

NGALALANA The Heritage Ecoventure

Executive Summary

Perkenalan

PT. NGALALANA CIPTA WISATA, adalah pencetus ide dan pengelola NGALALANA yang mengadakan perjalanan wisata petualangan di daerah seputar Bandung. Melalui *business plan* ini, kami bermaksud mengajak investor yang berminat dan pihak-pihak yang terkait untuk menjadikan NGALALANA sebagai salah satu obyek wisata andalan dari Bandung.

Jenis & Lingkup Usaha

NGALALANA, merupakan jasa pariwisata yang membawa wisatawan berpetualang melewati alam bebas yang masih alami dengan kendaraan 4x4 dan sepeda motor trail yang lengkap dengan nuansa sejarah, olahraga, dan budaya tradisional.

Keunggulan Produk



- Mengintegrasikan aspek petualangan ke daerah yang lebih alami dengan sentuhan sejarah, olahraga, dan budaya tradisional.
- Wisatawan dapat merasakan pengalaman *off roading* yang lengkap dengan tambahan pengetahuan teknik *off roading* menggunakan kendaraan yang relatif standar.

Keunggulan Perusahaan

- Sumber daya manusia PT. NGALALANA CIPTA WISATA yang profesional
- Dukungan dan hubungan baik dengan pemerintah, klub otomotif ternama (Land Rover Club Bandung & Trabas adventure), biro perjalanan wisata dan pengelola objek

wisata, pengelola wilayah, dan masyarakat yang daerahnya terlewati perjalanan wisata NGALALANA

- Daerah seputar Bandung yang menunjang kegiatan petualangan otomotif



Prospek Bisnis & Profit

Daerah Bandung yang dikelilingi oleh pegunungan dan perbukitan serta banyak memiliki peninggalan bersejarah terutama dari jaman Belanda, sangat potensial untuk dijadikan objek wisata petualangan. Dengan alamnya yang tropis, hutan lindung, perkebunan yang luas, sawah yang menghampar, penduduk desa yang ramah, dan pemandangan lampu-lampu kota yang berkelau, daerah seputar kota Bandung adalah surga bagi siapapun yang menyukai petualangan.

Wisatawan asing dan domestik yang datang ke Bandung saat ini masih banyak yang belum dapat merasakan kealamian dan keindahan daerah seputar kota Bandung selain dari objek-objek wisata yang sudah terkenal.

Dengan adanya tren kembali ke alam (*back to nature*) dan semakin banyaknya wisatawan yang datang ke Bandung yang mencari obyek lain selain mengunjungi obyek wisata terkenal atau berbelanja, akan semakin memperbesar peluang dilakukannya perjalanan wisata petualangan.

Konsumen yang dibidik NGALALANA adalah wisatawan asing dan domestik, dengan prediksi dapat menyerap pangsa pasar 30% dengan jumlah konsumen per bulan 262 orang.



Resiko Usaha

Resiko dari usaha ini tergolong moderat karena belum ada usaha sejenis yang dikelola secara profesional terutama untuk daerah Bandung dan sekitarnya. Bidang pariwisata pun termasuk bidang yang tidak akan pernah mati (*evergreen*). Asalkan pemasaran berjalan dengan efektif dan selalu menyediakan hal-hal yang inovatif kepada konsumen, usaha ini tidak akan menemui hambatan untuk bersaing.

Hal-hal yang dapat menjadi penghambat atau ancaman bagi usaha ini :

- Kondisi alam yang tidak dapat diprediksikan dengan baik
- Munculnya pesaing baru atau peniruan ide usaha oleh orang lain meski *entry barrier* tergolong sedang



Tawaran Investasi

Kami menawarkan kepada investor untuk meminjamkan dana sebesar Rp. 164.793.750 dengan tingkat pengembalian 3 tahun dan bunga sebesar 15%. Pengembalian dana yang dipinjam, dijamin oleh asset perusahaan.

Keuntungan InvestasiA white safari vehicle, possibly a Land Rover Defender, is parked in front of a building. The vehicle has "NGALALANA" written on its side in green and yellow. The background shows a building with a corrugated metal roof and some trees. The image is slightly faded and serves as a background for the text.

NGALALANA sebagai jasa wisata petualangan pertama di Bandung yang dikelola para profesional di bidangnya, menargetkan perolehan Net Present Value (NPV) sebesar Rp. 640.906.822, yang didapat dari nilai yang dikeluarkan untuk berinvestasi sebesar Rp. 219.725.000 dan setelah terkena nilai bunga dalam 5 tahun kegiatan operasionalnya. Kemudian usaha ini memiliki pula tingkat pengembalian investasi (IRR) sebesar 65,89% dan jangka waktu pengembalian seluruh investasi (PayBack Period) selama 11 bulan. Dari tiga indikator ini, dapat dianggap bahwa usaha yang dilakukan PT. NGALALANA CIPTA WISATA layak untuk dijalankan.



Deskripsi Perusahaan

Gambaran umum

PT. NGALALANA CIPTA WISATA, adalah suatu badan usaha baru yang didirikan untuk mengelola perjalanan wisata petualangan dengan nama produk NGALALANA. Kata NGALALANA sendiri diambil dari bahasa Sunda yang berarti melakukan perjalanan jauh. Perusahaan ini didirikan dan dijalankan oleh manajemen yang profesional di bidang pariwisata dan perjalanan alam bebas.

Profil Perusahaan

Nama Perusahaan : PT. NGALALANA CIPTA WISATA
Bidang Usaha : Pariwisata
Alamat : Jl. LLRE Martadinata No. 300
Telp/Fax : +62 22 4215555
Website : www.ngalalanatour.com
E-mail : services@ngalalanatour.com

Kepemilikan

PT. NGALALANA CIPTA WISATA didirikan sebagai perusahaan perseorangan dengan kepemilikan tunggal pada Donny Suhendra sekaligus merangkap General Manager dan Pemasaran. Dengan latar belakang pendidikan Sarjana Ekonomi Universitas Padjadjaran dan Magister Manajemen Teknologi Institut Teknologi Bandung. Selain itu memiliki pula kegemaran pada dunia otomotif terutama off road dan kendaraan antik.

Lokasi & Fasilitas

Lokasi kantor berada di jalan LLRE Martadinata yang strategis dan mudah diakses sehingga memudahkan pelayanan kepada konsumen. Selain itu dapat pula menjadi sarana promosi yang efektif karena ramai dilalui oleh kendaraan.



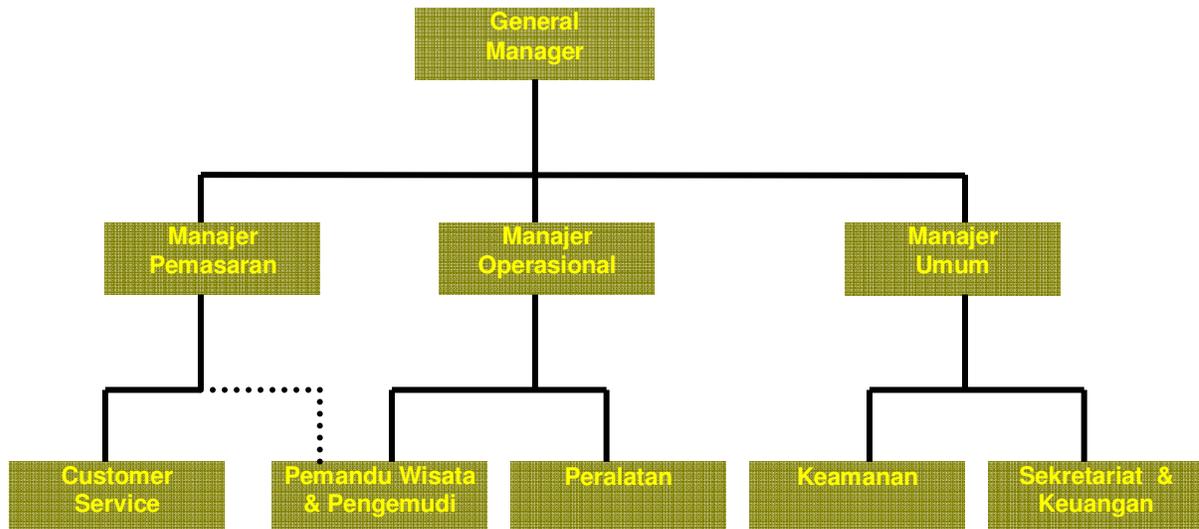


Organisasi & Manajemen

3 Tenaga kerja

No.	Jenis	Jumlah (orang)
1	Manajer :	
	- General Manager & Pemasaran	1
	- Manajer Umum	1
	- Manajer Operasional	1
2	Customer Service	2
3	Sekretariat dan Keuangan	1
4	Peralatan	1
5	Keamanan	1
6	Pemandu Wisata	5
7	Pengemudi	7

3 Struktur Organisasi



Deskripsi Tugas :

1. General Manager :
 - o Mengawasi jalannya perusahaan
 - o Mengkoordinasikan unit-unit perusahaan
 - o Menetapkan strategi perusahaan
2. Manajer Pemasaran :
 - o Mengurus masalah pemasaran
 - o Mengurus kerja sama dengan pihak lain
3. Manajer Umum :
 - o Mengurus masalah SDM
 - o Mengurus masalah Keuangan
 - o Mengurus masalah kesekretariatan
4. Manajer Operasional :
 - o Mengurus masalah operasional dan peralatannya
 - o Melakukan survey rute
5. Customer Service :
 - o Melayani pemesanan paket perjalanan
 - o Mengurus keperluan konsumen
6. Sekretariat dan Keuangan :
 - o Melakukan tugas kesekretariatan
 - o Mengurus administrasi SDM
 - o Mengurus administrasi keuangan
7. Peralatan
 - o Melakukan perawatan dan perbaikan peralatan
8. Pemandu Wisata
 - o Memberikan penjelasan kepada konsumen selama perjalanan wisata
 - o Membantu tugas pengemudi sebagai navigator
 - o Diperbantukan pada bagian pemasaran
9. Pengemudi
 - o Mengemudikan kendaraan yang membawa konsumen
 - o Melakukan pemeliharaan kendaraan
10. Keamanan
 - o Mengurus keamanan kantor dan peralatannya



Services

Konsep Produk Jasa

NGALALANA, merupakan jasa pariwisata yang membawa wisatawan berpetualang melalui daerah seputar Bandung dengan kendaraan 4x4 dan sepeda motor trail yang lengkap dengan sentuhan nuansa sejarah, olahraga, dan budaya tradisional.



NGALALANA diprioritaskan kepada wisatawan asing terutama yang menginginkan perjalanan menikmati alam tropis yang masih alami dengan beberapa tempat yang memiliki nilai sejarah sekaligus bernostalgia.

Keunggulan Produk

- Memberikan nuansa lain dalam berwisata dengan mengunjungi daerah yang lebih alami dan jarang didatangi oleh perjalanan wisata pada umumnya
- Mengikuti tren *back to nature*
- Memberikan sentuhan budaya tradisional khas Sunda dalam beberapa aktivitas. Misalnya makanan yang disediakan adalah makanan khas Sunda
- Memberikan sentuhan sejarah dan nostalgia dengan mengunjungi daerah dan tempat yang memiliki nilai sejarah serta dalam penggunaan kendaraan 4x4 klasik
- Memberikan sentuhan olah raga dengan melakukan beberapa permainan dan *off roading*-nya sendiri yang merupakan kegiatan olah raga
- Wisatawan dapat merasakan pengalaman *off roading* lengkap dengan tambahan pengetahuan teknik *off roading* menggunakan kendaraan yang relatif standar



- Menempa unsur kerja sama tim dari individu wisatawan
- Menunjukkan potensi daerah kepada wisatawan
- Dijalankan oleh tenaga professional dan kompeten di bidangnya

Harga Pasar

Paket wisata yang ditawarkan menetapkan harga yang sesuai dengan kebiasaan konsumsi target konsumen serta menyesuaikan dengan keunikan perjalanan wisata yang dilakukan. Paket yang dijual dihitung berdasarkan unit kendaraan yang dipakai. Harga paket yang dibayarkan oleh konsumen termasuk seluruh biaya sebagai berikut :

- Biaya transportasi (bensin, spare part, dll)
- Biaya akomodasi (tenda, sleeping bag, dll)
- Biaya masuk lokasi wisata
- Biaya makan
- Asuransi jiwa
- Pertolongan Pertama Pada Kecelakaan (PPPK)
- Penggantian kendaraan jika terjadi kerusakan dan tidak dapat meneruskan perjalanan

Jenis Layanan

NGALALANA Menyediakan beberapa paket perjalanan petualangan dengan lokasi di seputar Bandung yang menggunakan kendaraan 4x4 dan sepeda motor trail. Paket tersebut terdiri dari:

1. One Day North Bandung Package
 - Sarapan pagi di Puncrut Cieumbuleuit
 - Paint Ball War Simulation di Parongpong Lembang atau Wisata Taman Bunga
 - makam Junghuhn
 - *Off roading* melintasi kebun teh dan hutan pinus Jayagiri – Tangkuban Perahu
 - Makan Siang di Perkemahan Cikole
 - *Off roading* pedesaan rute Tangkuban Perahu – Maribaya Lembang
 - Coffe Break untuk city view
 - *Off roading* melintasi rute Lembang – Dago



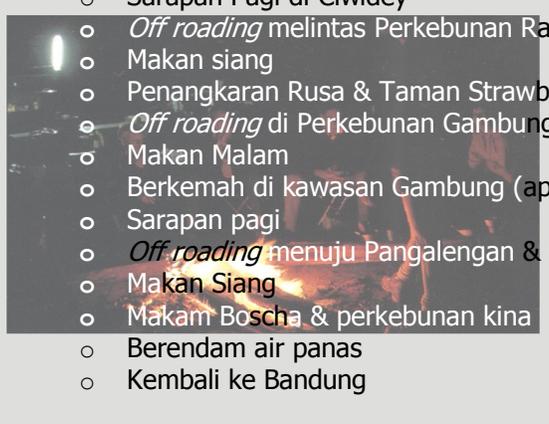
2. North Bandung Over Night Package

- Sarapan pagi di Puncrut Cieumbuleuit
- Paint Ball War Simulation atau wisata berkuda di Parongpong Lembang
- makam Junghuhn
- *Off roading* melintas kebun teh dan hutan pinus Jayagiri – Tangkuban Perahu
- Makan Siang di Perkemahan Cikole
- *Off roading* di kawasan Sari Ater Spa & Resort
- Makan malam
- Berendam air panas
- Berkemah di kawasan Sari Ater Spa & Resort (api unggun & acara keakraban lain)
- Sarapan pagi
- Golf driving di Sari Ater Driving Range/Spa di Sari Ater Spa
- *Off roading* di kawasan Pukanegara Subang yang diselingi makan siang
- Coffe Break untuk city view
- *Off roading* melintasi rute Lembang – Dago



3. South Bandung Over Night Package

- Sarapan Pagi di Ciwidey
- *Off roading* melintas Perkebunan Ranca Walini - Situ Patenggang
- Makan siang
- Penangkaran Rusa & Taman Strawberry
- *Off roading* di Perkebunan Gambung
- Makan Malam
- Berkemah di kawasan Gambung (api unggun & acara keakraban lain)
- Sarapan pagi
- *Off roading* menuju Pangalengan & Kawah Putih
- Makan Siang
- Makam Boscha & perkebunan kina
- Berendam air panas
- Kembali ke Bandung



NGALALANA pun menyediakan paket perjalanan sesuai permintaan dari konsumen atau yang sifatnya tambahan dari paket yang ada. Selama perjalanan, konsumen akan didampingi oleh pemandu wisata yang juga sekaligus pengemudi atau navigator yang mengenal lokasi dan juga memiliki keterampilan *off roading* yang handal. Untuk paket sepeda motor, konsumen



mengendarai sendiri sepeda motornya dengan didampingi pemandu dari NGALALANA yang juga mengendarai sepeda motor.

Pengembangan Produk/Jasa

- Selalu mengadakan survey untuk pembukaan rute-rute baru
- Menyediakan paket perjalanan menyusuri sudut-sudut tua kota Bandung dengan menggunakan sepeda motor tua ditambah wisata kuliner makanan tradisional kaki lima terkenal yang tersebar di penjuru kota Bandung
- Menyediakan paket perjalanan wisata petualangan ke tempat lain di daerah Jawa Barat dan Banten. Misalnya perjalanan ke : Cidaun di Cianjur Selatan, Ujung Genteng di Sukabumi, Ranca Buaya di Garut Selatan, Ujung Kulon, Pantai Selatan Ciamis, dan Kawasan Pegunungan Bogor, Cianjur dan Sukabumi
- Menggabungkan dengan beberapa kegiatan wisata lain seperti arung jeram, ATV (*All Terrain Vehicle*) *off roading*, berselancar, panjat tebing, memancing air tawar, memancing di lautan lepas, menyelam, dan *jet ski*



Proses Operasi

Permulaan Usaha

Tahap awal (diasumsikan perusahaan telah memiliki perijinan operasi) :



- Pembelian dua buah mobil operasional :
 - 1 unit Land Rover seri 3 Long Wheel Base Station Wagon
 - 1 unit Land Rover seri 3 Long Wheel Base Soft Top
- Pembelian 5 buah motor jenis trail :
 - Merek/tipe : Suzuki TS 125
- Pembelian peralatan off road :
 - *hi-lift jack*
 - winch
 - paket *recovery kit*
 - radio komunikasi (CB)
 - beberapa peralatan penunjang
 - *tool kit*
- Pembelian peralatan berkemah
- Melakukan perjanjian kerja sama dengan klub otomotif sebagai penyedia kendaraan tambahan
- Perekrutan SDM untuk level di bawah manajer dengan sistem kontrak
- Pelatihan *off roading* bagi pengemudi dan pemandu wisata disertai pembekalan pengetahuan perjalanan wisata dan daerah-daerah yang dilalui. Diharapkan SDM untuk pengemudi dan pemandu wisata memiliki keterampilan dasar otomotif, *off roading*, dan pengetahuan daerah seputar Bandung.
- Melakukan perjanjian kerja sama dengan perusahaan asuransi jiwa untuk menjamin dan memberikan rasa aman kepada konsumen NGALALANA
- Melakukan percobaan rute yang bekerja sama dengan pihak-pihak terkait

Operasi Usaha

Selanjutnya perusahaan telah melaksanakan kegiatan operasionalnya, antara lain :

- melakukan promosi produk NGALALANA
- menyiapkan kendaraan beserta fasilitas pendukung bagi konsumen
- melakukan pelayanan kepada konsumen



Kebutuhan Proses Operasi

Deskripsi	Jumlah	Satuan
A. Peralatan Operasional		
Mobil	2	Unit
Motor	5	Unit
Hi-lift jack	2	Unit
Winch	2	Unit
Radio komunikasi (CB)	5	Set
Recovery kit	2	Set
Tool kit	2	Set
Peralatan berkemah	2	Set
B. Peralatan Manajemen		
Ruang Kantor	24	M2
Pemasangan line telepon + pesawat telepon	1	Unit
Computer + Printer	2	Unit
Faksimile	1	Unit
Alat tulis	1	Set
Furniture	1	Set



Rencana Pemasaran

Jenis dan Karakteristik Konsumen

- Orang yang senang berekreasi petualangan dan menyukai hal-hal baru
- Orang yang senang menikmati keindahan alam (*back to nature*)
- Orang yang mengharapkan kesegaran dan kembali memiliki semangat hidup yang lebih besar untuk menjalani rutinitas sehari-hari.

Ukuran Pasar



Berdasarkan data Biro Pusat Statistik untuk bulan April 2003, wisatawan asing yang datang ke Indonesia adalah 204.000 orang. Dengan mengasumsikan wisatawan asing yang potensial menikmati jasa perjalanan wisata petualangan adalah sama dengan jumlah wisatawan asing yang menginap di hotel berbintang, maka berdasarkan data Tingkat Pengisian Kamar (TPK) di Jawa Barat pada bulan April 2003 yang sebesar 30,64%, maka didapat jumlah wisatawan asing yang menginap di Jawa Barat adalah 62.506 orang (selanjutnya dianggap tetap setiap bulannya). Jika sebesar 1% dari jumlah tersebut potensial menjadi konsumen jasa wisata petualangan, maka terdapat 625 wisatawan asing per bulan.

Kemudian wisatawan domestik potensial diperkirakan sebesar 40% dari jumlah wisatawan asing potensial, sehingga didapat jumlah 250 orang. Maka total konsumen potensial berjumlah 875 orang per bulan.

NGALALANA dengan pendekatan pesimistik menargetkan 30% dari konsumen potensial tersebut, yaitu sebesar 262 orang per bulan sebagai konsumen NGALALANA.

Segmentasi dan Target Pasar

	Segmentasi	Target
Demografi	- golongan ekonomi - usia	- Menengah – atas - 15 – 50
Psikografi	Kepribadian	Aktif
Behavioral	Benefit	Sensasi baru berwisata



Positioning

Berdasarkan segmentasi dan target pasar yang dibidik oleh NGALALANA, *positioning* yang ditetapkan adalah sensasi baru berwisata bagi individu aktif. Sehingga berdasarkan *positioning* ini, perusahaan menerapkan *tag line* :

The Heritage Ecoventure

Strategi Pemasaran

PRODUK

Produk yang ditawarkan adalah perjalanan wisata petualangan yang diberi nama NGALALANA. Dengan jasa membawa wisatawan berpetualang melewati alam bebas yang masih alami dengan kendaraan 4x4 dan sepeda motor trail yang lengkap dengan nuansa sejarah, olahraga, dan budaya tradisional.

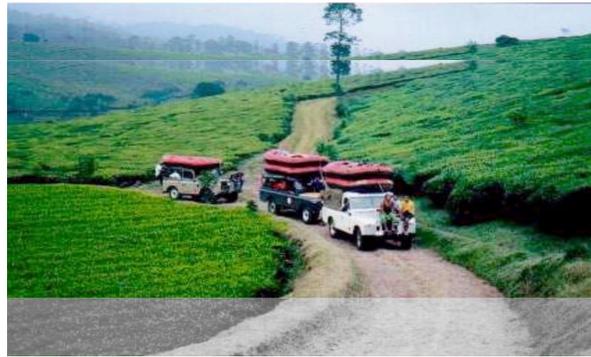
HARGA

Paket Mobil : Rp. 1.700.000 per mobil per hari dengan kapasitas maksimum 4 orang

Paket Sepeda Motor : Rp. 425.000 per motor per hari untuk 1 orang

Komponen harga :

- Biaya transportasi (BBM)
- Biaya peralatan
- Biaya masuk lokasi wisata
- Biaya makan
- Asuransi jiwa
- Pertolongan Pertama Pada Kecelakaan (PPPK)
- Sewa kendaraan, pengemudi, pemandu wisata
- Penggantian kendaraan jika terjadi kerusakan dan tidak dapat meneruskan perjalanan



TEMPAT

Pemasaran jasa wisata ini dilakukan melalui :

- beberapa biro perjalanan di beberapa kota
- web site NGALALANA
- kantor NGALALANA





PROMOSI

Dilakukan dengan cara :

1. *Advertising* (periklanan)
 - Tahap 6 bulan pertama :
difokuskan pada pembuatan brosur/leaflet yang ditiptkan di setiap resepsionis hotel dan biro wisata dan Menempatkan iklan di internet melalui web site
 - Tahap 6 bulan selanjutnya :
Memasang iklan di surat kabar nasional dalam bentuk advertorial (selain tetap melakukan hal pada poin pertama)
- Untuk selanjutnya dilakukan dengan :
 - Memasang iklan di majalah nasional dalam bentuk poster
 - Memasang iklan di surat kabar lokal dan surat kabar khusus iklan dalam bentuk iklan kolom
 - Menempatkan iklan di radio lokal
2. *Sales promotion* (promosi penjualan)
 - Memberikan potongan harga pada masa pengenalan dan waktu-waktu tertentu
3. *Direct marketing* (pemasaran langsung)
 - Menawarkan langsung kepada biro perjalanan dan wisata untuk dapat memasukkan NGALALANA sebagai bagian dari paket wisata mereka
4. *Publicity and Public Relation* (publisitas dan hubungan masyarakat)
 - Mengadakan bakti sosial di daerah yang biasa dilintasi dalam paket perjalanan NGALALANA.
5. *Exhibitions* (pameran)
 - Ikut serta dalam pameran pariwisata tingkat internasional di dalam dan luar negeri.



6. Corporate identity (identitas korporat)
 - o Semua mobil perusahaan dipakai sebagai objek promosi
7. Merchandising
 - o menyediakan souvenir bagi konsumen baik yang dibagikan secara cuma-cuma maupun yang dijual.

Pesaing

Meskipun saat ini NGALALANA sebagai satu-satunya penyedia jasa perjalanan wisata petualangan di daerah Bandung yang dikelola secara profesional, namun tetap memiliki pesaing. Kami membagi pesaing menjadi beberapa tipe yaitu :

1. Pesaing dengan jenis layanan sama.
Hal ini diwakili oleh perorangan (*privater*) yang sudah biasa mengantarkan wisatawan berpetualang berdasarkan kabar mulut ke mulut.
2. Pesaing dengan jenis layanan berbeda tetapi bersifat sama.
Hal ini diwakili oleh penyedia jasa wisata yang juga bersifat petualangan. Misalnya :
 - o paint ball war game
 - o wisata arung jeram (BJ's, Cherokee, Arus Liar, dll)
 - o wisata olahraga udara (paralayang/gantole, terjun tandem, dll)
3. Pesaing dengan jenis layanan dan sifat yang berbeda.
Hal ini diwakili oleh penyedia jasa wisata yang sifatnya jauh berbeda. Misalnya :
 - o wisata belanja (factory outlet, mall, dll)
 - o wisata kuliner (kafe, restoran, dll)
 - o wisata seni (pertunjukkan, saung angklung udjo, galeri, pameran, dll)
 - o wisata hiburan (diskotek, pub, bowling center, billiard center, karaoke, dll)

Namun adanya pesaing ini lebih dianggap sebagai peluang. Yaitu dengan dapat diadakannya kerja sama untuk saling menempatkan jasanya sebagai bagian dari paket wisata pesaing. Sehingga nantinya akan terbentuk suatu layanan jasa wisata *integratif* (komplit) yang dapat dinikmati oleh wisatawan yang berkunjung ke Bandung.

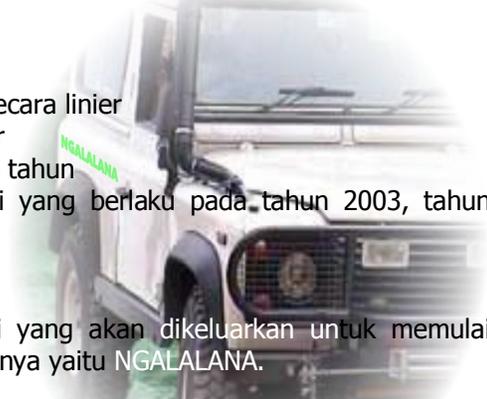


Analisis Keuangan

Dana Investasi

Asumsi :

- Pertumbuhan Penjualan 5% per tahun
- Bunga pinjaman sebesar 15% per tahun
- Tingkat inflasi bidang pendidikan, rekreasi, dan olahraga berdasarkan data BPS untuk Agustus 2003 = 7,8%
- tarif pajak pendapatan 30%
- Bunga cicilan motor 13%
- Depresiasi peralatan ditetapkan 5 tahun secara linier
- Amortisasi ditetapkan 5 tahun secara linier
- Tidak terjadi investasi tambahan selama 5 tahun
- Asumsi yang digunakan adalah nilai-nilai yang berlaku pada tahun 2003, tahun dimana persiapan usaha dilakukan



Berikut ini adalah tabel perhitungan biaya investasi yang akan dikeluarkan untuk memulai usaha PT. NGALALANA CIPTA WISATA dengan produknya yaitu NGALALANA.

No.	Deskripsi	Harga/Unit	Jumlah	Harga Total
A. Peralatan Operasional				
1	Mobil	30.000.000	2	60.000.000
2	Motor (kredit 3 tahun) @ Rp. 15.000.000, DP 10%	1.500.000	5	7.500.000
3	Hi-lift jack	1.600.000	2	3.200.000
4	Winch	8.000.000	2	16.000.000
5	Radio komunikasi (CB)	2.000.000	5	10.000.000
6	Recovery kit	500.000	2	1.000.000
7	Tool kit	500.000	3	1.500.000
8	Kontrak Sewa Mobil			2.000.000
9	Kontrak Sewa Motor			1.500.000
10	Peralatan berkemah	2.000.000	2	4.000.000
Total Peralatan Operasional				106.700.000



B. Peralatan Manajemen			
1	Sewa Ruang Kantor (1 tahun Rp. 15.000.000)		15.000.000
2	Pemasangan line telepon + pesawat telepon		450.000
3	Computer + Printer	4.000.000	2
4	Faksimile	700.000	1
5	Furniture	2.000.000	1
6	Alat tulis		500.000
Total Peralatan Manajemen			26.650.000
C. Modal Usaha			
1	Perencanaan & Studi Kelayakan Usaha		1.000.000
2	Perijinan		2.000.000
3	Biaya operasi (3 bulan pertama)		77.375.000
4	Biaya Pemasaran (3 bulan pertama)		6.000.000
Total Modal Usaha			86.375.000
TOTAL INVESTASI			219.725.000



Komposisi Modal

Karena menariknya usaha yang akan dijalankan dan keinginan agar pihak lain ikut pula merasakan tingkat keuntungan yang menjanjikan dari usaha ini, maka PT. NGALALANA CIPTA WISATA mengajak pihak-pihak yang berminat untuk berinvestasi berdasarkan komposisi sebagai berikut :

Modal Sendiri (PT. NCW)	25%	54.931.250
Modal Pinjaman (Investor)	75%	164.793.750
TOTAL	100%	219.725.000

Untuk memberikan rasa aman kepada investor yang memberikan modal pinjaman dengan komposisi 75% atau sejumlah Rp. 164.793.750, PT. NGALALANA CIPTA WISATA menjaminkannya dengan asset perusahaan.



Perhitungan Operasi

Berikut ini perhitungan biaya operasional bulanan yang meningkat setiap tahun sebesar inflasi pada sektor pariwisata yaitu 7,8%. Sehingga dapat diketahui unsur-unsur biaya pada kegiatan operasional sebuah jasa perjalanan wisata petualangan.

Biaya Operasional Bulanan (Tahun Pertama)

No.	Uraian	Jumlah	Biaya/unit	Total Biaya
1	Gaji Pegawai			
	• Manajer	3	1.500.000	4.500.000
	• Customer Service	2	1.000.000	2.000.000
	• Sekretariat dan Keuangan	1	1.000.000	1.000.000
	• Peralatan	1	1.000.000	1.000.000
	• Keamanan	1	600.000	600.000
	• Pemandu Wisata	5	600.000	3.000.000
	• Pengemudi (mobil & motor)	7	600.000	4.200.000
2	Sewa Ruang Kantor			1.250.000
3	Administrasi			200.000
4	Transportasi			1.000.000
5	Biaya Pemasaran			2.000.000
6	Telekomunikasi			500.000
7	Perawatan Kendaraan			
	• Mobil	2	300.000	600.000
	• Motor	5	50.000	250.000
8	Kontrak Kendaraan			291.667
9	Sewa Kendaraan			
	• mobil (asumsi 1 bulan=4 kali/mobil, 1 kali=Rp. 250.000)	3	1.000.000	3.000.000
	• motor (asumsi 1 bulan=4 kali/motor, 1 kali=Rp.200.000)	3	800.000	2.400.000
TOTAL BIAYA OPERASIONAL				27.791.667



Prospek Bisnis

Dari hasil perhitungan sampai pada tahap Proyeksi Rugi Laba, Cash Flow, dan Neraca (terlampir), didapat beberapa indikator kelayakan usaha bagi PT. NGALALANA CIPTA WISATA sebagai berikut :

- NPV (Net Present Value) = Rp. 640.906.822
 Dengan NPV senilai tersebut, menunjukkan bahwa nilai yang dikeluarkan untuk berinvestasi sebesar Rp. 219.725.000 dan setelah terkena nilai bunga dalam 5 tahun kegiatan operasionalnya, akan memberikan total nilai sekarang sebesar Rp. 640.906.822. Terlihat adanya peningkatan yang signifikan dan tidak sama dengan nol (0). Dengan kriteria NPV, maka usaha ini layak untuk dijalankan.
- IRR (Internal Rate Of Return) = 65,89%
 Dari perhitungan cash flow, diketahui bahwa tingkat pengembalian yang memberikan NPV = 0 (yang menunjukkan tingkat pengembalian investasi) adalah 65,89%. Nilai ini jauh di atas bunga deposito perbankan saat ini yang nilainya di bawah 10%. Berdasarkan kriteria ini pula, usaha yang akan dijalankan dianggap layak.
- Payback Period = 11 bulan
 Dengan membandingkan dengan nilai sekarang dari net cash flow tahun pertama kegiatan operasional (2004), maka dapat diketahui bahwa dana yang diinvestasikan (Rp. 219.725.000) tersebut akan kembali pada bulan ke 11 tahun pertama (2004). Hal ini menunjukkan waktu pengembalian yang cepat sehingga usaha ini layak untuk dilakukan.
- ROI (Return On Investment) = 47,77%
 Dengan membandingkan nilai laba bersih setelah pajak dengan nilai investasi yang ditanamkan, diketahui bahwa usaha ini memberikan tingkat pengembalian sebesar 47,77%. Nilai ini juga jauh lebih besar dari bunga deposito perbankan saat ini (2003). Oleh karena itu, usaha yang akan dijalankan pun dianggap layak.
- ROE (Return On Equity) = 191,10%
 Dengan membandingkan nilai laba bersih setelah pajak dengan nilai modal sendiri, didapat rasio sebesar 191,10%. Hal ini menunjukkan nilai laba bersih operasi lebih besar 1,9 kali dari nilai modal sendiri. Maka dengan kriteria ini pun usaha dianggap layak untuk dijalankan.



Laporan Keuangan

Dari proyeksi Rugi Laba, Cash Flow, dan Neraca (terlampir), didapat hal-hal sebagai berikut sebagai ringkasan :

- **Proyeksi Laba Bersih :**

Periode	2004	2005	2006	2007	2008
Laba Bersih (juta rupiah)	105	116	126	171	173
Pertumbuhan	-	0,10	0,09	0,36	0,01

- **Proyeksi Net Cash Flow :**

Periode	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Net Cash Flow (juta rupiah)	-136	157	167	178	245	247
Present Value (8%)		145	143	141	180	168

- **Proyeksi Asset :**

Periode	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Asset (juta rupiah)	287	315	353	402	573	746
Pertumbuhan	-	0,10	0,12	0,14	0,43	0,30

