



Perencanaan Bisnis Startup Travel CusTrip Nick Clinton Surya Putra

Penulis (Mahasiswa)

Rita Eka Setianingsih, S.E., M.M.

Dosen Pembimbing

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter – Jakarta 14350

ABSTRAK

Ide bisnis yang direncanakan oleh penulis adalah membuat sebuah *startup* yang berfokus pada bidang pariwisata di Indonesia. Perencanaan bisnis ini didorong oleh rasa ketertarikan penulis untuk membuat usaha dengan konsep *sharing economy* serta dapat meningkatkan pariwisata di Indonesia. Melalui *sharing economy*, siapapun dapat menambah penghasilan dengan menjadi *locals* memanfaatkan fasilitas yang dimiliki untuk disewakan.

CusTrip adalah *startup digital* yang menghubungkan *travelers* dengan *locals* melalui aplikasi. CusTrip hadir sebagai jawaban untuk mempermudah masyarakat yang ingin berlibur dengan mudah dan dapat di *customize* sesuai dengan kebutuhan. *Travelers* dapat melakukan perjalanan wisata dengan menggunakan fasilitas yang disediakan oleh penduduk lokal berupa akomodasi, transportasi, dan jasa pemandu wisata atau *local guide*.

CusTrip berfokus pada konsumen yang ingin menyewa kamar atau ruangan kosong yang ada di dalam rumah sebagai *homestay* dengan biaya yang lebih murah dibandingkan di hotel. Konsumen juga bisa menyewa kendaraan roda dua atau kendaraan roda empat sebagai transportasi apabila membutuhkan dalam melakukan perjalanan wisata. Penduduk lokal yang sudah mengetahui lokasi-lokasi tempat wisata bisa menjadi *local guide* atau pemandu wisata untuk membantu konsumen lebih memahami lingkungan, kultur, dan budaya daerah tersebut.

Kata Kunci: perusahaan rintisan, pariwisata, wisatawan, penduduk lokal

ABSTRACT

The business idea planned by the author is to create a startup focusing on tourism in Indonesia. This business planning is driven by the interest of writers to make business with the concept of sharing economy and can increase tourism in Indonesia. Through the sharing economy, anyone can increase their income by becoming locals utilizing the facilities they have for rent.

CusTrip is a digital startup that connects travelers with locals through applications. CusTrip present as an answer to facilitate the people who want to vacation easily and can be customized in accordance with the needs. Travelers can travel by using facilities provided by local residents in the form of accommodation, transportation, and tour guide services or local guide.

CusTrip focuses on consumers who want to rent a room or an empty room that is in the house as a homestay with a cheaper cost than at the hotel. Consumers can also rent two-wheeled vehicles or four-wheel vehicles as a transportation when in need in a travel tour. Local residents who already know the locations of tourist attractions can be a local guide or tour guide to help consumers better understand the environment, culture, and culture of the area.

Key Words: startup, travel, travelers, locals

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis atau memuat/menggunakan data, gambar, atau informasi yang diterbitkan, dipersebarluaskan, diperjualbelikan, atau dipublikasikan tanpa izin IBIKKS.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKS.

PENDAHULUAN

Ide bisnis yang direncanakan oleh penulis adalah membuat sebuah *startup* yang berfokus pada bidang pariwisata di Indonesia. Perencanaan bisnis ini didorong oleh rasa ketertarikan penulis untuk membuat usaha dengan konsep *sharing economy* serta dapat meningkatkan pariwisata di Indonesia.

Kebutuhan masyarakat akan liburan sangatlah penting. Dewasa ini, manusia di perkotaan selalu penuh dengan rutinitas pekerjaan. Tingginya intensitas pekerjaan mudah membuat orang merasa stress sehingga menurunkan produktivitas kerja. Terkadang dibutuhkan liburan yang dapat mengusir kejenuhan. CusTrip hadir sebagai jawaban untuk mempermudah masyarakat yang ingin berlibur dengan mudah dan dapat di *customize* sesuai dengan kebutuhan.

Banyak *startup travel* seperti Traveloka, Tiket.com, Weego, dan lain-lain. Namun mereka berfokus memberikan penawaran paket wisata dengan menjual tiket pesawat, hotel, dan lain-lain. Sementara CusTrip berfokus pada konsumen yang ingin menyewa kamar atau ruangan kosong yang ada di dalam rumah sebagai *homestay* dengan biaya yang lebih murah dibandingkan di hotel.

Konsumen juga bisa menyewa kendaraan roda dua atau kendaraan roda empat sebagai transportasi apabila membutuhkan dalam melakukan perjalanan wisata. Sehingga masyarakat yang memiliki kendaraan tidak terpakai bisa menyewakannya untuk menambah penghasilan.

Penduduk lokal yang sudah mengetahui lokasi-lokasi tempat wisata bisa menjadi *local guide* atau pemandu wisata untuk membantu konsumen lebih memahami lingkungan, kultur, dan budaya daerah tersebut.

Visi dari CusTrip adalah: “Menjadikan kegiatan *traveling* sebagai sebuah *lifestyle* yang dapat meninggalkan kenangan baik bagi penggunanya.”

Misi dari CusTrip adalah:

- Memudahkan masyarakat untuk berwisata sesuai dengan kebutuhan.
- Meningkatkan pendapatan penduduk lokal.
- Meningkatkan pariwisata di Indonesia.
- Memberikan pelayanan yang memuaskan bagi konsumen.
- Menjalin hubungan yang baik dengan seluruh *stakeholder*.

Untuk membuka usaha ini membutuhkan investasi yang cukup besar. Penulis menghitung perkiraan modal yang dibutuhkan Rp. 250.000.000. Dengan penggunaan dana terbesar dialokasikan untuk pembuatan aplikasi sebesar Rp. 100.000.000. Untuk membuat aplikasi membutuhkan banyak sekali pekerjaan informasi teknologi seperti membuat *platform* untuk *server* dan *client*, fitur-fitur pendukung, dan masih banyak pekerjaan lainnya yang perlu diselesaikan.

Kebutuhan dana lainnya digunakan untuk membeli peralatan sebesar Rp. 68.294.000, perlengkapan Rp. 2.026.000, sewa dan renovasi bangunan Rp. 38.000.000, legalitas pendirian Rp. 2.000.000, serta cadangan kas Rp. 39.680.000.

RENCANA JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

CusTrip merupakan sebuah perusahaan teknologi yang bergerak dalam bidang pariwisata. CusTrip akan fokus terhadap tiga layanan utama yaitu akomodasi, transportasi, dan *local guide*. Ada 2 pihak yang terlibat yaitu konsumen sebagai *travelers* dan masyarakat atau penduduk lokal disebut sebagai *locals*.

CusTrip berdiri atas dasar kepercayaan. CusTrip mewajibkan segala informasi terverifikasi dari *travelers* maupun *locals*, termasuk nomor telepon. Setelah proses berakhir, keduanya berkesempatan menulis sebuah ulasan. Ulasan akan menjaga agar kedua belah pihak mendapatkan respon positif untuk keberlangsungan aktivitas selanjutnya. Ada pula sistem *rating* berupa penilaian terhadap komunikasi, kualitas pelayanan, akurasi, kebersihan, dan pengalaman secara keseluruhan. *Rating* yang tinggi akan mendapatkan reputasi sebagai *top locals*.

Pembayaran tunai atau di luar situs melanggar Ketentuan Layanan CusTrip dan dapat menyebabkan pengguna tersebut dikeluarkan dari CusTrip. CusTrip tidak memperkenankan pembayaran di luar situs CusTrip karena hal tersebut mengakibatkan CusTrip tidak dapat melindungi informasi *travelers* dan dapat menyebabkan *travelers* terkena risiko penipuan dan masalah keselamatan

lainnya. Opsi pembayaran yang mungkin tersedia adalah transfer langsung ke rekening bank, kartu kredit, atau kartu kredit prabayar (Visa atau MasterCard).

Aplikasi yang ditawarkan CusTrip dapat memudahkan *travelers* dimana *travelers* hanya perlu mencari apa kebutuhannya lalu akan muncul daftar fasilitas yang diberikan *locals*. Untuk pertanyaan lebih lanjut, *travelers* dapat mengirim pesan kepada *locals* dengan fitur *online chatting* yang disediakan CusTrip.

Setiap *travelers* dapat melihat pengalaman *travelers* lain yang telah menggunakan fasilitas dari *locals*. Setelah menggunakan fasilitas, setiap *travelers* dapat memberikan *review* kepada *locals* untuk menilai apakah mereka telah mendapatkan fasilitas yang sesuai dan pengalaman mereka dalam memakai jasa *locals* tersebut. *Feedback* ini dapat berguna sebagai masukan kepada *locals* untuk memperbaiki fasilitas dan pelayanan kepada *travelers* lainnya.

CusTrip akan melakukan survei dan mendata *locals* terlebih dahulu. Setelah cukup banyak *locals* yang tergabung, CusTrip akan membuka lowongan bagi *locals* lain yang tertarik untuk bergabung dengan mengirim data-data secara *online* (*upload*).

Teknologi yang akan digunakan oleh CusTrip dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan antara lain komputer, printer, *air conditioner* (AC), wifi, proyektor, dan CCTV.

Peralatan yang digunakan CusTrip adalah PC HP, iMac, PC Design 3D, printer, proyektor, LCD Tv, AC Split, telepon, CCTV, meja kantor, kursi kantor, *white board*, dispenser, galon air minum, tempat sampah, *box file*, serta peralatan makan dan minum.

STRATEGI BISNIS

Rencana dan Strategi Pemasaran

Dalam rencana segmentasi geografis, CusTrip memilih untuk fokus terlebih dahulu pada segmentasi masyarakat di Jabodetabek dan sekitarnya yang ingin melakukan perjalanan wisata. Untuk *locals*, CusTrip memilih fokus terlebih dahulu pada daerah di Pulau Jawa, Bali, dan sekitarnya. Sementara dalam segmentasi demografis, CusTrip fokus pada masyarakat dengan umur 17 sampai 40 tahun baik pria atau wanita, dengan pendapatan kelas menengah yang memiliki gaya hidup sebagai *travelers* bukan sebagai turis.

Target CusTrip adalah pria dan wanita dari usia 17 sampai 40 tahun dengan target mahasiswa sampai karyawan. Dalam rencana posisi, CusTrip memposisikan *brand* nya sebagai penyedia aplikasi pariwisata terbaik dengan memudahkan *travelers* dalam melakukan perjalanan wisata melalui aplikasi yang disediakan. Slogan CusTrip adalah "*Freedom to travel*".

Rencana Organisasi

CusTrip membutuhkan tenaga kerja untuk mengisi keterbatasan tenaga serta kurangnya keahlian yang dimiliki penulis dalam menjalankan aktivitas bisnis terutama dalam bidang teknologi. Rencana kebutuhan tenaga kerja adalah lima orang antara lain *Chief Executive Officer* (CEO), *Chief Technical Officer* (CTO), *Chief Financial Officer* (CFO), *Chief Marketing Officer* (CMO), dan *Chief Operating Officer* (COO).

Berdasarkan upah minimum yang ditetapkan pemerintah pada Kota Bogor untuk tahun 2017 sebesar Rp. 3.272.143, CusTrip menetapkan gaji di atas rata-rata yaitu sebesar Rp. 3.500.000. Gaji untuk CFO, CMO, dan COO adalah sama agar tidak timbul rasa cemburu karena masing-masing bagian memiliki tanggung jawab yang sama besarnya. Sedangkan CEO mendapatkan gaji sebesar Rp. 5.000.000 dan CTO sebesar Rp. 4.500.000. Gaji tersebut merupakan gabungan upah pokok dan tunjangan tetap. Dengan gaji tersebut, diharapkan dapat menarik sumber daya manusia yang berkualitas dan memiliki loyalitas tinggi terhadap perusahaan.



Rencana Keuangan

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk mengetahui sebuah bisnis atau investasi layak atau tidak untuk dijalankan. Analisis kelayakan usaha yang digunakan CusTrip dalam rencana bisnisnya adalah analisis *Break Even Point*, analisis *Net Present Value*, analisis *Internal Rate of Return*, dan analisis *Payback Period*. Dari masing-masing analisis tersebut, terdapat indikator tertentu untuk menentukan suatu bisnis layak atau tidak untuk dijalankan.

Berdasarkan analisis *Break Event Point*, suatu bisnis dinyatakan layak untuk dijalankan jika nilai tiap periodenya lebih kecil dari pendapatan yang dihasilkan tiap periode. Dengan pendapatan yang dihasilkan lebih besar dari nilai titik impas setiap periode, maka bisnis CusTrip layak untuk dijalankan.

Berdasarkan analisis *Net Present Value*, suatu bisnis dinyatakan layak untuk dijalankan jika NPV yang dihasilkan bernilai positif. Nilai NPV yang dihasilkan CusTrip bernilai positif yaitu sebesar Rp. 887.247.905. Maka dengan analisis nilai bersih sekarang, bisnis CusTrip layak untuk dijalankan.

Berdasarkan analisis *Internal Rate of Return*, suatu bisnis atau investasi dinyatakan layak untuk dijalankan jika nilai tingkat pengembalian yang dihasilkan lebih besar dari *discount factor* yang ditetapkan. Nilai IRR yang dihasilkan CusTrip adalah sebesar 94,00%. Nilai tersebut lebih besar dari tingkat *discount factor* yaitu sebesar 6,50%. Oleh karena itu, berdasarkan analisis tingkat pengembalian internal CusTrip layak untuk dijalankan.

Analisis kelayakan usaha yang terakhir adalah analisis *Payback Periode*. Berdasarkan analisis *Payback Periode*, jangka waktu pengembalian investasi adalah selama 1 tahun 37 hari. Dengan jangka waktu tersebut, CusTrip layak untuk dijalankan karena jangka waktu pengembalian lebih rendah dari jangka waktu investasi selama lima tahun.

Pengendalian Risiko

Risiko yang diperkirakan muncul dalam bisnis CusTrip beserta rencana pengendaliannya antara lain ketergantungan pada satu atau beberapa karyawan kunci dengan memberikan peluang untuk terlibat dalam setiap pembelajaran dengan mengikuti program pelatihan, mengadakan *outbound/gathering*, memberikan kompensasi yang kompetitif, fleksibilitas jam kerja, cuti, sampai pembagian persentase saham kepemilikan. Mewajibkan pengguna untuk memberikan identitas asli seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), Surat Keterangan Catatan Kepolisian (SKCK), maupun identitas lainnya untuk mencegah risiko ketidakaslian data.



DAFTAR PUSTAKA

Buku Teks

- Aaker, David A. (2013), *Manajemen Pemasaran Strategis*, Edisi 8, Terjemahan oleh David Wijaya, Herwita T. S., dan Hirson K., Jakarta: Salemba Empat.
- Crouhy, Michael, Dan Galai, dan Robert Mark (2014), *The Essential of Risk Management*, Edisi 2, United States: McGraw-Hill Education.
- David, Fred R. (2013), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Case*, Edisi 14, United States: Pearson.
- Dessler, Gary (2015), *Human Resource Management*, Edisi 14, United States: Pearson.
- Heizer, Jay dan Barry Render (2014), *Operation Management*, Buku 2, Edisi 11, Global Edition, United States: Pearson Education.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2012), *Marketing Management*, Edisi 14, United States: Pearson.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2012), *Principles of Marketing*, Edisi 14, Harlow: Pearson Prentice Hall, Inc.
- Robbins, Stephen P. dan Timothy A. Judge (2015), *Organizational Behavior*, Edisi 16, Global Edition, United States: Pearson.

Artikel dalam Website dan Sumber dari Media Internet

- Adie, Soesilo (2009), *Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja*, diakses 4 Agustus 2017, <http://peraturan-adie.blogspot.co.id/2009/02/surat-edaran-menteri-tenaga-kerja-ri.html>
- Badan Pajak dan Retribusi Daerah, *Pajak Hotel*, diakses 20 Agustus 2017, <http://bprd.jakarta.go.id/pajak-hotel/>
- Bank Central Asia, *Tahapan BCA*, diakses 8 Agustus 2017, <https://www.bca.co.id/id/Individu/Produk/Simpanan/tahapan>
- Bank Indonesia, *BI RATE*, diakses 14 Agustus 2017, <http://www.bi.go.id/en/moneter/bi-rate/data/Default.aspx>
- Fajrina, Hani N. dan Aditya Panji (2016), *Kebangkitan Sharing Economy di Indonesia*, diakses 27 Juni 2017, <https://www.cnnindonesia.com/teknologi/20160329115230-185-120213/kebangkitan-sharing-economy-di-indonesia/>
- K. Widhi Nograhany (2017), *Kasus Pembobolan Situs Tiket Online, Ini Penjelasan Citilink*, diakses 20 Agustus 2017, <https://news.detik.com/berita/d-3460864/kasus-pembobolan-situs-tiket-online-ini-penjelasan-citilink>
- Kementerian Perindustrian, *Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003*, diakses 29 Juli 2017, http://www.kemenerin.go.id/kompetensi/UU_13_2003.pdf



Kristomuljono, Ryan (2017), *Bagaimana Mengamankan Website Dari Serangan Hacker?*, diakses 20 Agustus 2017, <https://toffeedev.com/bagaimana-mengamankan-website-dari-serangan-hacker/>

Nugroho, Denny (2016), *Berapa Biaya Untuk Buat Aplikasi Seperti Gojek Atau Uber?*, diakses 14 Agustus 2017, <http://www.dennygraph.com/berapa-biaya-untuk-buat-aplikasi-seperti-gojek-atau-uber/>

Nurulliah, Novianti (2016), *Ini Nilai UMK Jabar 2017 yang Ditetapkan Gubernur*, diakses 31 Juli 2017, <http://www.pikiran-rakyat.com/jawa-barat/2016/11/21/ini-nilai-umk-jabar-2017-yang-ditetapkan-gubernur-385429>

Pratama, Aditya H. (2017), *Masyarakat Indonesia Adalah Pengunduh Aplikasi Terbanyak Keempat di Google Play*, diakses 14 Agustus 2017, <https://id.techinasia.com/appannie-indonesia-salah-satu-negara-pengunduh-aplikasi-terbanyak>

Widiartanto, Yoga H. (2016), *2016, Pengguna Internet di Indonesia Capai 132 Juta*, diakses 22 Agustus 2017, <http://tekno.kompas.com/read/2016/10/24/15064727/2016.pengguna.internet.di.indonesia.capai.132.juta>

Wijaya, Ketut K. (2015), *Struktur dan Fungsi Jabatan Inti pada Sebuah Startup yang Perlu Anda Ketahui*, diakses 30 Juli 2017, <https://id.techinasia.com/struktur-dan-fungsi-jabatan-pada-sebuah-startup>

Wikipedia, *Keadaan Kahar*, diakses 20 Agustus 2017, https://id.wikipedia.org/wiki/Keadaan_kahar

Wikipedia, *Peretas*, diakses 20 Agustus 2017, <https://id.wikipedia.org/wiki/Peretas>

Wikipedia, *Perusahaan Rintisan*, diakses 27 Juni 2017, https://id.wikipedia.org/wiki/Perusahaan_rintisan

Yustiana, Kurnia (2016), *Berdayakan UKM Pariwisata, Kemenpar Resmikan Wonderful Startup Academy*, diakses 25 Mei 2017, <https://travel.detik.com/travel-news/3366997/berdayakan-ukm-pariwisata-kemenpar-resmikan-wonderful-startup-academy>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang menjiplak atau menyalin seluruhnya tanpa izin dari institusi yang bersangkutan.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.