



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUIF

© Hak cipta dimiliki IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1) Konsep Bisnis

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Syam Travel merupakan sebuah bisnis yang bergerak dibidang jasa biro perjalanan. Syam Travel menawarkan jasanya dengan memberi pelayanan serta kemudahan dalam melakukan perjalanan seperti perpisahan, *study tour, company visit, outbound, family gathering* dan ziarah. Harga yang ditawarkan mampu bersaing secara kompetitif dengan para competitor lainnya yang ada di Indonesia. Syam Travel memiliki kantor yang terltak di Permata Harapan, Kelurahan Pejuang, Kecamatan Medan Satria Kota bekasi.

2) Visi dan Misi Perusahaan

Visi : Menjadi perusahaan terdepan dan terbesar di Indonesia dalam bidang jasa pelayanan pariwisata dengan kualitas pelayanan terbaik dan terpercaya yang dapat memberikan kontribusi nyata bagi masyarakat dan lingkungan sekitarnya.

Misi :

- Menjadi perusahaan penyedia layanan jasa perjalanan dengan kualitas layanan prioritas utama
- Menjadi perusahaan yang *up to date* dalam memberikan kenyamanan dan keamanan konsumen yang akan melakukan perjalanan



- Memberikan pengalaman baik serta memberikan edukasi terhadap konsumen selama berada didalam perjalanan.

Tujuan jangka pendek Syam Travel adalah :

- Menawarkan jasa yang berkualitas dan menghasilkan output yang baik
- Memberikan pelayanan yang memuaskan dan menjalin hubungan baik dengan pelanggan
- Target penjualan tercapai
- Menciptakan lapangan pekerjaan yang baru

Tujuan jangka panjang Syam Travel adalah :

- Menguasai pasar domestik
- Menambah layanan terbaru untuk ditawarkan kepada konsumen.

3) Produk/Jasa

Jasa yang ditawarkan oleh Syam Travel secara garis besar adalah memudahkan perjalanan konsumen yang ingin berwisata edukasi maupun acara organisasi contohnya seperti :

- *Study Tour*
- *Perpisahan*
- *Company Visit*
- *Family Gathering*
- *Outbound*
- *Ziarah*

C

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



4) Persaingan

Persaingan merupakan hal yang wajar dalam antar setiap pelaku bisnis, maka dari itu perusahaan harus memiliki informasi-informasi mengenai data perusahaan pesaing, agar perusahaan dapat merencanakan strategi persaingan yang efisien untuk melawan pesaing.

5) Target dan Ukuran Pasar

Target konsumen Syam Travel adalah instansi pendidikan seperti TK,SD,SMP,SMA, Madrasah ataupun sederajat karena program yang berasal dari sekolah seperti study tour, perpisahan, *company visit*, *outbound* menjadi peluang yang besar bagi perusahaan kami. Dan target kami selanjutnya ialah instansi perusahaan seperti PT maupun pabrik yang dimana acap kali mengadakan program seperti *Family Gathering* ataupun plesir. Perusahaan kami hadir untuk menjawab semua itu serta memudahkan konsumen dalam menyiapkannya.

6) Strategi Pemasaran

Syam Travel memiliki beberapa strategi pemasaran yang dilakukan, yaitu :

- a. Pemasaran melalui Media Sosial seperti *Instagram* dan *Facebook*. Dikarenakan penggunaan media sosial tidak ada batasannya sehingga dapat menjangkau semua konsumen dari berbagai jenis latar belakang dan lokasi.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- b. Melalui Website dengan mendesain alamat website semenarik mungkin dan mudah dipahami agar pengunjung website dapat dengan mudah memilih jasa atau mencari informasi bisnis kami.
- c. Kartu nama, dengan tersedianya kartu nama dapat memberi informasi singkat, padat dan jelas kepada konsumen.
- d. Menawarkan proposal, cara kerjanya ialah dengan mendatangi perusahaan atau sekolah kemudian bertemu kepada petinggi atau pengurus pihak yang bersangkutan dan apabila proposal diterima, perusahaan kami akan menjelaskan dengan cara persentasi kepada calon konsumen.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

7) Tim Manajemen

Syam Travel merupakan bisnis dengan struktur organisasi sederhana, dimana pemilik sekaligus manajer dan langsung membawahi empat bagian divisi yaitu Keuangan, Pemasaran, Operasional. Pada divisi Keuangan, Pemasaran, dan Operasional masing-masing terdiri dari 1 orang namun divisi operasional memiliki bawahan yaitu *Tour Leader* yang tujuannya mengatur keberangkatan atau jadwal. Syam Travel juga memperkerjakan *Office Boy* yang mempunyai tugas untuk merapikan dan membersihkan kantor. Tugas manajer sendiri yaitu melakukan pengawasan langsung terhadap semua karyawan yang berada di Syam Travel dan bertanggung jawab atas keberlangsungan bisnis.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



8) Kelayakan Keuangan

- Penulis telah melakukan berbagai macam analisis keuangan untuk menentukan apakah usaha Syam Travel layak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu nilai BEP, *net present value* (NPV), *Profitability Index* (PI), dan *payback period* (PP).

Tabel 9.1

Analisis Kelayakan Usaha Syam Travel

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisis	Kesimpulan
<i>Payback Period</i>	5 Tahun	8 Bulan 3 Hari	Layak
<i>Net Present Value</i>	NPV > 0	2,785,910,931	Layak
<i>Profitability Index</i>	1	9.545922553	Layak
BEP	Penjualan > Nilai BEP	235,758,878	Layak

Sumber : Syam Travel

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.