapatan - Biaya Operasional)	-74.400.000

ROI (Laba Bersih / Modal Awal x 100%)	-41.33%
---------------------------------------	----------------

Berdasarkan perhitungan ROI dan BEP, Homestay Dua Putra belum mencapai titik balik modal dalam 7 tahun pertama operasional. Hal ini ditunjukkan oleh nilai ROI yang negatif sebesar -41,33% dan total pendapatan sebesar Rp60.000.000 yang masih jauh di bawah total biaya operasional dan modal sebesar Rp314.400.000. Dengan kondisi keuangan tersebut, usaha mengalami kerugian dan belum menunjukkan profitabilitas.

Namun, apabila diasumsikan terjadi peningkatan kinerja usaha ke depan, seperti melalui penerapan sistem harga fleksibel (Rp250.000–Rp350.000 per malam) dan peningkatan okupansi, maka laba bersih per tahun dapat ditingkatkan menjadi Rp14.400.000. Berdasarkan simulasi dengan angka tersebut, usaha ini diperkirakan dapat mencapai titik impas (break even point) dalam waktu sekitar 22 tahun.

Kesimpulan ini mengindikasikan bahwa secara finansial, Homestay Dua Putra masih belum layak dalam jangka pendek, namun memiliki potensi keberlanjutan dalam jangka panjang jika dilakukan pembenahan strategi, efisiensi biaya, serta optimalisasi promosi dan pelayanan. Oleh karena itu, langkah-langkah perbaikan seperti kerja sama dengan platform daring, peningkatan kualitas layanan, dan promosi media sosial sangat disarankan untuk mempercepat pencapaian BEP dan meningkatkan profitabilitas usaha.

3. Kelayakan Hukum (*Legal Feasibility*)

- a. Izin Usaha: *Homestay* memiliki izin usaha, termasuk izin lingkungan, izin tempat usaha, dan izin operasional lainnya.
- b. Standar Keamanan dan Keselamatan: *Homestay* ini memenuhi standar keselamatan, seperti alat pemadam kebakaran, sistem CCTV, dan prosedur evakuasi darurat.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, menurut informan A-2 sebagai pemilik 2 ditemukan aspek hukum *Homestay* Dua Putra yaitu:

"Kami telah mengurus seluruh dokumen legalitas usaha Homestay Dua Putra, termasuk izin operasional dan lingkungan, sehingga bisnis ini berjalan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Kami juga selalu berkoordinasi dengan pihak terkait, termasuk tokoh masyarakat dan aparat setempat, untuk memastikan operasional homestay tidak mengganggu lingkungan sekitar. Dari sisi dampak lingkungan, kami berusaha menjaga kebersihan dan kenyamanan baik bagi tamu maupun masyarakat sekitar. Selain itu, keberadaan homestay ini juga memberikan manfaat ekonomi bagi warga sekitar, seperti pedagang makanan, penyedia jasa transportasi, serta pekerja kebersihan. Kami juga berkomitmen untuk tetap menjaga hubungan baik dengan warga sekitar dan memastikan tamu yang menginap tetap menghormati aturan lingkungan setempat."

Berdasarkan hasil wawancara dari informan A-2, dapat disimpulkan bahwa *Homestay* Dua Putra telah memiliki legalitas usaha yang lengkap dan beroperasi sesuai dengan peraturan. Selain itu, *homestay* ini berkontribusi terhadap perekonomian lokal dan menjaga keharmonisan dengan lingkungan sekitar.

4. Kelayakan Operasional (*Operational Feasibility*)

- a. Lokasi dan Aksesibilitas: *Homestay* terletak di lokasi strategis yang mudah dijangkau oleh wisatawan.
- b. Ketersediaan Fasilitas: *Homestay* dilengkapi dengan kamar yang nyaman, WiFi, air bersih, dan fasilitas pendukung lainnya.
- c. Manajemen SDM: Ketersediaan tenaga kerja yang terampil dalam operasional, seperti resepsionis, petugas kebersihan, dan staf layanan tamu.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, menurut informan A-1 sebagai pemilik 1 ditemukan aspek operasional *Homestay* Dua Putra yaitu:

“Ketersediaan perlengkapan dan kebutuhan operasional di Homestay Dua Putra bisa dibilang sudah cukup baik. Segala kebutuhan seperti perlengkapan kamar, kasur, seprai, serta perlengkapan kamar mandi selalu tersedia dan dikelola dengan baik. Manajemen stok juga berjalan lancar, sehingga tidak ada kendala kehabisan barang dalam beberapa bulan terakhir. Kami rutin mengganti dan merawat fasilitas seperti AC, lampu, dan peralatan kebersihan agar tetap berfungsi optimal. Jika ada kerusakan pada fasilitas, kami sudah menyiapkan penggantinya agar bisa langsung diperbaiki tanpa mengganggu kenyamanan tamu.”

Berdasarkan hasil wawancara dari informan A-1, dapat disimpulkan bahwa aspek teknis dan operasional *Homestay* Dua Putra dikelola dengan baik, mulai dari ketersediaan perlengkapan, pemeliharaan fasilitas, hingga manajemen stok yang memastikan kelancaran operasional dan kenyamanan tamu selama menginap.

5. Kelayakan Lingkungan

- a. Pengelolaan Limbah: *Homestay* menerapkan sistem pengelolaan limbah yang ramah lingkungan.

- b. Penggunaan Sumber Daya: Menggunakan energi dan air secara efisien untuk mendukung keberlanjutan lingkungan.
- c. Dampak terhadap Masyarakat Sekitar: *Homestay* memberikan dampak positif dengan menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan ekonomi lokal.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, menurut informan A-1 sebagai pemilik 1 ditemukan aspek lingkungan *Homestay* Dua Putra yaitu:

"Kami sangat memperhatikan aspek lingkungan dalam operasional Homestay Dua Putra. Salah satu langkah yang kami lakukan adalah memastikan limbah dari homestay, seperti sampah dan air limbah, dikelola dengan baik agar tidak mencemari lingkungan sekitar. Kami juga menerapkan kebijakan ramah lingkungan dengan mengurangi penggunaan plastik sekali pakai dan menyediakan fasilitas kebersihan yang memadai bagi tamu. Selain itu, kami berupaya menjaga keseimbangan dengan masyarakat sekitar, tidak hanya dari segi kebersihan, tetapi juga dengan berkontribusi pada kegiatan sosial di lingkungan kami. Kami juga memastikan bahwa keberadaan homestay ini tidak mengganggu ketertiban warga dan tetap menjaga kenyamanan bersama."

Berdasarkan hasil wawancara dari informan A-1, dapat disimpulkan bahwa *Homestay* Dua Putra telah mempertimbangkan kelayakan lingkungan dengan baik, baik dalam pengelolaan limbah, penerapan kebijakan ramah lingkungan, maupun dalam menjaga hubungan harmonis dengan masyarakat sekitar.

6. Kelayakan Manajemen

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, menurut informan A-2 sebagai pemilik 2 ditemukan aspek manajemen *Homestay Dua Putra* yaitu:

"Manajemen dalam menjalankan bisnis homestay ini terutama berkaitan dengan tingkat hunian yang fluktuatif, terutama pada musim sepi wisatawan, yang dapat berdampak pada pendapatan kami. Selain itu, ada juga risiko kerusakan fasilitas akibat penggunaan oleh tamu, yang bisa meningkatkan biaya perawatan. Untuk mengatasi hal ini, kami menerapkan strategi mitigasi dengan melakukan promosi lebih intensif pada periode low season serta menawarkan diskon atau paket menginap menarik agar tetap menarik minat pelanggan. Selain itu, kami juga rutin melakukan perawatan dan inspeksi fasilitas guna mencegah kerusakan yang lebih besar. Dari sisi keamanan, kami memastikan lingkungan homestay tetap aman bagi tamu dengan memasang CCTV di area tertentu dan menjalin kerja sama dengan warga sekitar agar jika ada keadaan darurat, dapat segera ditangani dengan baik."

Berdasarkan hasil wawancara dari informan A-2, dapat disimpulkan bahwa *Homestay Dua Putra* menghadapi risiko utama dalam hal fluktuasi hunian dan perawatan fasilitas. Namun, strategi mitigasi telah diterapkan, seperti promosi aktif, diskon musiman, perawatan berkala, serta peningkatan sistem keamanan untuk menjaga kepuasan pelanggan dan kelangsungan bisnis.