

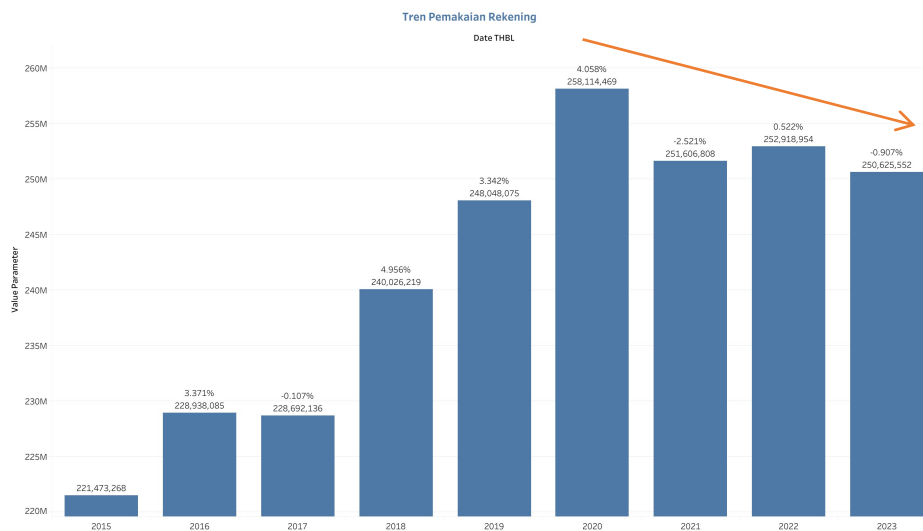
# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang

Surabaya merupakan salah satu kota metropolitan terbesar di Indonesia dengan tingkat mobilitas yang sangat tinggi. Salah satu aspek vital yang mendukung kehidupan di kota ini adalah penyediaan air bersih, yang sebagian besar dikelola oleh PDAM Surya Sembada Kota Surabaya. Namun, sumber pendapatan utama PDAM Surya Sembada Kota Surabaya selama ini hanya bertumpu pada penjualan air bersih kepada warga. Meskipun ini merupakan sumber pendapatan yang stabil, ketergantungan pada satu lini bisnis membuat PDAM Surya Sembada Kota Surabaya rentan terhadap berbagai risiko, seperti krisis air, penurunan konsumsi air, atau kebijakan tarif yang restriktif.

Berdasarkan tren penjualan air (m3) pada Gambar No 1 terlihat bahwa dalam 5 tahun terakhir, jumlah penjualan air cenderung semakin turun dengan nilai penurunan antara 1-3% per tahun.



Gambar 1 Tren Penjualan Air

Maka dengan kondisi diatas, PDAM Surya Sembada kota Surabaya sangat mendesak untuk segera meningkatkan pendapatan dengan cara:

1. Meningkatkan penjualan air
2. Meningkatkan harga penjualan air (Rp/m3)
3. Diversifikasi usaha

Dengan letak PDAM Surya Sembada Kota Surabaya yang strategis, yaitu berseberangan langsung dengan Stasiun Gubeng Surabaya. Selama tahun 2023, jumlah penumpang di Stasiun Gubeng, Surabaya, mengalami fluktuasi tergantung periode seperti masa liburan dan mudik. Sebagai contoh, pada 12 April 2023, jumlah penumpang yang berangkat mencapai 9.700 orang, dan meningkat menjadi 10.500 penumpang pada 13 April 2023. Pada masa angkutan Natal dan Tahun Baru 2023, jumlah penumpang juga melonjak. Pada 23 Desember 2023, sebanyak 6.206 orang tiba di Stasiun Gubeng dalam satu hari, dengan total penumpang yang berangkat dan tiba melebihi 22.000 orang. Secara keseluruhan, selama masa puncak seperti liburan dan mudik, Stasiun Gubeng bisa melayani lebih dari 12.000 hingga 20.000 penumpang per hari. Berarti dengan setidaknya jumlah penumpang harian sebesar **15.000 penumpang**, Stasiun Gubeng menjadi salah satu stasiun tersibuk di Indonesia.

Saat ini, meskipun Stasiun Gubeng memiliki berbagai fasilitas dasar, seperti ruang tunggu dan area parkir, kebutuhan akan layanan yang lebih lengkap dan modern masih belum terpenuhi. Berdasarkan survei kepuasan penumpang di berbagai stasiun besar di Indonesia, termasuk Stasiun Gubeng, fasilitas pemandian dan penitipan barang dianggap penting, namun sering kali belum tersedia atau belum memenuhi standar yang diharapkan. Survei menunjukkan bahwa penumpang memberikan nilai kepuasan 2,48 dari skala 5 untuk fasilitas yang ada, yang artinya menunjukkan adanya kebutuhan untuk peningkatan fasilitas.

Pembangunan fasilitas **AIRO Bath & Locker** di area kantor PDAM Surya Sembada Kota Surabaya kan menjadi langkah strategis untuk memanfaatkan tingginya arus penumpang di Stasiun Gubeng. Fasilitas ini bisa menyediakan layanan kebersihan premium, seperti ruang mandi dan loker yang bisa disewa penumpang kereta, khususnya bagi mereka yang transit atau menunggu perjalanan panjang.

Berikut ini beberapa potensi keuntungan pembangunan AIRO Bath & Locker :

1. Meningkatkan penjualan air

Meningkatkan konsumsi air bersih, sehingga memungkinkan PDAM untuk meningkatkan penjualan air.

2. Menentukan Tarif Air Yang Kompetitif

PDAM juga dapat mempertimbangkan penyesuaian tarif air yang kompetitif untuk fasilitas ini, sambil memastikan pasokan air tetap lancar dan berkelanjutan.

3. Diversifikasi Usaha



Langkah ini juga membuka peluang diversifikasi usaha di sektor pelayanan umum, memperkuat citra PDAM sebagai penyedia layanan tidak hanya bagi rumah tangga, tetapi juga bagi masyarakat umum yang memanfaatkan transportasi publik.

## **2. Tujuan**

- Menciptakan sumber pendapatan tambahan bagi PDAM  
Airo Bath & Locker akan menjadi unit bisnis yang dapat memberikan kontribusi positif bagi pendapatan perusahaan.
- Meningkatkan kesadaran akan pentingnya kebersihan dan penggunaan air yang bijak (Konservasi Air)  
Melakukan sosialisasi melalui media audio/visual tentang penggunaan air yang efisien dan bersih di area AIRO Bath & Locker.
- Memberikan kenyamanan bagi traveler  
Menyediakan fasilitas mandi bersih dan nyaman bagi traveler yang sedang dalam perjalanan panjang.
- Menyediakan layanan tambahan bagi masyarakat  
Menawarkan fasilitas penitipan barang yang aman dan terpercaya.

## BAB II

### BUSINESS MODEL CANVAS

Bisnis model canvas merupakan kerangka manajemen sebuah bisnis yang dibuat untuk merancang bagaimana strategi bisnis akan dijalankan. Bisnis model canvas dibuat dalam sebuah gambar-gambar ide sehingga setiap orang memiliki pemahaman yang sama dan riil terhadap tipe-tipe konsumen, pengeluaran biaya, cara kerja perusahaan dan sebagainya.

Dalam visualisasinya, setiap elemen diwakilkan oleh sebuah kolom atau kotak. Inilah yang kemudian dikenal dengan template bisnis model canvas. Kesembilan blok tersebut dapat membantu memvalidasi apakah ide bisnis ini potensial atau tidak.



Gambar 2 Business Model Canvas

#### 1. Target Pasar (Customer Segment)

Customer Segments adalah salah satu elemen penting dalam Business Model Canvas yang merujuk pada kelompok pelanggan atau pasar yang ingin dilayani oleh sebuah perusahaan. Setiap bisnis harus memahami dengan jelas siapa pelanggannya, apa kebutuhan mereka, dan bagaimana produk atau layanan yang ditawarkan dapat memberikan nilai bagi mereka.

Customer Segments dapat dibedakan berdasarkan berbagai faktor, seperti demografi (usia, jenis kelamin, pendapatan), psikografi (gaya hidup, nilai-nilai), atau perilaku (frekuensi pembelian, loyalitas merek). Sebuah perusahaan dapat melayani satu segmen pelanggan yang spesifik atau beberapa segmen yang berbeda dengan kebutuhan yang bervariasi.

Mengenali dan memahami segmen pelanggan yang tepat memungkinkan perusahaan untuk menyesuaikan strategi pemasaran, penjualan, dan pengembangan produk mereka, sehingga mereka dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih efektif dan membangun hubungan yang lebih kuat.

Dalam konteks pembangunan fasilitas AIRO Bath & Locker oleh PDAM Surya Sembada segmen pelanggan utama adalah penumpang kereta api yang sedang transit atau menunggu perjalanan lanjutan. Penumpang seperti ini dapat dikategorikan sebagai Traveller potential. Traveller potential adalah penumpang yang memiliki kebutuhan lebih dari sekedar transportasi dasar dengan detail sebagai berikut:

- **Kebutuhan:** Fasilitas mandi dan penyimpanan barang sementara (loker) untuk meningkatkan kenyamanan selama transit.
- **Karakteristik:** Penumpang jarak jauh, sering kali dalam perjalanan lebih dari satu hari, sehingga mereka memerlukan akses ke kebersihan pribadi dan ruang penyimpanan aman.

Dengan asumsi ada 5% penumpang kereta api di Stasiun Gubeng merupakan traveller potential, maka terdapat sekitar **750 orang** per hari yang menjadi target pasar potensial.

## 2. Proposisi nilai konsumen

Dengan proposisi nilai yang kuat, perusahaan dapat lebih efektif menarik dan mempertahankan pelanggan, serta membedakan diri dari pesaing di pasar. Pemahaman yang mendalam tentang apa yang benar-benar dihargai oleh pelanggan membantu bisnis untuk terus relevan dan kompetitif. Dengan proposisi nilai yang kuat, perusahaan dapat lebih efektif menarik dan mempertahankan pelanggan, serta membedakan diri dari pesaing di pasar.

Proposisi nilai atau manfaat utama pembangunan AIRO Bath & Locker adalah sebagai berikut:

### a. Pemandian Umum

Menawarkan layanan mandi premium bagi penumpang kereta api, dengan detail sebagai berikut:

- kamar mandi premium yang dilengkapi dengan shower air panas, kloset duduk, dan ditambahkan fasilitas handuk pinjaman.
- Sikat gigi gratis serta sabun dan shampo yang disediakan dalam botol besar untuk penggunaan bersama.



**Manfaat:** Menyediakan kenyamanan dan kebersihan bagi penumpang yang transit atau melakukan perjalanan jarak jauh.

#### **b. Locker Penitipan Barang**

Layanan penitipan barang yang aman bagi penumpang. Loker ini dapat digunakan oleh penumpang kereta yang membutuhkan tempat penyimpanan sementara, baik untuk barang pribadi maupun koper besar selama mereka menunggu atau keluar dari stasiun. Variasi layanan loker dibagi dalam 2 tipe loker:

- loker kecil untuk barang-barang kecil.
- loker besar muat untuk koper 20”.

**Manfaat:** Memberikan ketenangan pikiran bagi pengguna yang tidak perlu khawatir dengan keamanan barang-barang mereka selama transit atau kunjungan singkat di Surabaya.

#### **c. Harga Layanan yang Kompetitif dan Terjangkau**

PDAM dapat menawarkan layanan mandi dan loker dengan harga yang terjangkau dan bersaing dengan fasilitas serupa di kota lain. Tarif yang kompetitif tidak hanya akan menarik lebih banyak pengguna tetapi juga meningkatkan citra PDAM sebagai penyedia layanan publik yang ramah pelanggan.

**Manfaat:** Layanan terjangkau yang tetap mempertahankan kualitas tinggi, memberikan solusi bagi kebutuhan kebersihan dan keamanan dengan harga yang wajar.

### **3. Saluran (Channel)**

- Pemasaran langsung di area kantor PDAM Surya Sembada Kota Surabaya. Juga promosi di media sosial milik PDAM Surya Sennbada Kota Surabaya
- Informasi melalui situs web resmi PDAM dan aplikasi transportasi publik
- Kolaborasi dengan agen perjalanan untuk menarik penumpang yang membutuhkan fasilitas kebersihan

### **4. Hubungan Konsumen (*customer relationship*)**

- Memberikan layanan yang responsif dan ramah untuk penumpang
- Menerapkan survei kepuasan pelanggan secara berkala untuk evaluasi dan peningkatan layanan
- Penyediaan layanan pelanggan 24/7 untuk keluhan dan pertanyaan

- Penawaran diskon atau promosi untuk pengguna reguler

## 5. Sumber Pendapatan (*revenue streams*)

Sumber Pendapatan (Revenue Streams) dalam Business Model Canvas adalah elemen yang menggambarkan bagaimana sebuah bisnis menghasilkan uang dari setiap segmen pelanggan. Ini adalah cara perusahaan memperoleh pendapatan sebagai imbalan atas produk atau layanan yang ditawarkan. Memahami sumber pendapatan penting karena dapat mempengaruhi strategi bisnis, penentuan harga, serta bagaimana sebuah perusahaan mempertahankan profitabilitas jangka panjang.

### ● Analisis Demand

$$\begin{aligned}\text{Total Demand} &= \text{Jumlah Penumpang Harian} \times \% \text{ Potensi Pelanggan} \\ &= 15.000 \text{ Pelanggan/hari} \times 5\% \\ &= 750 \text{ Pelanggan/hari}\end{aligned}$$

### ● Margin of Safety

Margin of safety diperlukan untuk memastikan bahwa total supply tidak lebih besar dari total demand, sehingga target okupansi 100% dapat tercapai.

$$\begin{aligned}\text{Safety Demand} &= \text{Margin of Safety} \times \text{Total Demand} \\ &= 50\% \times 750 \text{ Pelanggan/hari} \\ &= 350 \text{ Pelanggan/hari}\end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas maka target harian ditetapkan sebesar 350 Pelanggan/hari.

Untuk menentukan jumlah bilik kamar mandi yang dibutuhkan, dapat ditentukan dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut :

Target pengguna : 350 Pelanggan/hari

Asumsi durasi mandi : 45 menit

Durasi pembersihan : 15 menit

Kapasitas penggunaan per bilik per hari :

$$\begin{aligned}\text{Total Durasi} &= \text{Demand} \times (\text{Durasi Mandi} + \text{Durasi Pembersihan}) \\ \text{terhadap} &= 350 \text{ pelanggan} \times (45 \text{ menit} + 15 \text{ menit}) \\ \text{Demand} &= 21.000 \text{ menit} \\ &= 350 \text{ jam}\end{aligned}$$

Maka jumlah bilik yang dibutuhkan :

350 pengguna per hari	=	14,58 bilik
24 penggunaan per bilik per hari		

Untuk meminimalisir modal dan jumlah bilik harus bilangan bulat, maka kebutuhan bilik disesuaikan menjadi **14 bilik** untuk memenuhi target 350 pengguna per hari.

Untuk menentukan kebutuhan loker, dapat ditentukan dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut :

- Variasi Layanan
  - Locker kecil durasi titip 3 Jam
  - Locker kecil durasi titip 12 Jam
  - Locker besar durasi titip 3 Jam
  - Locker besar durasi titip 12 Jam
- Rotasi per locker dihitung dengan asumsi bahwa 50% pengguna memilih durasi sewa 3 jam (8 kali rotasi per hari), dan 50% lainnya memilih durasi 12 jam (2 kali rotasi per hari), sehingga rata-rata rotasi adalah 5 kali per hari.

Jenis Locker	Asumsi Jumlah Pengguna per Hari	Rotasi per Locker	Kebutuhan Locker
Locker Kecil	175 pengguna	5 rotasi per hari	35 locker
Locker Besar	175 pengguna	5 rotasi per hari	35 locker
<b>Total</b>	<b>350 pengguna</b>	-	<b>70 locker</b>

Untuk memenuhi target 350 pengguna per hari, dibutuhkan 70 locker secara total (35 locker kecil dan 35 locker besar).

#### 6. Kegiatan Utama (*key activities*)

Key Activities (Kegiatan Utama) dalam Business Model Canvas adalah aktivitas penting yang harus dilakukan oleh sebuah bisnis untuk menjalankan model bisnisnya dan memberikan proposisi nilai kepada pelanggan. Ini adalah tindakan-tindakan inti yang memungkinkan perusahaan beroperasi secara efektif dan mencapai tujuan bisnisnya.

Pembangunan Airo Bath & Locker ini akan dibagi menjadi beberapa tahapan, yaitu:

##### a. Tahap Persiapan

- Penyusunan desain arsitektur dan interior.
- Pengurusan izin pendirian dan penggunaan lahan.

##### b. Tahap Konstruksi

- Pembangunan kamar mandi dan instalasi loker.
- Instalasi sistem AC dan Pemanas Air.



- Integrasi pembayaran non tunai menggunakan kartu debit, kartu kredit dan QRIS.

c. Tahap Uji Coba dan Sosialisasi

- Uji coba fasilitas untuk memastikan semua fungsi berjalan dengan baik.
- *Public Announcement* melalui media sosial PDAM Surya Sembada Kota Surabaya.

d. Tahap Operasional

- Peluncuran resmi Airo Bath & Locker dan mulai operasional harian.
- Melakukan pemasaran secara masif untuk meningkatkan brand awareness para traveler dan masyarakat sekitar.

## 7. Sumber Daya Manusia (*key resources*)

Sumber Daya Manusia (SDM) merujuk pada elemen penting dalam organisasi yang mencakup seluruh tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki oleh perusahaan. SDM memainkan peran sentral dalam menjalankan operasi bisnis, mencapai tujuan strategis, dan memberikan proposisi nilai kepada pelanggan.

Agar operasional Airo Bath & Locker dapat berjalan dengan baik, diperlukan beberapa karyawan yang bertanggung jawab di berbagai area. Berikut adalah estimasi jumlah karyawan dan dasar perhitungan:

a. Petugas Kasir/Front Desk (4-6 orang)

Tugas: Menangani pemesanan kamar mandi, loker, dan pembayaran. Mereka juga bertanggung jawab untuk membantu pelanggan selama 24 jam.

Shift: Setiap shift terdiri dari 8 jam (3 shift per hari).

Perhitungan: Dibutuhkan minimal 2 orang per shift untuk melayani pelanggan dengan cepat, terutama saat jam sibuk.

Total: 4-6 orang (2 orang per shift, dengan satu orang cadangan).

b. Petugas Kebersihan (6-9 orang)

Tugas: Menjaga kebersihan fasilitas kamar mandi, wastafel, dan loker. Mereka harus membersihkan setiap kamar mandi setelah digunakan serta menjaga kebersihan area umum.

Shift: Dibagi menjadi 3 shift per hari, masing-masing 8 jam. Karena kebersihan sangat penting, dibutuhkan 2-3 orang per shift.

Total: 6-9 orang (2-3 orang per shift).

c. Teknisi (3 orang)

Tugas: Memelihara fasilitas teknis seperti shower, pemanas air, AC, dan sistem loker. Jika ada masalah teknis, teknisi harus siap memperbaikinya.

Shift: Diperlukan 3 teknisi (1 teknisi per shift) untuk menjaga kelancaran operasional selama 24 jam.

Total: 3 orang (1 teknisi per shift).

d. Supervisor/Manajer Operasional (2-3 orang)

Tugas: Mengawasi seluruh operasional, mengelola tim, dan menangani masalah pelanggan atau situasi darurat.

Shift: Diperlukan 1 orang supervisor setiap shift untuk memantau operasional selama 24 jam.

Total: 2-3 orang (1 supervisor per shift, dengan satu supervisor cadangan).

Posisi	Jumlah Karyawan per Shift	Jumlah Shift per Hari	Total Karyawan
Petugas Kasir/Front Desk	2 orang per shift	3 shift (8 jam per shift)	4-6 orang
Petugas Kebersihan	2-3 orang per shift	3 shift (8 jam per shift)	6-9 orang
Teknisi	1 orang per shift	3 shift (8 jam per shift)	3 orang
Supervisor/Manajer Operasional	1 orang per shift	3 shift (8 jam per shift)	2-3 orang

8. Kerjasama (*key partnerships*)

a. Regulasi terkait Badan Usaha Milik Daerah (BUMD)

- **Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 54 Tahun 2017 tentang Badan Usaha Milik Daerah Pasal 87 ayat (2)** menyebutkan bahwa BUMD dapat menjalankan usaha di bidang lain yang berkaitan dengan usaha utamanya sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.
- **Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 9 Tahun 2018 tentang Pembinaan dan Pengawasan Badan Usaha Milik Daerah** Pasal 3 ayat (1) huruf b: BUMD dapat melakukan diversifikasi usaha dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian dan tidak mengganggu kinerja keuangan BUMD.
- **Permendagri No. 118 Tahun 2018** juga menjelaskan bahwa setiap BUMD dapat melakukan kerja sama bisnis, mengembangkan usaha sampingan, dan mengejar peluang komersial lainnya, dengan syarat harus melalui kajian yang mencakup aspek kelayakan finansial, hukum, dan kebutuhan daerah.

Merujuk pada peraturan diatas, maka PDAM Surya Sembada sebagai BUMD diperbolehkan membuka layanan AIRO Bath & Locker sepanjang memenuhi persyaratan dalam regulasi terkait

- b. Perusahaan konstruksi untuk pembangunan fasilitas AIRO Bath & Locker
- c. Pemasok produk kebersihan (sabun, handuk, dll.)
- d. Lembaga perbankan atau keuangan (untuk pendanaan proyek dan investasi)

## 9. Struktur Biaya (*cost structures*)

### a. Potensi Pendapatan

Potensi pendapatan bulanan dari Airo Bath & Locker dapat berasal dari:

#### 1. Layanan Pemandian

- Tarif Pemandian : Rp 20.000/orang
- Asumsi durasi mandi : 45 menit/orang
- Durasi pembersihan : 15 menit
- Total kamar mandi : 14 bilik
- Asumsi pendapatan harian jika kapasitas total terpenuhi

#### **Pendapatan Harian**

$$350 * 20,000 = 7,000,000 \text{ /hari}$$

#### 2. Layanan Penitipan Barang (Locker)

Tarif Layanan Locker:

- Locker Kecil:
  - Rp 15.000 untuk 3 jam.
  - Rp 50.000 untuk 12 jam.
- Locker Besar:
  - Rp 25.000 untuk 3 jam.
  - Rp 50.000 untuk 12 jam.

Asumsi Pembagian Pengguna Berdasarkan Jenis dan Durasi Locker:

Misalkan 50% dari pengguna memilih locker kecil dan 50% memilih locker besar.

Dari masing-masing kategori, 70% memilih durasi 3 jam dan 30% memilih durasi 12 jam, maka :

##### 1. Pendapatan Locker Kecil:

3 jam:  $50\% \times 70\% \times 350 \text{ pengguna} = 122,5 \text{ pengguna}$  (dibulatkan menjadi 123 pengguna).

Pendapatan:  $123 \text{ pengguna} \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 1.845.000 \text{ per hari.}$

12 jam:  $50\% \times 30\% \times 350$  pengguna = 52,5 pengguna (dibulatkan menjadi 53 pengguna).

Pendapatan: 53 pengguna  $\times$  Rp 50.000 = **Rp 2.650.000 per hari.**

Total Pendapatan Locker Kecil: Rp 1.845.000 + Rp 2.650.000 = Rp 4.495.000 per hari.

2. Pendapatan Locker Besar:

3 jam:  $50\% \times 70\% \times 350$  pengguna = 122,5 pengguna (dibulatkan menjadi 123 pengguna).

Pendapatan: 123 pengguna  $\times$  Rp 25.000 = **Rp 3.075.000 per hari.**

12 jam:  $50\% \times 30\% \times 350$  pengguna = 52,5 pengguna (dibulatkan menjadi 53 pengguna).

Pendapatan: 53 pengguna  $\times$  Rp 50.000 = **Rp 2.650.000 per hari.**

Total Pendapatan Locker Besar: Rp 3.075.000 + Rp 2.650.000 = **Rp 5.725.000 per hari.**

Jenis Locker	Durasi Sewa	Jumlah Pengguna per Hari	Tarif per Pengguna (Rp)	Pendapatan per Hari (Rp)
Locker Kecil	3 jam	123 pengguna	15.000	1.845.000
Locker Kecil	12 jam	53 pengguna	50.000	2.650.000
Locker Besar	3 jam	123 pengguna	25.000	3.075.000
Locker Besar	12 jam	53 pengguna	50.000	2.650.000
<b>Total Pendapatan per Hari</b>				<b>10.220.000</b>

Estimasi Potensi Pendapatan Airo Bath & Locker

Layanan	Pendapatan Harian (Rp)	Pendapatan Bulanan (Rp)	Pendapatan Tahunan (Rp)
Pemandian Umum	7,000,000	84,000,000	1,008,000,000
Penitipan Barang (Locker)	10,220,000	306,600,000	3,679,200,000
<b>Total</b>	<b>17,220,000</b>	<b>390,600,000</b>	<b>4,687,200,000</b>

b. Rencana Anggaran Biaya

**Asumsi:**

- **Lokasi:** Tanah sudah tersedia, jadi tidak ada biaya pembelian tanah.

- **Harga Material & Jasa:** Menggunakan harga rata-rata di Surabaya pada tahun 2023.
- **Desain:** Desain sederhana dan fungsional, mengutamakan efisiensi ruang dan biaya.
- **Kualitas:** Menggunakan material dan jasa berkualitas standar, tidak mewah tapi tahan lama.

**Detil Spesifikasi Bangunan sebagai berikut :**

Area	Panjang (m)	Lebar (m)	Luas (m <sup>2</sup> )
Ruang Tunggu	5	4	20
Receptionist	3	2	6
Gudang	3	2	6
14 Bilik Kamar Mandi	1.5 (p/bilik)	1.5 (l/bilik)	31.5
Area Locker	4	4	16
Wastafel Bersama	3	2	6
Area Sirkulasi	5	3	15
<b>Total Luas Bangunan</b>			<b>100.5 m<sup>2</sup></b>

**Detil Perhitungan Rencana Anggaran Biaya**

Komponen	Satuan	Volume	Harga per Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
<b>1. Struktur Bangunan</b>				
Persiapan Lahan	ls	1	21,000,000.00	21,000,000.00
Struktur	m2	100.5	490,000.00	49,245,000.00
Sloof dan Kolom (beton bertulang)	m2	100	630,000.00	63,000,000.00
Dinding Bata (bata ringan + plester)	m2	160	420,000.00	67,200,000.00
<b>2. Atap dan Plafon</b>				
Rangka Atap Baja Ringan	m2	100.5	280,000.00	28,140,000.00
Penutup Atap (Genteng Metal/Spandek)	m2	100.5	168,000.00	16,884,000.00
Plafon Gypsum	m2	100.5	224,000.00	22,512,000.00
<b>3. Lantai</b>				
Keramik 60x60 cm	m2	100.5	210,000.00	21,105,000.00
<b>4. Pintu dan Jendela</b>				
Pintu Kaca Tempered	unit	1	4,200,000.00	4,200,000.00
Pintu PVC (untuk 14 bilik)	unit	14	1,050,000.00	14,700,000.00
Jendela Aluminium (5 mm)	unit	10	1,050,000.00	10,500,000.00
<b>5. Instalasi Listrik dan Air</b>				
Instalasi Listrik	titik	75	210,000.00	15,750,000.00
Instalasi Air Bersih dan	m2	100.5	140,000.00	14,070,000.00

Limbah				
<b>6. Finishing dan Cat</b>				
Cat Tembok (Interior & Eksterior)	m2	320	91,000.00	29,120,000.00
<b>7. Peralatan &amp; Furniture</b>				
Meja Receptionist	bh	1	3,900,000.00	3,900,000.00
Kursi Receptionist	bh	2	499,000.00	998,000.00
Kursi Ruang Tunggu (4 duduk)	bh	3	4,499,000.00	13,497,000.00
Locker Kecil (18 pintu)	bh	4	3,779,100.00	15,116,400.00
Locker Besar (4 pintu)	bh	10	1,529,100.00	15,291,000.00
Shower	bh	14	2,639,200.00	36,948,800.00
Dispenser Tempat Sabun & Shampoo	bh	14	120,000.00	1,680,000.00
Water Heater (14 unit)	bh	14	849,500.00	11,893,000.00
Kloset Duduk (14 unit)	bh	14	1,349,700.00	18,895,800.00
Wastafel (6 unit)	bh	6	957,900.00	5,747,400.00
Cermin Besar untuk Wastafel Bersama	bh	2	3,000,000.00	6,000,000.00
Dispenser Sabun Cair Wastafel	bh	6	100,000.00	600,000.00
Hand Dryer	bh	2	549,000.00	1,098,000.00
Tempat Sampah (10 liter)	bh	18	109,900.00	1,978,200.00
Tempat Sampah (120 liter)	bh	2	479,000.00	958,000.00
Keranjang Laundry (62.5 liter)	bh	3	167,930.00	503,790.00
AC Ruang Tunggu Standing	bh	2	10,000,000.00	20,000,000.00
AC Split (2 pk)	bh	3	8,000,000.00	24,000,000.00
CCTV untuk Area Locker (4 unit)	bh	4	500,000.00	2,000,000.00
Hnuduk Hotel Premium Putih 70x140 cm	bh	1000	146,706.00	146,706,000.00
Sikat Gigi Hotel isi 100pcs	bh	10	114,000.00	1,140,000.00
Gantungan Pakaian Kamar Mandi	bh	14	86,000.00	1,204,000.00
			<b>Total</b>	<b>707,581,390.00</b>
			<b>PPN</b>	<b>77,833,952.90</b>
			<b>Grand Total</b>	<b>785,415,342.90</b>

c. Biaya Operasional

**Kebutuhan Penggajian Sumber Daya Manusia sebagai berikut :**

Posisi	Jumlah Karyawan (Min-Maks)	Rentang Gaji Bulanan per Karyawan	Total Biaya Gaji Bulanan (Min-Maks)
Petugas Kasir/Front Desk	4 - 6	Rp 3,000,000 - Rp 4,500,000	Rp 12,000,000 - Rp 27,000,000
Petugas Kebersihan	6 - 9	Rp 2,500,000 - Rp 3,500,000	Rp 15,000,000 - Rp 31,500,000
Teknisi	3	Rp 4,000,000 - Rp 6,000,000	Rp 12,000,000 - Rp 18,000,000

Supervisor/Manajer Operasional	2 - 3	Rp 5,000,000 - Rp 8,000,000	Rp 10,000,000 - Rp 24,000,000
--------------------------------	-------	-----------------------------	-------------------------------

**Total Komponen Biaya sebagai berikut :**

Komponen Biaya	Biaya per Bulan (Rp)	Biaya per Tahun (Rp)
Gaji Karyawan (6 orang)	100,500,000.00	1,206,000,000.00
Utilitas (Listrik, Air, Gas)	10,000,000.00	120,000,000.00
Perlengkapan Mandi	2,000,000.00	24,000,000.00
Perawatan & Kebersihan	3,000,000.00	36,000,000.00
Asuransi	1,000,000.00	12,000,000.00
Biaya Administrasi	2,000,000.00	24,000,000.00
Pemasaran & Promosi	3,000,000.00	36,000,000.00
Biaya Penyusutan Aset	6,545,127.86	78,541,534.29
<b>Total</b>	<b>128,045,127.86</b>	<b>1,536,541,534.29</b>

**d. Proyeksi Laba Rugi**

No.	Uraian	Total (Bulan)	Total (Tahun)
1	Pendapatan	390,600,000.00	4,687,200,000.00
2	Biaya	128,045,128.00	1,536,541,536.00
3	Laba sebelum Pajak	262,554,872.00	3,150,658,464.00
4	Pajak Penghasilan	57,762,071.84	693,144,862.08
5	Laba setelah Pajak	204,792,800.16	2,457,513,601.92

**e. Kesimpulan**

Dari analisis finansial diatas, maka didapatkan proyeksi pendapatan sebesar Rp 4,687,200,000/tahun dengan laba bersih setelah pajak adalah Rp 2,457,513,601/tahun.



## LAMPIRAN









