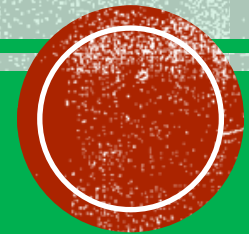


FRANCHISE HOTEL

Franchise Management



FRANCHISE HOTEL

- Pada saat ini jika kita hendak membangun bisnis di bidang properti hotel bukan merupakan suatu hal yang mustahil.
- Dalam perencanaannya, anda akan membutuhkan modal yang tidak sedikit dalam proses pembangunannya
- Namun dalam pada keadaan saat ini kita tidak perlu terlalu khawatir oleh sebab saat ini sudah ada jasa pengembangan bisnis properti hotel yang menyediakan kerjasama waralaba yang terkenal dengan sebutan **Franchise Hotel**.



CARA MEMILIH FRANCHISE HOTEL YANG MENGUNTUNGKAN

- Dalam melakukan kerja sama dengan pihak franchisor tentu banyak penawaran yang menarik perihal franchise hotel/ waralaba hotel yang dapat membuat kita bingung.
- Untuk itu, disini kita harus pintar dan cermat dalam memilih franchisor yang tepat dan bisa mendatangkan keuntungan atau benefit bagi kita.



- Buat daftar waralaba hotel yang sedang marak dibicarakan banyak orang.
- Pastikan legalitas dari franchisor. Jangan ragu untuk menanyakan kelengkapan surat izin dan lain sebagainya kepada pihak franchisor.
- Pilih franchise yang sudah memiliki *brand* yang dikenal masyarakat luas.
- Pastikan franchise tersebut memiliki citra yang baik di mata masyarakat.
- Cari informasi yang lengkap dan akurat yang berkaitan dengan franchisor, misalnya jumlah cabang yang dimiliki, dimana lokasi kantor pusat dan lain sebagainya.

CARA MEMILIH WARALABA HOTEL YANG TEPAT

Ada beberapa cara memilih waralaba hotel yang tepat, cara-cara tersebut diantaranya adalah:

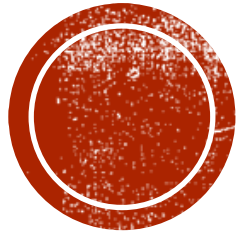


- Pilih franchise dengan investasi yang sesuai dengan *budget* yang Anda miliki.
- Pelajari dan pahami segala peraturan yang berlaku seperti royalti, *fee* dan sistem franchise.
- Pilih lokasi yang strategis dan cocok untuk sebuah hotel.

CARA MEMILIH WARALABA HOTEL YANG TEPAT (LANJUTAN...)

Ada beberapa cara memilih waralaba hotel yang tepat, cara-cara tersebut diantaranya adalah:





- ✓ Oyo
- ✓ *RedDoorz*
- ✓ AiryRooms
- ✓ NidaRooms
- ✓ ZenRooms
- ✓ Bobobox
- ✓ Tune Hotel
- ✓ Amaris Hotel

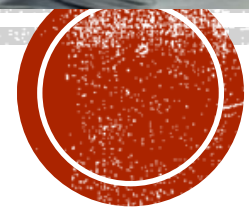
- ✓ *Fave* Hotel
- ✓ *Whiz* Hotel
- ✓ Horison Hotel
- ✓ *Gren* Horison Hotel
- ✓ *Red Dot* Hotel
- ✓ @HOM Hotel
- ✓ Aziza Hotel

Rekomendasi Franchise Hotel Terbaik

BISNIS PLAN FRANCHISE HOTEL



Agar bisnis waralaba hotel yang kita miliki bisa berjalan dengan lancar, tentu kita harus memiliki perencanaan yang matang seperti halnya **franchise minuman** makanan atau jenis franchise lainnya.



PENERAPAN KONSEP BISNIS PLAN HOTEL

Ada beberapa langkah
bisnis plan yang bisa kita
laksanakan/ terapkan dalam
bisnis ini adalah:

- Buat catatan khusus mengenai apa saja yang Anda butuhkan sebelum proses kerjasama berlangsung. Mulai dari kesiapan data yang dibutuhkan, kesiapan mental, kebulatan tekad dan persiapan modal.
- Lakukan survei untuk menentukan franchise mana yang paling dikenal oleh masyarakat luas.
- Tentukan lokasi yang strategis sebagai tempat berdirinya hotel yang Anda impikan.
- Tentukan segmen pasar yang akan dituju. Apakah kalangan masyarakat umum, kalangan selebriti, menengah ke atas atau menengah ke bawah.
- Ciptakan nama *brand* hotel yang sederhana, unik dan mudah diingat oleh para calon tamu hotel



MODAL FRANCHISE HOTEL

- Dalam kerjasama **franchise hotel** terdapat beberapa kriteria yang akan membedakan jumlah modal awal yang harus Anda serahkan kepada pihak franchisor.
- Misalnya saja luas lahan, luas bangunan, lokasi, fasilitas yang tersedia dan lain-lain. Semakin besar ketentuan modal, semakin banyak pula fasilitas yang akan Anda dapatkan.



CONTOH KASUS:

Sebagai contoh kasus, **perkiraan modal** yang dibutuhkan adalah sebesar **Rp500.000.000,-** dengan rincian sebagai berikut:

- Mendirikan bangunan hotel sesuai instruksi franchisor.
- Mengesahkan bisnis properti hotel dengan mengurus legalitasnya.
- Pengadaan perlengkapan kamar, ruang serba guna dan ruang lainnya.

Biaya operasional per bulan diasumsikan mencapai nilai **Rp27.000.000,-**

Jumlah tersebut digunakan untuk pembayaran berbagai keperluan, diantaranya adalah:

- Peralatan mandi
- Biaya petugas kebersihan
- Gaji karyawan per bulan
- Biaya penyusutan peralatan hotel.
- Makan pagi / sarapan untuk para tamu
- Biaya listrik, air dan telepon.
- Keperluan lain-lain



ANALISA KEUNTUNGAN WARALABA HOTEL

Berdasarkan contoh modal dan biaya operasional tersebut di atas, maka hasil analisa keuntungannya adalah sebagai berikut:

Modal Rp500.000.000,-

Asumsi pendapatan yang diperoleh Rp37.500.000,-

Biaya operasional (Rp27.000.000,-)

Keuntungan yang didapatkan adalah: Rp10.500.000,-

Perhitungan balik modal atau BEP (*Break Event Point*) adalah sebagai berikut:

Modal awal : laba bersih

Rp500.000.000,- : Rp10.500.000,- = 47,619 bulan.

Jadi, kesimpulan dari hasil analisa keuangan diatas adalah Anda akan mengalami BEP atau bisa balik modal dalam waktu 47 bulan.



Beberapa **kendala** yang kerap terjadi adalah:

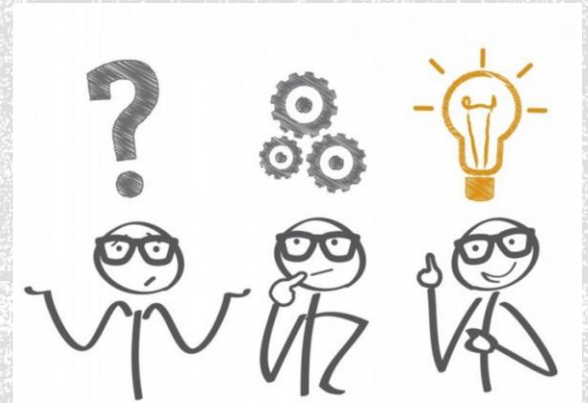
- Jarang ada tamu yang menginap.
- Tamu sering komplain, baik masalah pelayanan maupun fasilitas yang tersedia.
- Tidak tersedia layanan antar/jemput dari hotel menuju bandara dan sebaliknya.
- Desain interior dan tata letak ruang kurang menarik.

Adapun **solusi** untuk mengatasi kendala yang terjadi diantaranya adalah:

- Giat melakukan promosi melalui berbagai media cetak, media sosial dan lain-lain.
- Tingkatkan pelayanan terhadap para tamu. Bila perlu, setiap karyawan wajib mengikuti *training* khusus untuk meningkatkan kemampuan dalam berkomunikasi dengan baik terhadap para tamu hotel.
- Lakukan perbaikan terhadap fasilitas yang ada agar menjadi lebih baik lagi.
- Buat penawaran kerjasama dengan pihak *taxi* atau *driver online*.
- Konsultasikan kepada ahli desain tata letak ruang untuk memperindah tampilan hotel

KENDALA DAN SOLUSI FRANCHISE HOTEL

Sebagaimana bisnis yang lain, dalam menjalankan **franchise hotel** juga terdapat kendala yang menghadang.



TARGET PASAR FRANCHISE HOTEL



- Pengusaha
- Selebritis/selebgram
- Pejabat setingkat Menteri
- Pasangan suami istri
- Keluarga yang berlibur
- Wisatawan lokal
- Wisatawan mancanegara



STRATEGI MARKETING DAN PROMOSI FRANCHISE HOTEL

Untuk mendapatkan keuntungan dalam bisnis **franchise hotel** dibutuhkan strategi *marketing* yang jitu.

Beberapa **strategi marketing** yang bisa Anda terapkan dalam meningkatkan usaha waralaba hotel diantaranya adalah sebagai berikut:



- Cetak brosur berwarna dan berikan informasi penting seperti logo hotel, fasilitas yang tersedia, lokasi dan nomor telepon
- Pasang banner dengan warna yang mencerminkan *brand* hotel Anda
- Promosikan hotel Anda melalui berbagai media seperti koran, majalah, instagram, facebook, line, *whatsapp*, *twitter* dan lain-lain.
- Sediakan kartu nama dan letakkan di tempat strategis agar para tamu hotel mudah untuk mengambilnya.
- Sediakan *souvenir* bagi tamu hotel yang menginap. Misalnya saja mug, memo, bolpoin, dan lain-lain.
- Berikan diskon harga kamar pada momen-momen tertentu. Misalnya saat natal dan tahun baru, lebaran, dan lain-lain.
- Sediakan kartu member khusus bagi para tamu yang sering menginap di hotel Anda.

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS WARALABA HOTEL



Untuk menjadi pengusaha properti yang sukses, Anda harus memiliki motivasi untuk meningkatkan pelayanan demi kepuasan para tamu hotel.

Beberapa **strategi pengembangan bisnis** yang bisa Anda lakukan diantaranya adalah sebagai berikut:

- Perluas bisnis dengan menyediakan stan **franchise thai tea**, *minimarket*, ATM, **franchise laundry**, dan lain-lain.
- Sediakan kamar dengan beberapa tingkatan atau kelas dengan fasilitas yang berbeda.
- Sediakan fasilitas ruang *meeting* bagi para pengusaha.
- Sediakan pula ruang khusus serba guna yang bisa disewa untuk acara pernikahan, ulang tahun dan lain-lain.



TIPS SUKSES WARALABA HOTEL & PENGINAPAN

- Siapkan dana lebih untuk memperluas usaha
- Pilih lokasi yang strategis sesuai dengan target pasar yang dituju seperti dekat bandara, stasiun, mall dan lain-lain.
- Lengkapi fasilitas hotel seperti kolam renang, *spa*, sauna dan lahan parkir yang luas.
- Ciptakan lingkungan hotel yang nyaman dan aman bagi para tamu hotel



Franchise hotel merupakan salah satu bisnis properti dengan keuntungan besar yang sangat menjanjikan.

Jangan pernah berhenti berinovasi dan tingkatkan pelayanan kepada para tamu hotel.

Kedua hal tersebut bisa menjadi modal utama kita dalam meraih kesuksesan

THANKS!

Any questions?

