

**RENCANA BISNIS**  
**PENDIRIAN USAHA “DYA TOUR N TRAVEL”**  
**di JAKARTA UTARA**

**Oleh:**

**Nama: Nesdya Esther Sugiharti**

**NIM: 76160255**

**RENCANA BISNIS**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Administrasi Bisnis

Konsentrasi Bisnis Internasional



**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**  
**JAKARTA**  
**OKTOBER 2020**

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.

**PENGESAHAN**  
**PENDIRIAN USAHA “DYA TOUR N TRAVEL”**

**di JAKARTA UTARA**

**Diajukan oleh:**

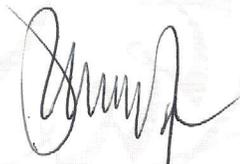
**Nama: Nesdya Esther Sugiharti**

**NIM: 76160255**

**Jakarta, 20 Oktober 2020**

**Disetujui Oleh:**

**Dosen Pembimbing**



**(Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.)**

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**JAKARTA 2020**

**© 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.

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**



## KATA PENGANTAR

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas anugerah dan kasih setia-Nya karena telah diberikan kesempatan dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan karya akhir ini dengan baik dan tepat pada waktunya.

Penyusunan perencanaan bisnis ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai kelulusan dan mencapai gelar Sarjana Administrasi Bisnis di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian perencanaan bisnis ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, khususnya ditujukan kepada:

1. Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M. Selaku Dosen Pembimbing perencanaan bisnis yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun serta bersedia meluangkan waktunya untuk membantu menyelesaikan perencanaan bisnis ini.
2. Orang tua dari penulis yang telah memberikan dukungan baik secara moral maupun materiil kepada penulis, semangat dan kasih sayang kepada penulis dalam penyusunan perencanaan bisnis ini.
3. Seluruh staf pegajar dan karyawan Kwik Kian Gie School of Business yang telah membimbing dan memberi materi kuliah selama masa perkuliahan.
4. Teman-teman yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam menyelesaikan penulisan perencanaan bisnis ini.

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.



5. Pihak-pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah banyak membantu dalam penyelesaian perencanaan bisnis ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan rencana bisnis ini dapat bermanfaat bagi para pembaca khususnya bagi mahasiswa dan mahasiswi Program Ilmu Administrasi Bisnis yang hendak menyelesaikan karya akhir mereka, yaitu rencana bisnis atau *business plan*. Terima Kasih.

Jakarta, Oktober 2020

Penulis,

Nesdya Esther Sugiharti

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

**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.

## ABSTRAK

Nesdya Esther Sugiharti / 76160255 / 2020 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha “DYA Tour n Travel” di Jakarta Utara / Pembimbing Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.

Rencana pendirian usaha tour & travel ini berbasis konvensional dan *online* yang dapat kita lihat bahwa masyarakat sekarang lebih sering mengeluarkan uangnya untuk melakukan kegiatan *travelling* dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Melihat luasnya peluang bisnis di bidang pariwisata dan sangat banyaknya kebutuhan masyarakat untuk berpergian, maka bisnis *tour & travel* ini sangat layak untuk didirikan. Potensi bisnis pariwisata sangat besar khususnya di Indonesia, karena ada begitu banyak pemandangan alam yang indah yang perlu diperlihatkan kepada masyarakat dan wisatawan asing.

Usaha DYA Tour n Travel ini menggunakan berbagai macam metode dalam rencana usaha ini, seperti menggunakan analisis SWOT, analisis Porter, analisis PESTEL, dan masih banyak lagi untuk melihat pertumbuhan dan perkembangan usaha ini. Dengan adanya beberapa metode yang dipakai, salah satunya untuk mengidentifikasi hal-hal yang akan berpengaruh bagi usaha ini kedepannya.

Usaha DYA Tour n Travel beroperasi di Jalan Kramat Jaya No.8, Jakarta Utara yang membutuhkan investasi awal sebesar Rp 378.503.000,00. Investasi ini berasal dari modal sendiri orang tua, dan saudara dekat. Target konsumen dari usaha *DYA Tour n Travel* tidak terbatas usia dan jenis kelamin, karena semua orang dapat berpergian, tetapi usia yang dianjurkan adalah umur enam tahun sampai dengan 65 tahun, khususnya yang tinggal di area Jakarta di daerah Cilincing, Kelapa Gading, Tanjung Priok, dan sekitarnya. Perhitungan NPV dari *DYA Tour n Travel* pun menunjukkan nilai NPV lebih besar dari nol (0). Dari perhitungan *payback period*, *DYA Tour n Travel* di dapatkan bahwa periode *payback* bisnis ini adalah 2 tahun 26 hari yang masih berada dibawah 5 tahun, sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan. Begitu juga dengan nilai *profitability index* menyatakan bisnis ini layak untuk dijalankan dengan perolehan angka sebesar 4,100188305 melebihi nilai yang seharusnya.

Kata kunci: Rencana Pendirian Usaha, jasa *tour & travel*



## ABSTRACT

Nesdya Esther Sugiharti / 76160255/2020 / *Business Plan for Establishing "DYA Tour n Travel" in North Jakarta / Advisor Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.*

*The plan to establish a tour & travel business is conventional and online based. We can see that people now spend more money on traveling activities compared to previous years. Seeing the breadth of business opportunities in the tourism sector and the large number of communities needs for travel, this tour & travel business is very feasible to be established. The potential for the tourism business is huge, especially in Indonesia, because there are so many beautiful natural landscapes that need to be shown to the public and foreign tourists.*

*This DYA Tour n Travel business uses various methods in this business plan, such as using a SWOT analysis, Porter analysis, PESTEL analysis, and many more to see the growth and development of this business. With several methods used, one of which is to identify things that will affect this business in the future.*

*The DYA Tour n Travel business operates at Jalan Kramat Jaya No.8, North Jakarta which requires an initial investment of Rp 378,503,000.00. This investment comes from own capital, parents, and close relatives. The target consumers of the DYA Tour n Travel business is not limited to age and gender, because everyone can travel, but the recommended age is six years to 65 years, especially those living in the Jakarta area, in the Cilincing, Kelapa Gading, Tanjung Priok areas and surrounding. The NPV calculation from DYA Tour n Travel also shows that the NPV value is greater than zero (0). From the payback period calculation, DYA Tour n Travel found that the payback period of this business is 2 years 26 days which is still under 5 years, so this business is feasible to run. Likewise, the value of the profitability index states that this business is feasible to run with a figure of 4.100188305 exceeding the value it should have.*

**Key words:** *Business Establishment Plan, tour & travel services*



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.

# DAFTAR ISI

RENCANA BISNIS .....	i
PENGESAHAN .....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK .....	v
ABSTRACT .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Ide Bisnis .....	1
B. Gambaran Usaha.....	2
C. Besarnya Peluang Bisnis .....	4
D. Kebutuhan Dana .....	7
BAB II LATAR BELAKANG PERUSAHAAN .....	9
A. Data Perusahaan .....	9
B. Biodata Pemilik Perusahaan .....	9
C. Latar Belakang Pemilik Usaha .....	10
D. Jenis dan Ukuran Usaha .....	11
BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING .....	14
A. Trend dan Pertumbuhan Industri .....	14
B. Analisis Pesaing.....	15
C. Analisis PESTEL.....	19
D. Analisis Pesaing Menurut Porter .....	23
E. Analisis Posisi dalam Persaingan .....	25
F. Analisis Faktor Kunci Sukses atau CPM.....	28
G. Analisis SWOT.....	31
BAB IV ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN .....	36
A. Produk atau Jasa yang Dihasilkan .....	36
B. Gambaran Pasar .....	37
C. Target Pasar yang Dituju .....	43





D. Strategi Pemasaran .....	43
<b>BAB V RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL .....</b>	<b>50</b>
A. Proses Operasi (Produk/Jasa) .....	50
B. Daftar Peralatan Operasional .....	58
C. Daftar Perlengkapan Operasional .....	61
D. Nama Pemasok .....	65
E. Diskripsi Rencana Operasi .....	67
F. Rencana Alur Jasa .....	77
A. <i>Lay Out</i> Bangunan Tempat Usaha .....	80
<b>BAB VI RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA .....</b>	<b>86</b>
A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja .....	86
B. Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja .....	87
C. Uraian Pekerjaan (Job Description) .....	91
D. Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan .....	94
E. Struktur Organisasi Perusahaan .....	96
F. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan .....	97
<b>BAB VII RENCANA KEUANGAN .....</b>	<b>100</b>
A. Sumber dan Penggunaan Dana .....	100
B. Biaya Pemasaran Tahunan .....	101
C. Biaya Administrasi dan Umum .....	103
D. Biaya Tenaga Kerja .....	103
E. Biaya Penyusutan Peralatan .....	105
F. Biaya Pemeliharaan .....	106
G. Biaya Sewa Gedung/Bangunan .....	106
H. Biaya Utilitas .....	107
I. Biaya Peralatan dan Perlengkapan .....	110
J. Proyeksi Keuangan .....	111
K. Analisis Kelayakan Investasi .....	118
L. Analisis Kelayakan Usaha (Analisis <i>Break-Even-Point/BEP</i> ) .....	122
<b>BAB VIII ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA .....</b>	<b>123</b>
A. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar .....	123
B. Dampak Terhadap Lingkungan .....	126
C. Analisis Resiko Usaha .....	127
D. Antisipasi Resiko Usaha .....	129
<b>BAB IX RINGKASAN EKSEKUTIF .....</b>	<b>132</b>

Hak Cipta Milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

DAFTAR PUSTAKA.....	135
LAMPIRAN .....	140

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

**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.



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perkembangan Jumlah Perjalanan Wisatawan Asing.....	5
Tabel 1.2	Perkembangan Jumlah Wisatawan Nusantara.....	5
Tabel 1.3	Penggunaan Modal Usaha DYA Tour n Travel .....	7
Tabel 3.1	Pertumbuhan Penumpang Domestik dan Internasional.....	14
Tabel 3.2	<i>Competitive Profile</i> DYA Tour n Travel.....	30
Tabel 3.3	Matriks SWOT .....	35
Tabel 4.1.a	Ramalan Penjualan <i>Ticketing</i> DYA Tour n Travel Tahun 2021 (Unit).....	38
Tabel 4.1.b	Ramalan Penjualan <i>Ticketing</i> DYA Tour n Travel Tahun 2021 (Harga).....	39
Tabel 4.2	Anggaran Penjualan <i>Ticketing</i> DYA Tour n Travel Tahun 2021.....	40
Tabel 4.3	Anggaran Penjualan <i>Ticketing</i> DYA Tour n Travel Tahun 2021-2025 .....	41
Tabel 4.4	Anggaran Perekrutan Agen DYA Tour n Travel Tahun 2021-2025.....	42
Tabel 4.5	Anggaran Pendapatan <i>Fee</i> Keagenan DYA Tour n Travel Tahun 2021-2025 ...	42
Tabel 4.6	Anggaran Pendapatan Total DYA Tour n Travel Tahun 2021-2025 .....	42
Tabel 5.1	Kebutuhan Peralatan DYA Tour n Travel.....	61
Tabel 5.2	Jadwal Rencana Operasi DYA Tour n Travel.....	76
Tabel 6.1	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan DYA Tour n Travel Tahun 2021 .....	98
Tabel 6.2	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan DYA Tour n Travel Tahun 2021-2025 .	98
Tabel 7.1	Penggunaan Modal Usaha DYA Tour n Travel Tahun 2021 .....	101
Tabel 7.2	Biaya Pemasaran Tahun 2021 .....	102
Tabel 7.3	Biaya Pemasaran Tahun 2021-2025.....	102
Tabel 7.4	Biaya Administrasi dan Umum Tahun 2021-2025.....	103
Tabel 7.5	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan DYA Tour n Travel Tahun 2021 .....	104
Tabel 7.6	Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan DYA Tour n Travel Tahun 2021-2025 .....	104
Tabel 7.7	Biaya Penyusutan Peralatan DYA Tour n Travel Tahun 2021-2025 .....	105
Tabel 7.8	Biaya Pemeliharaan DYA Tour n Travel 2021-2025.....	106
Tabel 7.9	Sewa Gedung Tahun 2021-2025 .....	107
Tabel 7.10	Biaya Utilitas Listrik Tahun 2021 .....	108
Tabel 7.11	Biaya Utilitas Listrik Tahun 2021-2025.....	108
Tabel 7.12	Biaya Utilitas Air Tahun 2021-2025 .....	109
Tabel 7.13	Biaya Utilitas Internet dan Telepon Tahun 2021-2025 .....	109



Tabel 7.14 Biaya Peralatan Tahun 2021 .....	110
Tabel 7.15 Biaya Perlengkapan Tahun 2021 .....	111
Tabel 7.16 Biaya Perlengkapan Tahun 2021-2025 .....	111
Tabel 7.17 Laporan Laba Rugi ( <i>Income Statement</i> ) Tahun 2021-2025 .....	113
Tabel 7.18 Laporan Arus Kas Oktober 2020-2025 .....	115
Tabel 7.19 Laporan Neraca Oktober 2020-2025 .....	117
Tabel 7.20 <i>Payback Period</i> .....	118
Tabel 7.21 Tabel NCF ( <i>Cash in Flow</i> ) Tahun 2021-2025 .....	120
Tabel 7.22 Tabel NPV Tahun 2021-2025 .....	121
Tabel 7.23 Tabel <i>Break Even Point</i> (BEP) Tahun 2021-2025 .....	122



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.

# DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	<i>Product Life Cycle</i> .....	27
Gambar 4.1	Saluran Distribusi untuk <i>Consumer</i> Jasa .....	48
Gambar 5.1	Proses Pelayanan Jasa DYA Tour n Travel .....	51
Gambar 5.2	Proses Perekrutan Agen DYA Tour n Travel .....	55
Gambar 5.3	Rencana Alur Jasa.....	78
Gambar 5.4	Alur Pembelian .....	79
Gambar 5.5	<i>Layout</i> Usaha DYA Tour n Travel Lantai 1 .....	81
Gambar 5.6	<i>Layout</i> Usaha DYA Tour n Travel Lantai 2 .....	82
Gambar 5.7	<i>Layout</i> Usaha DYA Tour n Travel Lantai 3 .....	83
Gambar 6.1	Struktur Organisasi DYA Tour n Travel .....	96

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Logo Usaha DYA Tour n Travel .....	140
Lampiran 2: Respon Kuesioner Usaha DYA Tour n Travel .....	141
Lampiran 3: Media Sosial Usaha DYA Tour n Travel.....	144
Lampiran 4: Gambar Lokasi Usaha DYA Tour n Travel.....	146

**© Hak cipta dilindungi Undang-Undang** (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.





## BAB I PENDAHULUAN

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### A. Ide Bisnis

Ide bisnis yang akan diambil kali ini adalah ingin membuat bisnis *travel*, dimana berawal saat melihat masyarakat yang suka untuk bepergian atau jalan-jalan ke tempat wisata yang menarik perhatian mereka. Wisata-wisata di Indonesia dengan alam dan pemandangannya yang indah banyak orang yang tertarik membuat bisnis *travel* ini yang bisa dinikmati bersama dengan keluarga, rekan, atau berlibur dengan menghabiskan waktu kesendirian. Saat-saat ini sedang maraknya dengan bisnis berbasis online dan ingin membuka bisnis *tour & travel* ini dengan konsep konvensional dan juga berbasis *online*.

Tidak hanya bisnis berbasis *online*, tetapi usaha *tour & travel* yang tidak *online* pun juga memiliki peluang bisnis yang sangat baik. Membuat usaha ini karena ingin membuat masyarakat dapat meraskan hati lebih tenang, bahagia, dan melepaskan kejenuhan dari segala macam kesibukan dan kepenatan dalam pekerjaan yang kita alami. Saat kita memperhatikan fenomena beberapa tahun terakhir ini, kita dapat melihat bahwa masyarakat sekarang lebih banyak mengeluarkan uangnya untuk melakukan kegiatan *travelling* dibandingkan sepuluh sampai dua puluh tahun yang lalu.

Bisnis *tour & travel* ini memberi kesempatan kepada pelanggan, dimana pelanggan dapat memohon sesuai dengan keinginan mereka. Bisnis ini juga memberikan paket wisata dimana tidak menyediakan tempat wisata di daerah yang akan di kunjungi, dimana pelanggan dapat bepergian kemana saja dengan transportasi yang sudah disediakan dari *tour & travel* ini sendiri, bisnis ini hanya

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.



menyediakan tempat penginapan, transportasi, dan tempat makan. Selanjutnya, bisnis ini menyediakan layanan dimana pelanggan dapat membayar dimuka dan dapat melakukan pembayaran secara dicicil, sehingga pelanggan dapat melakukan pembayaran dengan keringanan yang diberikan dari bisnis ini.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

## B. Gambaran Usaha

Bidang Usaha : Jasa Wisata

Visi :

- Menjadi perusahaan yang terdepan dan terbesar di Indonesia dalam bidang jasa wisata dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dan memberikan kontribusi kepada lingkungan sekitar
- Mempromosikan Indonesia sebagai Negara yang memiliki tempat pariwisata yang luar biasa indah ke turis asing (mancanegara)

Misi :

- Memberikan pelayanan yang ramah, cepat, dan profesional
- Menyediakan harga tiket pesawat, kereta api, hotel, dan lain-lain yang menyangkut bisnis *travel* ini dengan harga yang terjangkau
- Menyediakan paket pariwisata yang menarik dan terbaik
- Memberikan promo-promo setiap bulan dan setiap periode liburan

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.



- Bekerja sama dengan berbagai perusahaan lain (transportasi, penginapan, restoran, agen travel lain) dalam hal promosi
- Menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan, karyawan, serta sesama usaha sejenis dalam industri yang sama

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Tujuan Pelaku Bisnis :

Tujuan dalam jangka panjang, yaitu ingin agar masyarakat dapat merasakan perjalanan yang menyenangkan dan momen yang tidak terlupakan selama mengikuti kegiatan *tour & travel* yang disediakan. Dengan adanya tujuan ini, mampu meningkatkan nilai usaha kedepannya supaya menjadi lebih baik dan dapat menjadi suatu bisnis yang menguntungkan. Adanya bisnis ini juga agar beberapa *investor* dapat bekerja sama dalam menciptakan suatu bisnis yang lebih besar kedepannya.

Dengan adanya *investor* atau pihak-pihak untuk bekerja sama, dapat menambahkan hal-hal yang dapat diberikan untuk memajukan bisnis ini seperti membuka kantor cabang, adanya pembukaan *tour & travel* lewat aplikasi atau *website*, dan lain-lain.

Selain itu, *tour & travel* ini tidak hanya sekedar dalam skala bisnis *offline* saja tetapi juga dalam skala bisnis *online*. Dengan adanya sistem reservasi *online*, akan semakin memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi kapanpun dan dimanapun. Bisnis *tour & travel* ini pun memiliki potensi keuntungan yang cukup besar meskipun keuntungan per transaksi keuntungannya kecil, tetapi keuntungan tersebut sangat stabil seiring dengan jumlah calon penumpang dan tamu *travel* yang semakin banyak. Tetapi untuk sebuah paket wisata dan *tour*, keuntungan jauh lebih

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.



besar dari hanya berjualan tiket atau hotel, apalagi untuk sebuah paket *tour* dengan tujuan yang jauh dan lama.

Dalam tujuan jangka pendek, yang kami kerjakan demi konsumen seperti mendapatkan pelanggan tetap, memberikan pelayanan yang baik, menyediakan segala kebutuhan konsumen, penjualan meningkat setiap tahunnya, menjadi *tour & travel* tetap untuk 10 perusahaan atau lebih, dan mengembangkan perusahaan dengan perekrutan agen tiap tahunnya.

### C. Besarnya Peluang Bisnis

Saya melihat bisnis *tour & travel* ini memiliki peluang yang besar dikarenakan banyaknya tempat wisata yang dapat dikunjungi setiap wisatawan yang ingin berlibur baik di dalam negeri atau di luar negeri bahkan sampai wisata alam yang di daerah pedalaman.

Bisnis ini hanya diperlukan konsistensi dan harus tetap fokus pada tujuannya agar bisnis yang dijalankan bisa berhasil dan sukses. Selain itu, peluang yang bisa kita dapatkan yaitu dari penjualan semua produk jasa seperti tiket pesawat, tiket kereta api, *voucher* hotel, paket *tour*, dan lain-lain. Bisnis ini juga memiliki potensi resiko yang dapat terbilang kecil, karena tidak adanya produk cacat, produk ketinggalan jaman, atau hal-hal yang menjadi resiko umum suatu bisnis pada penjualan produk.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



**Tabel 1.1**

**Perkembangan Jumlah Perjalanan Wisatawan Asing  
Berdasarkan 5 Tahun Terakhir**

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Jumlah Kunjungan Wisatawan Mancanegara ke Indonesia Menurut Kebangsaan							
Tahun	Kebangsaan						
	ASEAN	Asia (excl.ASEAN)	Timur Tengah	Eropa	Amerika	Oceania	Afrika
2015	3.794.442	2.934.994	237.561	1.439.464	401.934	1.366.936	55.445
2016	3.817.503	3.519.145	292.400	1.767.145	475.979	1.571.925	75.178
2017	4.524.646	5.120.405	284.369	1.974.215	537.031	1.507.934	91.199
2018	5.453.330	5.847.321	267.023	2.010.911	568.398	1.574.556	88.766
2019	5.767.660	4.847.838	246.392	1.925.037	591.312	1.471.878	85.493

Sumber: 2016 @ databoks, Katadata Indonesia <https://databoks.katadata.co.id/>

**Tabel 1.2**

**Perkembangan Jumlah Perjalanan Wisatawan Nusantara  
Berdasarkan 5 Tahun Terakhir**

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jumlah Kunjungan Wisatawan Nusantara				
Provinsi	Tahun			
	2015	2016	2017	2018
Aceh	3.023.768	4.306.217	4.410.969	6.518.831
Sumatera Utara	9.464.756	9.398.998	9.364.706	10.345.256
Sumatera Barat	5.022.693	5.019.290	5.483.028	6.402.187
Riau	5.517.516	5.076.197	5.149.936	5.552.920

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.



Jambi	2.019.636	1.774.454	1.906.593	2.242.802
-------	-----------	-----------	-----------	-----------

Lanjutan

Sumatera Selatan	5.039.369	5.807.205	5.948.669	6.137.095
Bengkulu	2.405.938	1.922.418	1.950.249	2.018.556
Lampung	6.193.525	6.153.283	6.002.487	6.881.006
Kep.Bangka Belitung	2.468.705	3.162.558	3.831.465	5.197.635
Kep.Riau	2.279.310	3.077.543	3.805.645	4.611.718
DKI Jakarta	24.134.824	24.046.943	24.840.040	24.967.080
Jawa Barat	44.397.263	43.619.718	43.779.162	53.203.387
Jawa Tengah	38.976.233	40.120.408	41.182.591	43.110.598
DI Yogyakarta	6.331.609	6.436.655	6.498.739	7.858.137
Jawa Timur	40.738.635	43.207.169	43.689.273	53.244.287
Banten	9.383.584	9.514.226	9.551.703	13.275.125
Bali	8.316.585	8.465.669	8.143.614	6.621.617
Nusa Tenggara Barat	2.723.653	3.002.461	4.134.434	3.192.581
Nusa Tenggara Timur	2.738.457	2.710.541	2.856.531	2.947.381
Kalimantan Barat	2.987.871	2.944.441	2.996.380	3.257.024
Kalimantan Tengah	2.356.531	2.362.315	2.398.510	2.745.542
Kalimantan Selatan	3.450.676	4.271.433	4.300.487	4.520.927
Kalimantan Timur	3.849.431	3.132.595	3.205.261	2.613.107
Kalimantan Utara	-	708.804	728.373	634.477
Sulawesi Utara	2.635.068	2.722.230	2.759.200	4.313.069
Sulawesi Tengah	3.235.758	3.392.641	3.427.266	2.260.800
Sulawesi Selatan	8.595.079	8.692.154	8.812.173	9.616.232
Sulawesi Tenggara	2.914.213	2.968.941	2.963.742	3.370.736
Gorontalo	829.411	1.222.232	1.206.547	938.557
Sulawesi Barat	1.832.600	2.133.152	2.119.320	941.944
Maluku	813.905	830.921	863.592	1.206.288
Maluku Utara	396.047	491.531	513.206	615.624
Papua Barat	499.017	601.517	581.002	686.836
Papua Barat	847.340	1.040.658	1.117.110	1.354.526
<b>INDONESIA</b>	256.419.006	26.433.518	270.822.003	303.403.888

Sumber: 2016 @ databoks, Katadata Indonesia <https://databoks.katadata.co.id/>

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



## D. Kebutuhan Dana

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.

Dana yang dibutuhkan dalam memulai usaha *tour & travel* ini merupakan dana dari uang pribadi dan juga dana bantuan dari orangtua. Biaya yang saya butuhkan sebanyak Rp 378.503.000,00 (tiga ratus tiga puluh empat juta delapan ribu rupiah), berikut tabel kebutuhan dana untuk memulai bisnis *tour & travel*:

**Tabel 1.3**

### ***Penggunaan Modal Usaha DYA Tour n Travel***

1	Biaya sewa (1 tahun)	125.000.000
2	Biaya renovasi kantor	75.000.000
3	Biaya peralatan kantor	131.185.000
4	Biaya perlengkapan kantor	2.318.000
5	Biaya membeli software ticketing	5.000.000
6	Biaya membuat website	5.000.000
7	Biaya rekrutmen karyawan	15.000.000
8	Kas	20.000.000
9	Biaya gaji karyawan	464.000.000
	<b>Total</b>	<b>842.503.000</b>

Kebutuhan dana yang diperlukan saat awal membuka bisnis *tour & travel* ini untuk tahun pertama yaitu sebesar Rp 378.503.000,00. Dana diperoleh dari tabungan penulis sebesar Rp 8.503.000,00 pinjaman ke orang tua penulis sebesar Rp 230.000.000,00 dan juga pinjaman berupa hibah dari saudara sebesar Rp 140.000.000,00.



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

**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.

## BAB II

### LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

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

#### A. Data Perusahaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Berikut ini adalah data perusahaan yang saya rencanakan:

Nama Usaha : *DYA Tour n Travel*  
Bidang Usaha : Bidang Jasa  
Bentuk Badan Hukum : Perusahaan Perseorangan  
Alamat Perusahaan : Ruko Jalan Kramat Jaya No.8  
No. Telepon : 081313803801  
Instagram : dyatourtravel  
E-mail : [dyatourtravel@gmail.com](mailto:dyatourtravel@gmail.com)  
Produk : transportasi untuk kegiatan *travel*, paket *tour*,  
*voucher* hotel, *travel reguler*, sewa transportasi  
Didirikan Mulai : 2021

#### B. Biodata Pemilik Perusahaan

Nama Lengkap : Nesdya Esther Sugiharti  
Jabatan : Pemilik  
Tempat, Tanggal Lahir : Jakarta, 30 September 1998  
No. Telepon : 081283246494  
Alamat Tinggal : Perumahan Green Garden Blok C 19 No.24, Rorotan,  
Cilincing, Jakarta Utara, DKI Jakarta

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Pendidikan yang ditempuh : Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jakarta

Pendidikan Terakhir : Sarjana Strara Satu Ilmu Administrasi Bisnis

### C. Latar Belakang Pemilik Usaha

Nesdy Esther Sugiharti adalah mahasiswa semester akhir di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie jurusan Ilmu Administrasi Bisnis. Lahir di Jakarta, 30 September 1998, merupakan anak pertama dari dua bersaudara dan berperan sebagai pemilik dari *DYA Tour n Travel*. Nesdy memulai proses pembelajaran di Kwik Kian Gie *School of Business* pada tahun 2016 dan mempunyai minat pada bidang *entrepreneurship*. Pada waktu SMA, Nesdy menempuh pendidikan di SMA Vons Vitae 2. Semenjak SMA Nesdy sudah sangat tertarik untuk menjadi *entrepreneur* muda, maka dari itu *entrepreneurship* sudah menjadi bagian dan tujuan yang memang ingin digeluti.

Nesdy sangat menyukai hal-hal yang bersangkutan dengan dunia *traveling*, dari kesukannya tersebut muncullah keinginan untuk membuka bisnis *travel* yang menawarkan jasa *travel* dengan harga yang berbeda dan memiliki kualitas dalam memperluas bisnis ini, karena bisnis *travel* yang diusung berupa *travel* yang memberikan pengalaman baru kepada pelanggan dengan pergi ke tempat-tempat yang mungkin belum pernah dikunjungi tetapi tetap memiliki unsur pariwisata yang dapat membuat pelanggan puas terhadap pelayanan dan jasa yang kami berikan. Melihat peluang yang begitu besar dan saingan yang belum terlalu banyak menjadi faktor utama dalam memilih bisnis ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



## D. Jenis dan Ukuran Usaha



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 1. Jenis Usaha

Ada beberapa bentuk kepemilikan:

- a. Perusahaan Perseorangan yaitu perusahaan yang dimiliki oleh seseorang dan orang itu bertanggungjawab sepenuhnya atas semua resiko dan kegiatan perusahaan.
- b. Firma yaitu perusahaan yang dimiliki oleh 2 orang atau lebih dan orang itu mengoperasikan perusahaan dengan nama bersama.
- c. Perseroan Komanditer (CV) yaitu perusahaan yang dimiliki oleh dua orang atau lebih dan salah satunya atau beberapa anggota bertanggung jawab tidak terbatas atas hutang perusahaan dan anggota yang lain bertanggungjawab terbatas atas hutang perusahaan.
- d. Perseroan Terbatas (PT) yaitu perusahaan yang dimiliki oleh satu orang, dua orang, atau lebih sebagai pemegang saham yang bertanggungjawab terbatas atas hutang perusahaan.
- e. Perseroan Terbatas Negara (Persero) yaitu perseroan terbatas yang seluruh atau sebagian sahamnya dimiliki oleh Negara atau pemerintah pusat.
- f. Perusahaan Negara Umum (Perum) yaitu perusahaan yang dimiliki oleh Negara atau pemerintah pusat yang bergerak dalam bisnis jasa publik bertujuan untuk mencari laba dan melayani kepentingan umum.
- g. Perusahaan Daerah yaitu perusahaan yang dimiliki oleh pemerintah daerah.
- h. Koperasi yaitu perusahaan yang dimiliki oleh anggota perusahaan koperasi secara perorangan dan badan hukum koperasi. Menurut UU No.25 Thn 1992 koperasi yaitu badan usaha yang beranggotakan seorang atau badan hukum dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi

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.



sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas azas kekeluargaan.

- i. Yayasan yaitu perusahaan yang dimiliki oleh seorang atau lebih yang bergerak dalam bidang bisnis sosial.

Badan usaha yang didirikan oleh penulis adalah Perseroan Terbatas (PT).

badan usaha ini dipilih karena penulis bekerja sama dengan beberapa pihak seperti orang tua dan saudara penulis. Orang tua merupakan sekutu pasif yang hanya memasukkan modal sementara penulis dan saudara penulis merupakan sekutu aktif yang akan menjalankan perusahaan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### 2. Ukuran Usaha

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan pengertian dan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Pengertian-pengertian UMKM tersebut adalah:

#### 1) Usaha Mikro

Kriteria kelompok usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

#### 2) Usaha Kecil

Kriteria usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perserorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

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.



### 3) Usaha Menengah

Kriteria usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Berdasarkan jenis-jenis usaha diatas bisnis *tour & travel* ini termasuk kedalam bisnis kecil, dikarenakan usaha ini baru dirintis dari awal yang hanya memiliki pelanggan-pelanggan yang akan memakai jasa baru ini.

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

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



### BAB III

## ANALISIS INDUSTRI DAN PESAING

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

### A. Trend dan Pertumbuhan Industri

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

*Travelling* sudah menjadi gaya hidup bagi sebagian masyarakat di Indonesia, baik itu untuk keperluan bisnis atau hanya sekedar liburan saja. Dengan semakin banyaknya masyarakat yang berpergian, pariwisata di Indonesia meningkat dengan pesat, sehingga peluang membuka bisnis dalam industri ini sangat tinggi. Ada berbagai macam cara masyarakat dapat mengikuti *travelling*, yaitu dengan pesawat, kereta, kendaraan pribadi, dan lain sebagainya. Berikut adalah statistik pertumbuhan penumpang domestik maupun internasional di Indonesia pada tahun 2010 sampai 2016.

Tabel 3.1

#### Jumlah Pertumbuhan Penumpang Domestik dan Internasional

Tahun	Domestik	Internasional
2010	48,9 Juta Jiwa	9,5 Juta Jiwa
2011	59,3 Juta Jiwa	10,7 Juta Jiwa
2012	70,7 Juta Jiwa	11,7 Juta Jiwa
2013	73,6 Juta Jiwa	13,2 Juta Jiwa
2014	71,6 Juta Jiwa	13,7 Juta Jiwa
2015	72,6 Juta Jiwa	13,6 Juta Jiwa
2016	80,4 Juta Jiwa	14,8 Juta Jiwa

Sumber: 2016 @ databoks, Katadata Indonesia <https://databoks.katadata.co.id/>

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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. Analisis Pesaing

Menurut Kotler dan Keller (2012:552), “*competitor analysis is the process of identifying key competitors; assessing their objectives, strategies, strengths and weaknesses, and reaction patterns; and selecting which competitors to attack or avoid.*”

Bila diterjemahkan kedalam Bahasa Indonesia, analisis pesaing adalah proses mengenali dan menilai pesaing utama, menilai strategi, tujuan, kekuatan, dan kelemahan mereka, serta pola reaksinya dan memilih pesaing mana yang akan diserang atau dihindari.

Persaingan bisnis tidak dapat dihindari oleh setiap bisnis, namun hal tersebut dapat diatasi dengan berbagai strategi. Setiap bisnis yang didirikan harus memiliki strategi untuk memenangkan persaingan. Untuk menyusun strategi tersebut, yang harus dilakukan pertama kali adalah menganalisis pesaing terdekat ataupun pesaing yang dianggap dapat mengancam keberlangsungan usaha yang didirikan.

Analisis pesaing dilakukan dengan mengidentifikasi siapa saja yang menjadi pesaing utama perusahaan, kekuatan dan kelemahan mereka dan strategi apa yang mereka tetapkan, sehingga dapat menetapkan strategi terbaik dan paling efektif bagi perusahaan tersebut.

Langkah-langkah dalam menganalisis pesaing menurut Kotler dan Armstrong (2012:552) adalah:

### 1. Mengidentifikasi pesaing

Tahap ini dilakukan untuk mengetahui jumlah pesaing yang dimiliki serta kekuatan dan kelemahan pesaing. Identifikasi ini meliputi:

- a. Jenis produk
- b. Melihat besarnya pasar yang dikuasai
- c. Identifikasi peluang dan ancaman



d. Identifikasi keunggulan dan kelemahan

2. Menentukan Sasaran Penting

Dengan melakukan menganalisa sasaran penting dengan tujuan untuk mengetahui arah gerak perusahaan dalam menghambat laju pesaing.

3. Identifikasi Strategi Pesaing

Tujuan perusahaan dalam menjalankan usaha adalah untuk memenangkan persaingan. Oleh karena itu, setiap perusahaan memiliki strategi tersendiri untuk mematkan lawannya. Kita perlu mengetahui strategi yang dimiliki pesaing agar bisa menentukan langkah baik untuk bertahan ataupun menyerang.

4. Analisis Kekuatan dan Kelemahan Pesaing

Identifikasi kekuatan dan kelemahan pesaing dapat dilakukan melalui tahap-tahap berikut:

- a. Mencari dan mengumpulkan data tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan sasaran, strategi, dan kinerja pesaing.
- b. Mencari tahu kekuatan dan kelemahan pesaing dalam hal keuangan, sumber daya manusia, teknologi, dan lobi di pasar.
- c. Mengetahui *market share* yang dikuasai pesaing dan tindakan pesaing terhadap pelanggan.

5. Mengestimasi Pola Reaksi Pesaing

Perusahaan perlu mengetahui mentalitas pesaing tertentu jika ingin mengantisipasi tindakan atau reaksi pesaing atas pesaing lainnya. Masing-masing bereaksi secara berbeda, ada yang bereaksi cepat, lambat, atau bahkan tidak bereaksi sama sekali. Beberapa pesaing hanya akan bereaksi terhadap

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



serangan tertentu saja dan tidak untuk serangan lainnya, sehingga perusahaan akan dapat meramalkan pola reaksi pesaing.

## 6. Memilih Pesaing

Tahap terakhir adalah memilih pesaing, yaitu tahap dimana perusahaan memilih pesaing yang akan diserang.

Dalam upaya memperoleh informasi tersebut dari pesaing, tentu pebisnis tidak dapat secara ekstrim ‘mengorek’ informasi tersebut. diperlukan upaya-upaya yang beretika dalam memperoleh informasi tersebut. Upaya-upaya yang dapat dilakukan pebisnis untuk memperoleh informasi dari pesaing adalah:

1. Melakukan observasi ke perusahaan pesaing. Dalam upaya ini, pebisnis seolah-olah menjadi konsumen untuk melihat secara langsung dan mengobservasi perusahaan asing.
2. Mencoba secara langsung produk dan jasa yang ditawarkan. Setelah mengobservasi perusahaan pesaing, tentu pebisnis perlu mencoba secara langsung produk barang atau jasa yang ditawarkan pesaing serta bagaimana pelayanannya terhadap *customer*.
3. Melakukan wawancara kepada pelanggan. Pebisnis dapat melakukan wawancara langsung ke pelanggan ataupun memberikan kuesioner mengenai bisnis yang dijalankan.
4. Melakukan wawancara kepada karyawan perusahaan pesaing. Pebisnis dapat melakukan wawancara tidak langsung pada karyawan perusahaan pesaing dengan sekedar bincang-bincang dengan karyawan.
5. Melihat media promosi yang disebar oleh pesaing.



Berdasarkan hasil pengamatan penulis terhadap pesaing, ada beberapa pesaing yang memiliki bisnis yang sama dengan *DYA Tour n Travel*, terutama pesaing yang lokasi usahanya berdekatan yaitu di daerah sekitar Koja atau Semper, Jakarta Utara. Berikut beberapa pesaing dari *DYA Tour n Travel*:

1. *Orbit Tour & Travel*

Alamat : Gang IV No.2A RT.7/RW.12, Semper Barat, Cilincing, Jakarta Utara, Jakarta

Deskripsi : *Orbit Tour & Travel* adalah salah satu *tour & travel* yang berada di daerah Koja. Sampai dengan saat ini *Orbit Tour & Travel* memiliki beberapa cabang yang terpencar di Indonesia. Salah satu yang menjadi ancaman bagi *DYA Tour & Travel* adalah yang berada di daerah Koja ini, hal ini dikarenakan lokasinya yang begitu dekat dengan lokasi *tour & travel* ini. Keunggulan utama dari *Orbit Tour & Travel* ini adalah paket Umroh setiap bulannya dengan melakukan pembayaran DP terlebih dahulu dan melunaskannya satu bulan sebelum keberangkatan.

2. *Wins Tour & Travel*

Alamat : Jalan Sungai Berantas No.226 Kav.Villa Gading Permai Blok G RT.06/RW.01, Semper Barat, Cilincing, Jakarta Utara, Jakarta.

Deskripsi : *Wins Tour Travel* merupakan salah satu pesaing *DYA Tour n Travel* yang memiliki lokasi usaha berdekatan yaitu di Jalan Sungai Berantas No.226 Kavling Villa Gading Permai, Jakarta Utara. *Tour & Travel* ini sudah cukup lama berada di daerah Cilincing, hal ini menandakan mereka mempunyai pelanggan yang setia sehingga dapat bertahan walaupun namanya belum begitu terkenal. Keunggulan utama dari *Wins Tour & Travel* ini yaitu dapat menyediakan fasilitas yang menarik

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.



bagi keluarga dengan memberikan kenyamanan dan kualitas kepada pelanggan, juga menyediakan paket *tour* menarik baik di dalam maupun di luar negeri.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

### C. Analisis PESTEL

Dalam membangun dan mengembangkan suatu bisnis, baiknya harus memperhatikan kekuatan eksternal. Analisis lingkungan bisnis yang mencakup PESTEL (Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Legal, dan Lingkungan), merupakan metode yang sangat berguna dalam memahami gambaran menyeluruh lingkungan dimana usaha yang akan didirikan akan beroperasi, serta kesempatan maupun ancaman yang ada disekitarnya. Menurut David (2013:93) kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi lima kelompok kategori, kelompok yang pertama merupakan kekuatan ekonomi; kelompok kedua merupakan kekuatan sosial, budaya, demografi, dan lingkungan alam; kelompok ketiga adalah kekuatan politik, hukum, dan pemerintah; kelompok keempat adalah kekuatan teknologi; dan yang terakhir adalah kekuatan kompetitif. Perubahan dalam kekuatan eksternal (PESTEL) mengakibatkan perubahan dalam permintaan konsumen untuk barang industri dan konsumen jasa, kekuatan eksternal memengaruhi tipe produk yang dikembangkan, karakteristik dari strategi segmentasi pasar dan *positioning*, tipe jasa yang ditawarkan. Berikut kekuatan eksternal yang menjadi kunci kekuatan bisnis bimbingan belajar.

#### 1. Kekuatan Politik

Kondisi politik yang mendukung dan stabil di suatu negara dibutuhkan demi kelangsungan usaha dan investasi, juga untuk pertumbuhan ekonomi termasuk usaha perdagangan. Sebagai pelaku bisnis harus dapat memperhatikan kondisi

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.



politik, kebijakan pemerintah yang dapat berdampak terhadap bisnis untuk menentukan apakah ada peluang atau ancaman yang dapat berdampak pada usaha.

Meskipun kondisi politik di Indonesia tidak stabil namun kebijakan pemerintah maupun Kementerian Perdagangan tetap mendukung munculnya produk-produk dalam negeri berikut juga arah kebijakan pemerintah di Indonesia yaitu:

- a. Strategi ACI (Aku Cinta Indonesia), gerakan rasa kebanggaan terhadap produk dalam negeri. Strategi ini mengutamakan produk dalam negeri daripada produk luar negeri.
- b. Kawasan perdagangan bebas dan pelabuhan bebas. Dengan adanya Kawasan perdagangan bebas, produsen dalam negeri dapat menjualkan produknya keluar negeri tanpa harus bayar biaya *custom, duties*, atau *charges* yang ditetapkan negara yang bersangkutan.

Selain mendapatkan devisa negara, kualitas produk dalam negeri juga dapat bersaing dengan produk luar negeri.

## 2. Kekuatan Ekonomi

Faktor ekonomi memiliki pengaruh langsung terhadap potensi strategi.

Kedaaan perekonomian pada saat ini dan di masa dating dapat mempengaruhi kemajuan dan startegi perusahaan.

Baiknya ekonomi di Pulau Jawa terutama Jakarta memberikan peluang bagi beberapa sektor perdagangan. Apalagi pemerintah berencana memberikan jalan dengan adanya zona perdagangan bebas guna penghematan dan percepatan bagi pedagang dalam negeri.

### © 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.



Berdasarkan hal tersebut, ini merupakan peluang bagi *DYA Tour n Travel*,

karena akan semakin mempermudah orang-orang untuk melakukan *travelling*.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

### 3. Kekuatan Sosial

Faktor sosial dapat menjadi pertimbangan penting bagi setiap pelaku bisnis yang akan menjalani bisnis. Faktor sosial berupa kebiasaan normatif, gaya hidup, pola sikap, pola hidup, dan pola pikir. Beberapa hal tersebut dapat berubah karena mendapat pengaruh dari lingkungan, teman, dan keluarga.

Perkembangan dunia ke arah global membuat masyarakat menyadari akan semakin pentingnya dan sudah menjadi kebutuhan untuk melakukan *travelling*.

### 4. Kekuatan Teknologi

Saat ini perkembangan teknologi memiliki dampak yang sangat besar dalam kehidupan manusia, termasuk dalam menjalankan bisnis. Adanya teknologi membantu manusia dalam menyelesaikan pekerjaan, memperoleh informasi secara cepat, dan dapat mengamati perkembangan dunia sehingga masyarakat dunia mampu menghasilkan informasi-informasi baru terkait dengan perkembangan teknologi.

Dengan adanya teknologi setiap orang dapat dengan mudah mengakses *DYA Tour n Travel* atau menelepon ke *customer service DYA Tour n Travel* untuk melakukan pemesanan tiket perjalanan mereka.

### 5. Kekuatan Hukum

Faktor legal meliputi pengaruh hukum seperti perubahan undang-undang yang ada atau yang akan datang. Peraturan pemerintah tidak dapat diabaikan dalam menjalankan sebuah bisnis. Peraturan tersebut merupakan kebijakan

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.



pemerintah yang mengatur dan membatasi segala gerak modal, barang, ataupun jasa.

Dengan adanya peraturan dari pemerintah diharapkan usaha pariwisata dapat mendorong iklim investasi dibidang pariwisata dengan tetap mengedepankan aspek perlindungan terhadap nilai-nilai budaya, agama, dan karakteristik suatu daerah wisata. Selain itu juga, dengan peraturan ini penyelenggaraan pariwisata dapat berjalan dengan baik dengan mengikuti prinsip yang telah ditentukan, yaitu menjunjung tinggi norma agama dan nilai budaya, menjunjung tinggi hak asasi manusia, keragaman budaya, dan kearifan lokal, memberikan manfaat untuk kesejahteraan masyarakat, memelihara kelestarian alam, dan perlindungan lingkungan.

Selain itu juga, ada hukum yang berhubungan dengan suatu usaha jasa yang harus diperhatikan yaitu hukum bisnis dan hukum ketenagakerjaan. Melihat kondisi terkait hukum di Indonesia yang sulit dan rumit dapat menjadi ancaman bagi *DYA Tour n Travel* untuk mendirikan usaha, seperti sulitnya mengurus perizinan pendirian usaha yang birokrasinya tidak jelas berbeda dengan apa yang tercantum dalam Undang-undang.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

### 6. Lingkungan

Faktor lingkungan dapat digunakan ketika melakukan perencanaan strategis atau mencoba memengaruhi keputusan pembeli seperti faktor letak geografis. Industri pariwisata berhubungan erat dan kuat dengan lingkungan fisik, karena lingkungan fisik merupakan daya tarik utama dari kegiatan wisata. Hubungan lingkungan alam dengan pariwisata harus saling menguntungkan dan bermanfaat, yaitu wisatawan dapat menikmati keindahan alam dan memberikan materi yang digunakan untuk memelihara lingkungan pariwisata tersebut.

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.



## D. Analisis Pesaing Menurut Porter

Analisis pesaing menurut Barringer dan Ireland (2016:173) adalah proses evaluasi secara detail tentang pesaing perusahaan. Setelah perusahaan memasuki sebuah industri dan memilih sebuah pasar, perusahaan harus memahami tentang kondisi kompetitif lingkungan. Adanya persaingan membuat perusahaan dituntut untuk terus berkembang sehingga memiliki keunggulan dibanding pesaingnya. Menurut David (2013:145), lima kekuatan Porter tentang analisis kompetitif merupakan pendekatan yang dapat digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi di dalam industri. Lima kekuatan yang memengaruhi persaingan dalam industri menurut Porter adalah:

### 1. Persaingan Antara Perusahaan yang Bersaing

Kekuatan ini merupakan penentu utama, perusahaan harus bersaing secara agresif untuk mendapatkan pangsa pasar yang besar. Perusahaan kita akan semakin diuntungkan apabila posisi perusahaan kita dan tingkat persaingan pada pasar yang sama tersebut yang rendah. Semakin sedikit produk pengganti yang tersedia di pasaran akan semakin menguntungkan perusahaan. Persaingan terjadi antara perusahaan yang menawarkan produk dan layanan yang sejenis. Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan perlu melakukan analisis pesaing dan menetapkan keunggulan kompetitif yang membuat bisnis mampu bersaing secara optimal. Ancaman dari pesaing *DYA Tour n Travel* terbilang cukup tinggi, hal ini karena sudah ada beberapa jasa *tour & travel* yang berada di daerah Cilincing.

### 2. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Kekuatan ini menentukan seberapa mudah untuk masuk ke industri tertentu. Jika industri tersebut bisa mendapatkan *profit* yang tinggi dengan sedikit hambatan maka pesaing akan segera bermunculan. Semakin banyak perusahaan saingan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



yang bersaing pada market yang sama maka *profit* atau laba akan semakin menurun. Sebaliknya, semakin tinggi hambatan masuk bagi pendatang baru maka posisi perusahaan kita yang bergerak di industri tersebut akan semakin diuntungkan.

### 3. Potensi Pengembangan Produk Pengganti

Hambatan atau ancaman ini terjadi apabila konsumen mendapatkan produk pengganti yang lebih murah atau produk pengganti yang memiliki kualitas lebih baik dengan biaya pengalihan yang rendah. Semakin sedikit produk pengganti yang tersedia di pasaran akan semakin menguntungkan perusahaan. Dalam hal ini, karena *DYA Tour n Travel* bergerak dalam bidang jasa maka produk bisa diganti dengan jasa. Untuk potensi jasa pengganti *tour & travel* sekarang sudah cukup tinggi, apalagi di *era* digital ini. Ada beberapa contoh jasa *tour & travel* yang sudah menggunakan *digital* seperti *Traveloka, Agoda, Pegi-peggi, Booking*. Namun aplikasi atau *website-website* tersebut menggunakan sistem *self service* dimana pelanggan harus mencari sendiri tiket yang mereka inginkan, sementara jasa *tour & travel* membantu para pelanggannya agar tidak repot memesan tiket sendiri. Selain itu beberapa keunggulan lain dari *tour & travel* adalah untuk pembelian tiket lebih banyak harga bisa lebih murah, tersedianya paket wisata beserta *tour guide*-nya.

### 4. Daya Tawar Pemasok

Daya tawar pemasok sangat memengaruhi persaingan yang terjadi dalam suatu industri, terutama saat ada banyak pemasok untuk jasa *tour & travel* *DYA Tour n Travel* daya tawar pemasoknya relatif rendah karena kebanyakan jasa-jasa yang ditawarkan merupakan produk dari *MMBC Tour* karena *DYA Tour n Travel* membeli *software ticketing* dari *MMBC*.

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



## 5. Daya Tawar Pembeli

Kekuatan ini menilai daya tawar atau kekuatan penawaran dari pembeli atau konsumen, semakin tinggi daya tawar pembeli dalam menuntut harga yang lebih rendah ataupun kualitas produk yang lebih tinggi, semakin rendah *profit* atau laba yang akan didapatkan oleh perusahaan produsen. Perusahaan memerlukan biaya yang tinggi dalam menghasilkan produk yang berkualitas tinggi atau memang harga sudah tinggi dari distributor. Perusahaan pesaing dapat menawarkan jasa khusus terhadap pembeli tersebut sehingga mereka menjadi loyal. Hal tersebut memiliki pengaruh terhadap *DYA Tour n Travel* yang dimana saat perusahaan memberikan sesuai dengan keinginan pelanggan, dengan begitu pelanggan akan merasa senang dan mereka akan menjadi pelanggan setia.

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

## E. Analisis Posisi dalam Persaingan

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:297), "*Product Life Cycle is the course of a product's sales and profits over its lifetime. It involves five distinct stages: product development, introduction, growth, maturity, and decline.*" Bila diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia Daur Hidup Produk adalah perjalanan dari penjualan dan keuntungan produk semasa hidupnya. Terdiri lima tahap yaitu: pengembangan produk, pengenalan, pertumbuhan, kedewasaan, dan penurunan. Lima tahapan dalam perjalanan kehidupan suatu produk:

### 1. Tahapan Pengembangan Produk (*Product Development*)

Produk yang akan dibuat ialah ide yang benar-benar sudah dipikirkan secara baik bukanlah produk yang mengambil dari ide atau pemikiran orang lain bukan



pula membuat produk yang sama dengan produk yang sudah ada. Selama pengembangan produk, perusahaan tidak memiliki penjualan atau penjualan sama dengan nol, dan biaya investasi perusahaan umumnya sangat tinggi.

2. Tahapan pengenalan (*Introduction*)

Setelah adanya pengembangan produk maka selanjutnya adalah pengenalan, dimana produk yang sudah jadi diperkenalkan kepada masyarakat dengan melakukan berbagai macam promosi secara terus-menerus dikarenakan produk yang masih baru muncul, sehingga perusahaan perlu melakukan sesuatu agar produk dapat diminta oleh masyarakat.

Pada bagian ini pertumbuhan penjualan perusahaan masih lambat dikarenakan produk yang masih baru, dan perusahaan belum melihat adanya keuntungan karena biaya yang dikeluarkan besar untuk mempromosikan produknya.

3. Tahap Pertumbuhan (*Growth*)

Pada tahap ini dimana produk sudah mulai berkembang dan meningkat. Saat ada di tahap ini, maka ada beberapa pesaing yang berdatangan dengan produk yang sejenis. Di dalam tahap ini juga, terjadi periode penerimaan pasar yang cepat dan keuntungan yang meningkat.

4. Tahap Kedewasaan (*Maturity*)

Pada tahap ini terjadi dimana produk dapat bersaing secara sukses, sehingga dalam jangka panjangnya dapat bertahan di dunia usaha. Periode penurunan dari pertumbuhan penjualan karena produk telah menacapai penerimaan dari pembeli potensial. Tingkat keuntungan menurun karena meningkatnya biaya pemasaran untuk mempertahankan produk dari kompetisidi pasar.

5. Tahap Penurunan (*Decline*)

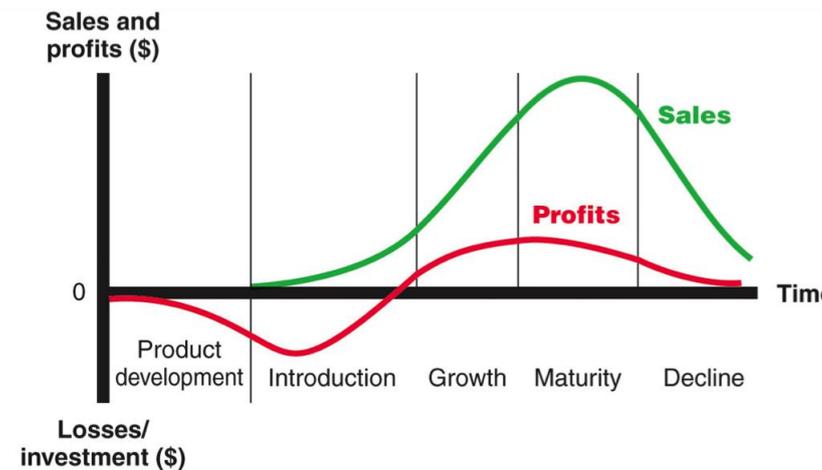
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Tahapan dimana produk mengalami penurunan penjualan, yang masyarakatnya tidak lagi tertarik dengan produk tersebut dikarenakan ada produk baru yang lebih baik dan menarik.

Gambar 3.1

Product Life Cycle



Sumber: Kotler dan Armstrong (2012:297)

Menurut gambar 3.1 *DYA Tour n Travel* berada pada tahap pengembangan produk (*product development*), karena bisnis belum dipasarkan kepada masyarakat. Produk baru yang sukses dan diterima oleh masyarakat pasti telah melalui tes produk di pasar sebelum akhirnya meluncurkan produk akhir di pasar dan ada biaya yang dikeluarkan untuk membuat *prototype* untuk diuji kepada masyarakat. Manajemen perusahaan perlu secara cermat mengetahui kebutuhan masyarakat hingga sampai pada akhirnya tahap komersialisasi produk akhir yang siap untuk ditawarkan.

Menurut Kotler dan Armstrong (2012:293), Pengembangan Produk BARU yang berhasil memerlukan pendekatan yang menyeluruh antara Fokus Pada Pelanggan

© 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.

(*Customer-centered New Product Development*), Kerjasama Tim (*Team-Based Product Development*), dan Sistematis (*Systematic Product Development*).

Pada tahap perkembangan produk, *DYA Tour n Travel* akan memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam memperoleh paket wisata dan *ticketing*, masyarakat dapat melihat dan membukuyikan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan.

## F. Analisis Faktor Kunci Sukses atau CPM

Menurut David (2013:160), Analisis CPM mengidentifikasi pesaing-pesaing utama suatu perusahaan serta kekuatan dan kelemahan khusus mereka dalam hubungannya dengan posisi strategis perusahaan. Analisis CPM dapat membantu perusahaan untuk menganalisis siapa pesaing yang menjadi lawan sejati perusahaan, sehingga perusahaan dapat lebih mudah untuk mengidentifikasi aspek-aspek yang harus dicapai yang menjadi kelemahan perusahaan jika dibandingkan dengan lawan sejati tersebut. Analisis CPM ini dapat dipermudah dengan menentukan *Key Success Factor* untuk para pesaing perusahaan.

Faktor keberhasilan penting dalam Matriks Profil Kompetitif mencakup isu-isu eksternal dan internal, maka peringkatnya mengacu pada kekuatan dan kelemahan dimana 4=kekuatan mayor, 3=kekuatan minor, 2=kelemahan minor, 1=kelemahan mayor. Faktor-faktor kunci keberhasilan yang dipertimbangkan oleh *DYA Tour n Travel* adalah sebagai berikut:

### 1. Harga

Daya saing harga dipilih menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan karena konsumen akan melaksanakan perbandingan dari berbagai alternatif yang ada dalam menentukan kepuasan konsumen.

### 2. Promosi





Promosi merupakan upaya untuk menawarkan produk atau jasa kepada konsumen sehingga calon konsumen dapat menikmati layanan yang ditawarkan. Promosi bagi perusahaan yang baru berjalan memerlukan biaya yang besar sehingga dapat menghambat pertumbuhan bisnis akibat pesaing yang melakukan promosi besar.

### 3. Variasi Paket Wisata

Banyaknya variasi paket wisata yang disediakan oleh suatu perusahaan jasa *tour & travel* menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan. Konsumen akan lebih tertarik bila pilihan pakatnya banyak, sehingga mereka akan memesan melalui *tour & travel* tersebut.

### 4. Sistem Website

*Website* merupakan salah satu sarana penjualan maupun pelayanan yang diberikan oleh *DYA Tour n Travel* kepada konsumen. Setiap *website* tentunya harus memiliki sistem yang baik, hal ini dibutuhkan agar memudahkan penjual maupun pembeli untuk dapat bertransaksi di *website* tersebut. sistem utama yang harus dibangun tentunya adalah sistem keamanan yang bertujuan untuk menjaga *database* konsumen yang memasukkan data-data pribadinya di *website* tersebut, selain itu sistem keamanan yang baik tentunya akan menghindari *website* dari ancaman *hacker*. Kedua adalah sistem transaksi yang bertujuan untuk memudahkan konsumen melakukan pembayaran langsung di *website* tersebut. Rencananya sistem pembayaran yang dapat dilakukan oleh konsumen adalah dalam *website* *DYA Tour n Travel* adalah langsung menggunakan *credit card*. Ketiga adalah kemudahan konsumen dalam menjelajahi *website* tersebut. *Website* harus dibuat *friendly user* sehingga semua kalangan tidak kesulitan

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.



untuk mengaksesnya. Rencananya *website DYA Tour n Travel* akan menyediakan

2 bahasa dalam *website* tersebut yaitu bahasa Inggris dan bahasa Indonesia.

Setiap pelaku bisnis selalu mengidam-idamkan sebuah keberhasilan. Berikut tabel faktor kunci kesuksesan yang dimiliki oleh *DYA Tour n Travel* terhadap pesaing telah ditentukan, dianalisis, diberi bobot dan peringkat pada Tabel 3.2 berikut:

**Tabel 3.2**

***Competitive Profile DYA Tour n Travel***

Faktor Penentu Keberhasilan	Bobot	<i>DYA Tour n Travel</i>		<i>Orbit Tour &amp; Travel</i>		<i>Wins Tour &amp; Travel</i>	
		Rating	Skor	Rating	Skor	Rating	Skor
<b>Harga</b>	0,26	3	0,44	3	0,54	3	0,6
<b>Promosi</b>	0,29	2	0,53	4	0,65	2	0,51
<b>Variasi Paket Wisata</b>	0,35	3	0,68	2	0,47	2	0,4
<b>Sistem Website</b>	0,1	2	0,35	2	0,5	2	0,38
<b>Total</b>	1		2		2,16		1,89

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

Dilihat dari tabel *Competitive Profile Orbit Tour & Travel* memiliki total nilai tertinggi, hal ini dikarenakan perusahaan ini sudah berkecimpung paling lama dan sudah memiliki pelanggan yang lebih banyak. Sementara itu *DYA Tour n Travel* dan *Wins Tour & Travel* memiliki nilai bobot yang tidak jauh berbeda, sehingga bisa dikategorikan menjadi pesaing sejati.



## G. Analisis SWOT

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Analisis SWOT menurut Ranguti (2013:19) adalah Analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*).

Berikut ini adalah Analisa SWOT *DYA Tour n Travel*:

#### 1. *Strength* (Kekuatan)

Kekuatan adalah sumber daya keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani oleh perusahaan atau organisasi.

Kekuatan dari *DYA Tour n Travel*:

- a. Pelayanan yang baik
- b. Harga paket *tour* dan harga tiket transportasi yang terjangkau
- c. Pemilihan paket wisata yang banyak

#### 2. *Weakness* (kelemahan)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan atau organisasi.

Kelemahan dari *DYA Tour n Travel*:

- a. Program promosi yang kurang karena belum adanya dana yang besar untuk melakukan promosi besar-besaran
- b. Banyaknya pesaing

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.



c. Sistem *website* yang masih belum bagus

3. *Opportunity* (kesempatan)

Kesempatan adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi.

Kesempatan dari *DYA Tour n Travel*:

- a. Semakin besarnya peluang bagi perusahaan *tour & travel* untuk berkembang pesat dengan adanya tempat-tempat wisata yang indah di Indonesia.
- b. Daya beli konsumen meningkat dilihat dari pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2019 sebesar 5,1% sementara pada tahun 2020 diperkirakan akan naik menjadi 5,2% menurut World Bank sesuai dengan artikel yang mereka keluarkan.

<https://www.worldbank.org/in/country/indonesia/publication/june-2019-indonesia-economic-quarterly>.

- c. Semakin banyaknya tempat pariwisata yang akan di buka
- d. Dukungan pemerintah pada sektor pariwisata seperti yang tercantum pada “Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 50 Tahun 2011 Tentang Rencana Induk Pembangunan Kepariwisata Nasional”
- e. Hubungan bilateral Indonesia dengan beberapa negara lain yang bekerjasama mengadakan visa gratis antar negara, seperti Pasar Bebas Asean (MEA), dengan Jepang, Hongkong, Makau, dan lain-lain.

4. *Threat* (Ancaman)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi.

Ancaman bagi *DYA Tour n Travel*:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



- a. Kesempatan bagi pesaing terbuka lebar (bisnis dapat dengan mudah untuk ditiru)
- b. Harga tiket yang fluktuatif membingungkan perusahaan untuk menentukan harga
- c. Daya tawar konsumen
- d. Kondisi keamanan yang dimana terkadang tidak stabil dalam pengaruhnya terhadap kuantitas pelanggan dalam menggunakan jasa ini

Berdasarkan hasil analisis SWOT di atas, menurut David (2013: 206) ada 4 strategi yang dapat digunakan oleh manajer untuk mengembangkan perusahaan, yaitu:

1. Strategi SO (*Strength – Opportunity*)

Dengan memanfaatkan kekuatan internal perusahaan dapat menarik keuntungan dari peluang eksternal yang mendukung usaha ini. Begitu juga saat menjalin hubungan kerjasama dengan pihak lain dapat menguntungkan dengan memperkuat ikatan sesama perusahaan yang bekerja sama. Strategi berikutnya yaitu dengan meningkatkan promosi paket *tour & travel* baik domestik maupun mancanegara yang menarik.

2. Strategi WO (*Weakness – Opportunity*)

Pada bagian ini, strategi WO bertujuan untuk memperbaiki segala kelemahan atau kekurangan internal yang dimiliki perusahaan dengan cara melihat dan mengambil peluang dari lingkungan luar yang akan berdampak untuk masa depan perusahaan. Selanjutnya melakukan kegiatan promosi

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

guna untuk meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan *DYA Tour n Travel* yang disertai dengan pengaruh dari eksternal.

### 3. Strategi ST (*Strength – Threat*)

Meningkatkan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk menghindari ancaman dan dampak dari luar yang mengakibatkan penurunan kegiatan perusahaan. Dengan ini perusahaan perlu mempertahankan dan melihat pesaing-pesaing lain sebagai tolak ukur untuk mempertahankan dan lebih lagi dalam membangun perkembangan perusahaan.

### 4. Strategi WT (*Weakness – Threat*)

Dimana perusahaan harus melakukan tindakan untuk mengurangi kelemahan internal dan cara untuk menghindari ancaman eksternal. Saat melakukan berbagai kegiatan promosi dan dalam menaikkan sistem operasi, perusahaan harus mengerti keadaan pangsa pasar yang terjadi atau memantau permintaan dan penawaran yang terjadi di pasar, sehingga saat perusahaan menghadapi ancaman serta kelemahan yang dimilikinya perusahaan dapat mengantisipasi kejadian yang akan dialami tersebut.

## **© 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**



Berikut adalah matriks SWOT berdasarkan nalisa yang telah diuraikan diatas, beserta

strategi-strategi untuk menanggulangnya:

**Tabel 3.3**

**Matriks SWOT**

Internal Eksternal	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
		1. Pelayanan yang baik 2. Harga yang terjangkau 3. Pemilihan paket wisata banyak
Opportunity	Strategi (SO)	Strategi (WO)
1. Besarnya peluang usaha travel 2. Daya beli konsumen meningkat 3. Banyak tempat pariwisata akan dibuka 4. Dukungan pemerintah dalam sektor pariwisata 5. Hubungan bilateral Indonesia dengan beberapa negara lainnya	1. Menjalin hubungan kerjasama yang menguntungkan kedua pihak (S1, O1, O3, O4, O5) 2. Meningkatkan promosi tour & travel baik domestik maupun mancanegara (S2, S3, O4)	1. Bekerja sama dengan tempat pariwisata yang baru buka untuk mendapat harga yang bagus dan memperkenalkan kepada masyarakat (W1, W3, O3, O4) 2. Meningkatkan kualitas pelayanan untuk menarik pelanggan baru (W2, W3, O1, O3) 3. Meningkatkan teknologi sistem informasi untuk mempermudah pelayanan konsumen (W3, O1, O2)
Threat	Strategi (ST)	Strategi (WT)
1. Kesempatan pesaing terbuka lebar 2. Harga tiket yang fluktuatif 3. Daya tawar konsumen 4. Kondisi keamanan yang kurang stabil	1. Mempertahankan pelayanan yang baik agar pesaing sulit meniru (S1, S2, S3, T1, T2) 2. Mengevaluasi agar dapat menyesuaikan dengan pesaing (S1, S2, S3, T3, T4)	1. Fokus pada pelayanan daripada persaingan (W1, W3, T1, T3) 2. Membangun relasi dengan pesaing (W2, T1)

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

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



## BAB IV

### ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

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

#### A. Produk atau Jasa yang Dihasilkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Bisnis yang dihasilkan berupa jasa *tour & travel*, yang dibuat dengan melihat perkembangan pariwisata yang sedang terjadi di Indonesia. Adanya *tour & travel* ini dapat membantu masyarakat yang ingin berwisata di berbagai belahan wisata di Indonesia maupun di luar negeri. *DYA Tour n Travel* menyediakan paket wisata yang unik, seperti memberikan pelayanan *tour & travel* untuk rombongan ke tempat wisata yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, termasuk wilayah wisata alam yang belum atau jarang dikunjungi oleh masyarakat Indonesia sendiri. Selain itu masyarakat dapat memilih berbagai macam paket *tour & travel* yang dapat konsumen pilih sesuai dengan keinginannya, seperti ada paket khusus bagi konsumen yang gemar bepergian seorang diri (*backpacker*) dan menghabiskan waktu mereka juga. *Tour & travel* menyediakan pilihan tiket pesawat untuk tempat dimana yang akan dituju oleh konsumen dan memberikan pilihan penginapan yang terbaik kepada konsumen agar konsumen secara mudah untuk bepergian ke tempat tujuan yang diinginkannya. Kemudian *tour & travel* ini menyediakan paket wisata untuk acara keluarga besar ataupun acara resmi untuk rombongan, dengan menyediakan tempat acara yang sesuai dengan pelanggan dan memberikan kualitas serta kenyamanan kepada seluruh rombongan yang ada. Begitu juga dengan pilihan perjalanan wisata yang diinginkan oleh konsumen dapat disosialisasikan bersama dengan tim dari *tour & travel* ini.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



*Tour & travel* ini juga memberikan beberapa keuntungan lainnya, yaitu

- 1. Konsumen atau masyarakat dapat melakukan DP (*down payment*) atau bayar dimuka sebelum melakukan keberangkatan, lalu setelah itu melakukan cicilan yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## B. Gambaran Pasar

Gambaran pasar dibutuhkan untuk mengetahui apakah bisnis yang dijalankan ini layak atau tidak berdasarkan proyeksi penjualan kurang lebih 5 tahun kedepan.

Dengan melakukan ramalan penjualan maka *DYA Tour n Travel* dapat mengetahui jumlah total penjualan yang didapatkan dari bisnis yang dijalankan. Bila dalam usaha *DYA Tour n Travel* ini mengalami kenaikan penjualan, berarti usaha ini layak untuk dijalankan, akan tetapi jika dalam penjualannya usaha *DYA Tour n Travel* mengalami penurunan, maka usaha atau bisnis ini mengalami kegagalan atau kerugian. Dari proyeksi ini dapat dilakukan evaluasi apakah penjualan sudah mencapai target atau masih kurang dan dapat memperkirakan seberapa besar laba kotor yang dihasilkan.

Anggaran penjualan *DYA Tour n Travel* pada tahun pertama yaitu tahun 2021 adalah Rp 5.028.500.000,00. Melihat pertumbuhan ekonomi di Indonesia dan pertumbuhan jumlah *traveler* maka penulis mengasumsikan bahwa kenaikan penjualan *ticketing* sebesar 10% pada tahun berikutnya. Berikutnya adalah penjualan *DYA Tour n Travel* dari tahun 2021 – 2025.

Tabel 4.1.a

Ramalan Penjualan Ticketing Tahun 2021 *DYA Tour n Travel* (Unit)

Bulan	Tiket Pesawat		Tiket Kereta Api	Tiket Kapal Peln	Tiket Bis	Hotel		Paket Wisata	
	Domestik	Luar Negeri				Domestik	Luar Negeri	Domestik	Luar Negeri
April	25	6	30	20	40	50	2	5	4
Mei	40	9	45	15	30	55	5	8	5
Juni	50	12	70	10	75	100	6	7	4
Juli	75	18	50	25	25	75	4	10	6
Agustus	50	12	35	20	40	60	3	8	5
September	25	6	30	15	60	50	2	7	8
Oktober	40	9	45	30	30	80	4	5	7
November	25	6	50	25	25	55	5	6	5
Desember	80	150	130	75	150	210	15	75	35

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020



1. Dilarang menyalin, mengutip, atau menjiplak sebagian atau seluruh isi dari dokumen 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.

Tabel 4.1.b

Ramalan Penjualan Ticketing Tahun 2021 *DYA Tour n Travel* (Harga)

Bulan	Tiket Pesawat		Tiket Kereta Api	Tiket Kapal Pelni	Tiket Bis	Hotel		Paket Wisata	
	Domestik	Luar Negeri				Domestik	Luar Negeri	Domestik	Luar Negeri
April	2.500.000	5.000.000	300.000	550.000	250.000	600.000	3.500.000	6.000.000	7.000.000
Mei	2.500.000	5.000.000	300.000	550.000	250.000	600.000	3.500.000	6.000.000	7.000.000
Juni	2.500.000	5.000.000	300.000	550.000	250.000	600.000	3.500.000	6.000.000	7.000.000
Juli	2.500.000	5.000.000	300.000	550.000	250.000	600.000	3.500.000	6.000.000	7.000.000
Agustus	2.500.000	5.000.000	300.000	550.000	250.000	600.000	3.500.000	6.000.000	7.000.000
September	2.500.000	5.000.000	300.000	550.000	250.000	600.000	3.500.000	6.000.000	7.000.000
Oktober	2.500.000	5.000.000	300.000	550.000	250.000	600.000	3.500.000	6.000.000	7.000.000
November	2.500.000	5.000.000	300.000	550.000	250.000	600.000	3.500.000	6.000.000	7.000.000
Desember	2.734.375	7.000.000	550.000	800.000	450.000	1.000.000	5.000.000	6.500.000	7.500.000

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

Institut Bisnis



1. Dilarang mengutip, menyalin, atau menyebarkan informasi yang terdapat dalam publikasi ini tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 4.2

Anggaran Penjualan Ticketing Tahun 2021 *DYA Tour n Travel (Dalam Rupiah)*

Bulan	Tiket pesawat		Tiket Kereta Api	Tiket Kapal Peln	Tiket Bus	Hotel		Paket Wisata		Total Penjualan Bulanan
	Domestik	Luar Negeri				Domestik	Luar Negeri	Domestik	Luar Negeri	
April	62.500.000	30.000.000	9.000.000	11.000.000	10.000.000	30.000.000	7.000.000	30.000.000	28.000.000	217.500.000
Mei	100.000.000	45.000.000	13.500.000	8.250.000	7.500.000	33.000.000	17.500.000	48.000.000	35.000.000	307.750.000
Juni	125.000.000	60.000.000	21.000.000	5.500.000	18.750.000	60.000.000	21.000.000	42.000.000	28.000.000	381.250.000
Juli	187.500.000	90.000.000	15.000.000	13.750.000	6.250.000	45.000.000	14.000.000	60.000.000	42.000.000	473.500.000
Agustus	125.000.000	60.000.000	10.500.000	11.000.000	10.000.000	36.000.000	10.500.000	48.000.000	35.000.000	346.000.000
September	62.500.000	30.000.000	9.000.000	8.250.000	15.000.000	30.000.000	7.000.000	42.000.000	56.000.000	259.750.000
Oktober	100.000.000	45.000.000	13.500.000	16.500.000	7.500.000	48.000.000	14.000.000	30.000.000	49.000.000	323.500.000
November	62.500.000	30.000.000	15.000.000	13.750.000	6.250.000	33.000.000	17.500.000	36.000.000	35.000.000	249.000.000
Desember	218.750.000	1.050.000.000	39.000.000	60.000.000	67.500.000	210.000.000	75.000.000	487.500.000	262.500.000	2.470.250.000
<b>Total</b>	<b>1.043.750.000</b>	<b>1.440.000.000</b>	<b>145.500.000</b>	<b>148.000.000</b>	<b>148.750.000</b>	<b>525.000.000</b>	<b>183.500.000</b>	<b>823.500.000</b>	<b>570.500.000</b>	<b>5.028.500.000</b>

Sumber: *DYA Tour n Travel, 2020*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Penutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan yang sah.  
b. Penutipan tidak diperbolehkan untuk tujuan komersial, yang wajar IBIKKG.  
2. Dilarang menyalin, mengutip, atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Ramalan penjualan *DYA Tour n Travel* pada tahun pertama pendiriannya yaitu tahun 2021 adalah Rp 2.991.125.000,00. Melihat pertumbuhan ekonomi di Indonesia dan pertumbuhan jumlah *traveler* maka penulis mengasumsikan bahwa kenaikan penjualan *ticketing* sebesar 10% pada tahun berikutnya. Berikut adalah ramalan penjualan *DYA Tour n Travel* dari tahun 2021-2025.

**Tabel 4.3**

**Anggaran Penjualan Ticketing *DYA Tour n Travel* Tahun 2021-2025**

**(Dalam Rupiah)**

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan	2.990.125.000	3.289.137.500	3.618.051.250	3.979.856.375	4.377.842.013

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

Pada tahun pertama *DYA Tour n Travel* baru beroperasi pada bulan April sehingga ramalan penjualan diperkirakan Rp 2.990.125.000,00. Pada tahun kedua, penjualan mengalami kenaikan sebesar 10% pada tahun 2022 dan menjadi Rp 3.986.850.000. Pada tahun ketiga kenaikan penjualan menjadi 15% dari tahun kedua hal ini dikarenakan akan adanya perekrutan agen yang dapat membantu penjualan. Pada tahun keempat akan mengalami kenaikan penjualan menjadi 20% dan pada tahun kelima penjualan akan naik sebesar 25%. Kenaikan-kenaikan penjualan tersebut dikarenakan akan ada penambahan rekrutan agen baru.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



**Table 4.4**

**Anggaran Perekrutan Agen *DYA Tour n Travel* Tahun 2021-2025**

*(Dalam Rupiah)*

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan	2.990.125.000	3.986.500.000	4.584.475.000	5.501.370.000	6.876.712.500

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

**Table 4.5**

**Anggaran Pendapatan Fee Keagenan *DYA Tour n Travel* 2021-2025**

*(Dalam Rupiah)*

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan	7.500.000	15.000.000	30.000.000	40.000.000	50.000.000

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

Penjualan melalui *ticketing* dan juga perekrutan agen merupakan pendapatan utama dari *DYA Tour n Travel*, jumlah pendapatan *DYA tour n Travel* untuk tahun 2021 – 2025 dapat dilihat pada tabel 7.5 dibawah ini.

**Tabel 4.6**

**Anggaran Pendapatan Total *DYA Tour n Travel* Tahun 2021-2025**

*(Dalam Rupiah)*

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
Penjualan	2.750.625.000	3.672.500.000	4.236.125.000	5.087.350.000	6.309.187.500

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

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

1. Dilarang menjiplak 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.



### C. Target Pasar yang Dituju

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Target pasar yang dituju yaitu untuk semua kalangan usia, yang memiliki hobi berwisata, serta mereka yang meluangkan waktunya untuk berlibur bersama keluarga ataupun kerabat dekat yang dapat dijangkau oleh semua masyarakat yang ada. Dengan adanya *branding* produk, siapa saja konsumen yang ingin dijangkau akan menentukan jenis *branding* yang akan dikerjakan dan juga akan memengaruhi cara perusahaan melakukan promosi. *Branding* produk dilakukan secara internasional ketika target pasar yang diinginkan juga dapat mencakup orang asing. Berbeda jika melakukan pemasaran yang disasar hanya orang lokal, branding tidak perlu dilakukan seluas dan sebesar produk untuk internasional. Standarnya pun juga pasti berbeda, produk internasional harus lolos standar operasional internasional atau setara dengan produk-produk internasional lainnya.

Produk domestik pun juga demikian, kualitas dan harga produk dibuat kompetitif dengan harga lokal. Penyesuaian ini penting guna menanggulangi kerugian dan juga persaingan yang tidak sehat.

### D. Strategi Pemasaran

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

#### 1. *Differentiation*

Setelah mengidentifikasi segmen pasar, maka sebuah perusahaan juga juga harus mengidentifikasi cara-cara spesifik yang dapat mendiferensiasikan produknya dan memilih *competitive positioning*. Pada dasarnya diferensiasi adalah tindakan merancang satu set perbedaan yang berarti untuk membedakan

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.



penawaran perusahaan dari penawaran pesaing (Kotler, 1997). Diferensiasi dapat dilakukan melalui lima dimensi berikut ini:

- 1) Diferensiasi produk, membedakan produk utama dengan berdasarkan keistimewaan, kinerja, kesesuaian, daya tahan, keandalan, kemudahan untuk diperbaiki, gaya dan rancangan produk.
- 2) Diferensiasi pelayanan, membedakan pelayanan utama berdasarkan kemudahan pemesanan, pengiriman, pemasangan, pelatihan pelanggan, konsultasi pelanggan, pemeliharaan dan perbaikan.
- 3) Diferensiasi personil, membedakan personil perusahaan berdasarkan kemampuan, kesopanan, kredibilitas, dapat diandalkan, cepat tanggap, dan komunikasi yang baik.
- 4) Diferensiasi saluran, langkah pembedaan melalui cara membentuk saluran distribusi, jangkauan, keahlian, dan kinerja saluran-saluran tersebut.
- 5) Diferensiasi citra, membedakan citra perusahaan berdasarkan perbedaan identitas melalui penetapan posisi, perbedaan lambang, dan perbedaan iklan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## 2. Positioning

### 2. Positioning

*Positioning* adalah bagaimana sebuah produk dimata konsumen yang membedakannya dengan produk pesaing. Dalam hal ini termasuk brand image, manfaat yang dijanjikan serta *competitive advantage*. Inilah alasan konsumen memilih produk suatu perusahaan bukan produk pesaing.

*Positioning* yang dibentuk dari usaha *tour & travel*, yang pertama yaitu bonus berupa hadiah barang yang akan diberikan kepada konsumen pada saat *tour* berlangsung maupun setelah *tour* selesai dilaksanakan. Misalnya, ketika *tour* yang diadakan menggunakan *bus*, pada saat perjalanan seorang *tour leader* yang

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.



memimpin *tour* mengadakan *games* kecil atau kuis dan memberikan hadiah kepada pemenang. Tujuannya adalah membuat suasana perjalanan agar tidak jenuh dan membosankan dan konsumen merasa berkesan dengan hadiah yang diberikan.

Yang kedua yaitu memberikan fasilitas *tour guide* yang memandu dalam kegiatan selama berwisata. *Tour guide* yang dipilih harus bisa memandu dengan cara yang unik dan materi yang disampaikan relevan dengan keadaan saat ini serta sesuai dengan segmen konsumen yang dilayani.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### 3. Penetapan Harga

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang dapat diperoleh dari suatu produk atau jasa. Menurut Kotler dan Kevin Lane Keller (2016:489), terdapat 6 metode untuk menetapkan harga yaitu:

##### 1) *Markup Pricing*

Menambahkan *mark up* terhadap total biaya untuk mendapat *profit*.

##### 2) *Target return pricing*

Menyesuaikan harga untuk mencapai target return on investment (ROI).

##### 3) *Perceived Value Pricing*

*Perceived value pricing* terdiri dari banyak input, seperti persepsi konsumen akan performa produk, kualitas garansi, pelayanan konsumen, dan atribut lainnya seperti tingkatan kepercayaan. Perusahaan harus dapat memberikan nilai yang dijanjikan.

##### 4) *Value Pricing*

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.



Dengan menetapkan harga yang cukup rendah untuk kualitas yang tinggi. Fokusnya bukan hanya menetapkan harga yang lebih rendah, tetapi merancang operasi perusahaan untuk menjadi produsen dengan biaya lebih rendah tanpa mengorbankan kualitas.

5) *Going rate pricing*

Menetapkan harga berdasarkan harga kompetitor, mengubah harga ketika pemimpin pasar melakukan perubahan harga.

6) *Auction type pricing*

Terdapat tiga jenis dari *auction type pricing*:

a. *English auction (ascending bids)*

Terdapat satu penjual dan banyak pembeli seperti *eBay* dan *Amazon.com*, calon pembeli menaikkan penawaran harga sampai harga tertinggi diraih.

b. *Dutch auction (descending bids)*

Terdapat satu penjual dan banyak pembeli, atau satu pembeli dan banyak penjual. Yang melakukan lelang pertama-tama akan mengumumkan harga yang tinggi dan sedikit demi sedikit menurunkan harga hingga penawar menerima.

c. *Sealed-bid auctions*

Mempersilahkan calon pemasok untuk menerima hanya satu penawaran, tidak boleh mengetahui penawaran yang lain, sehingga mendapatkan pendapatan yang diekspektasikan.

Berdasarkan teori diatas, *DYA Tour n Travel* akan menggunakan *Perceived Value Price*, *DYA Tour n Travel* akan menawarkan jasa *tour & travel* dengan harga terjangkau namun tetap memperhatikan kualitas

© 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.

pelayanan konsumen dan menjada tingkat kepercayaan dan nilai-nilai moral yang ada dalam perusahaan.

#### 4. **Placing (Saluran Distribusi)**

Menurut Kotler dan Gary Armstron (2013:365), saluran distribusi adalah sekelompok organisasi yang saling bergantung satu sama lain yang membantu sebuah produk atau jasa tersedia untuk dapat dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis, terdapat dua jenis saluran distribusi menurut Kotler dan Gary Armstrong (2013:367), yaitu *direct marketing channel* dan *indirect marketing channel*. *Direct marketing channel* tidak memiliki perantara dan menjual produknya langsung ke konsumen. *Indirect marketing channel* memiliki satu atau lebih perantara.

Sementara itu menurut Mullins & Walker (2013:219) terdapat lima cara saluran distribusi untuk *consumer goods* dan jasa. Kelima cara tersebut berdasarkan gambar 4.1 berikut ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

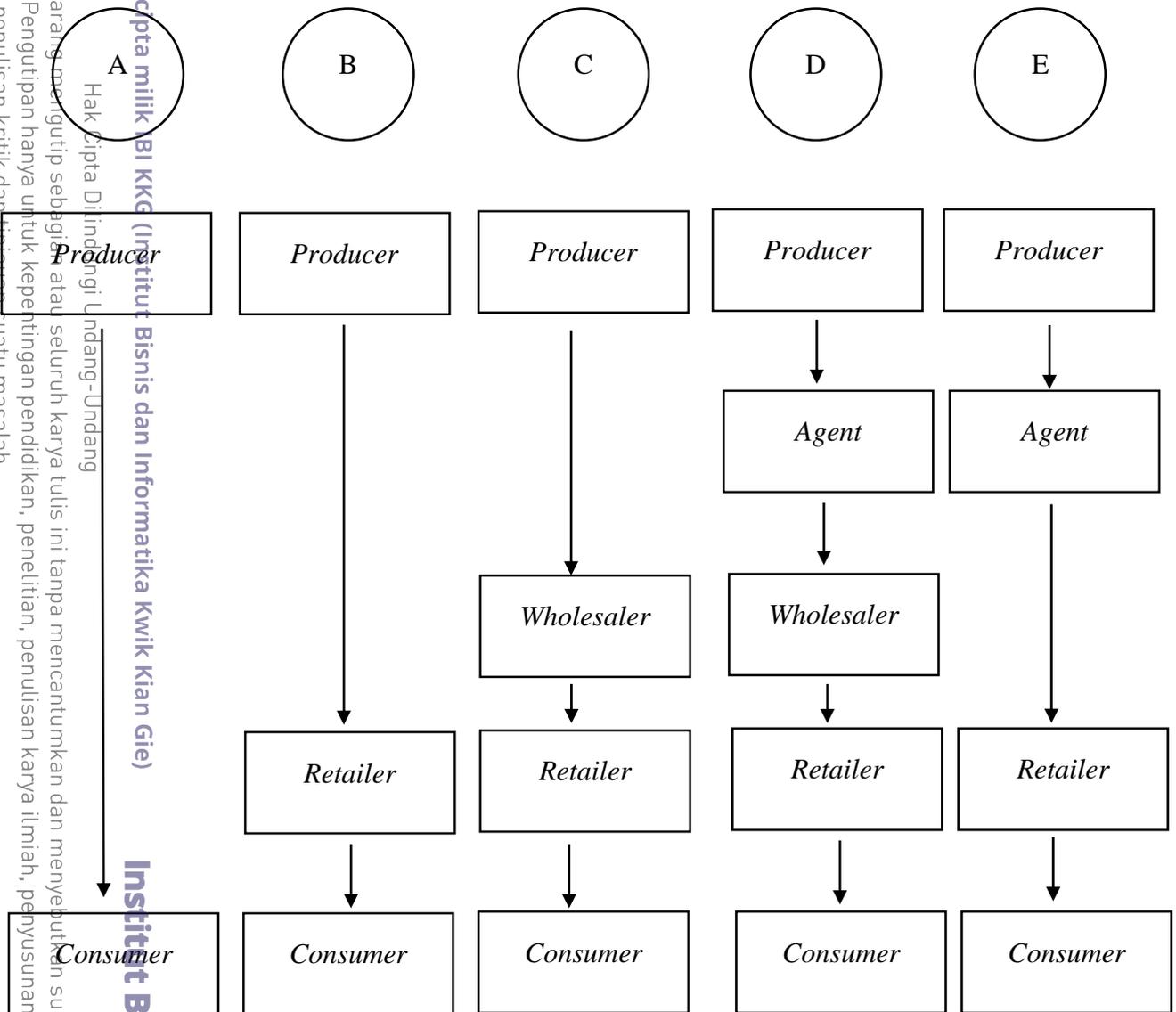
**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**



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.

Gambar 4.1

Saluran Distribusi untuk Consumer Jasa



Sumber: Mullins & Walker (2013:219)

Melihat teori Kotler dan Armstrong diatas, usaha *DYA Tour n Travel* menggunakan saluran distribusi *indirect marketing channel* dan *direct marketing channel*. Dalam *direct marketing channel*, *DYA Tour n Travel* memberikan layanan langsung kepada konsumen. Dan dalam *indirect marketing channel*, *DYA Tour n Travel* memberikan layanan melalui perantara agen.

© 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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Sementara melihat dari teori Mullins dan Walker, *DYA Tour n Travel*

② menggunakan saluran distribusi distribusi kombinasi A dan B. dimana *DYA Tour n Travel* memberikan layanan secara langsung kepada konsumen sementara itu *DYA Tour n Travel* juga dapat memberikan layanan melalui perantara agen.

#### 5. *People* (Orang)

Dalam bisnis pasti terdapat orang atau karyawan yang mengerjakan kegiatan operasional bisnis tersebut. tanpa adanya orang atau karyawan ini, maka kegiatan operasional bisnis ini tidak dapat berjalan. *DYA Tour n Travel* merupakan bisnis *tour & travel* yang memiliki orang yang mengerjakan kegiatan operasional ini yang terdiri dari *staff counter*, *customer service*, sekretaris manajer, petugas keamanan, atau satpam adan *office boy*. Yang menjadi fokus adalah bagian yang berinteraksi langsung dengan konsumen karena merekalah yang merepresentasikan citra perusahaan seperti *staff counter*, *customer service*, dan satpam. Oleh karena itu, *DYA Tour n Travel* akan merekrut karyawan yang memiliki kualitas terbaik di bidangnya masing-masing.

#### 6. *Process*

Proses yang dilakukan oleh *DYA Tour n Travel* meliputi prosedur, tugas-tugas, jadwal-jadwal, mekanisme, kegiatan, dan rutinitas yang ada dalam perusahaan. Kegiatan proses *DYA Tour n Travel* ini.

#### 7. *Physical Evidence*

*Physical evidence* adalah bukti atau karakteristik fisik yang dapat dilihat dari sebuah perusahaan. *Physical evidence* ini berupa bangunan fisik, peralatan, perlengkapan, dan juga logo usaha. Ruko yang disewa *DYA Tour n Travel* memiliki satu lantai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

## BAB V

### RENCANA PRODUKSI DAN KEBUTUHAN OPERASIONAL



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

#### A. Proses Operasi (Produk/Jasa)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Setiap kegiatan usaha yang dijalankan seseorang atau kelompok tidak luput dari proses operasi. Baik usaha tersebut bergerak untuk menghasilkan produk maupun jasa, proses operasi pasti melekat dalam kegiatan operasionalnya. Proses operasi sendiri merupakan proses penciptaan barang atau jasa dengan mengubah *input* menjadi *output* yang kemudian didistribusikan kepada konsumen. Operasi sendiri terdiri dari tiga tahapan, yaitu tahapan masukan atau *input*, tahapan proses, dan tahapan *output*.

Sebuah proses operasi juga membutuhkan strategi untuk dapat menghasilkan *output* yang sesuai dengan harapan konsumen. Sebuah strategi proses operasi bertujuan untuk menemukan cara yang efektif untuk memproduksi barang yang juga memenuhi persyaratan dari pelanggan dan spesifikasi produk yang ada dalam batasan biaya dan batasan manajerial lainnya. Strategi proses sendiri terdiri dari empat strategi yaitu, strategi fokus pada produksi, fokus berulang, fokus pada produk, dan fokus pada kustomisasi massal.

*DYA Tour n Travel* proses operasi dari *input* hingga menjadi *output*, alur proses tersebut akan disajikan pada **Gambar 5.1**.

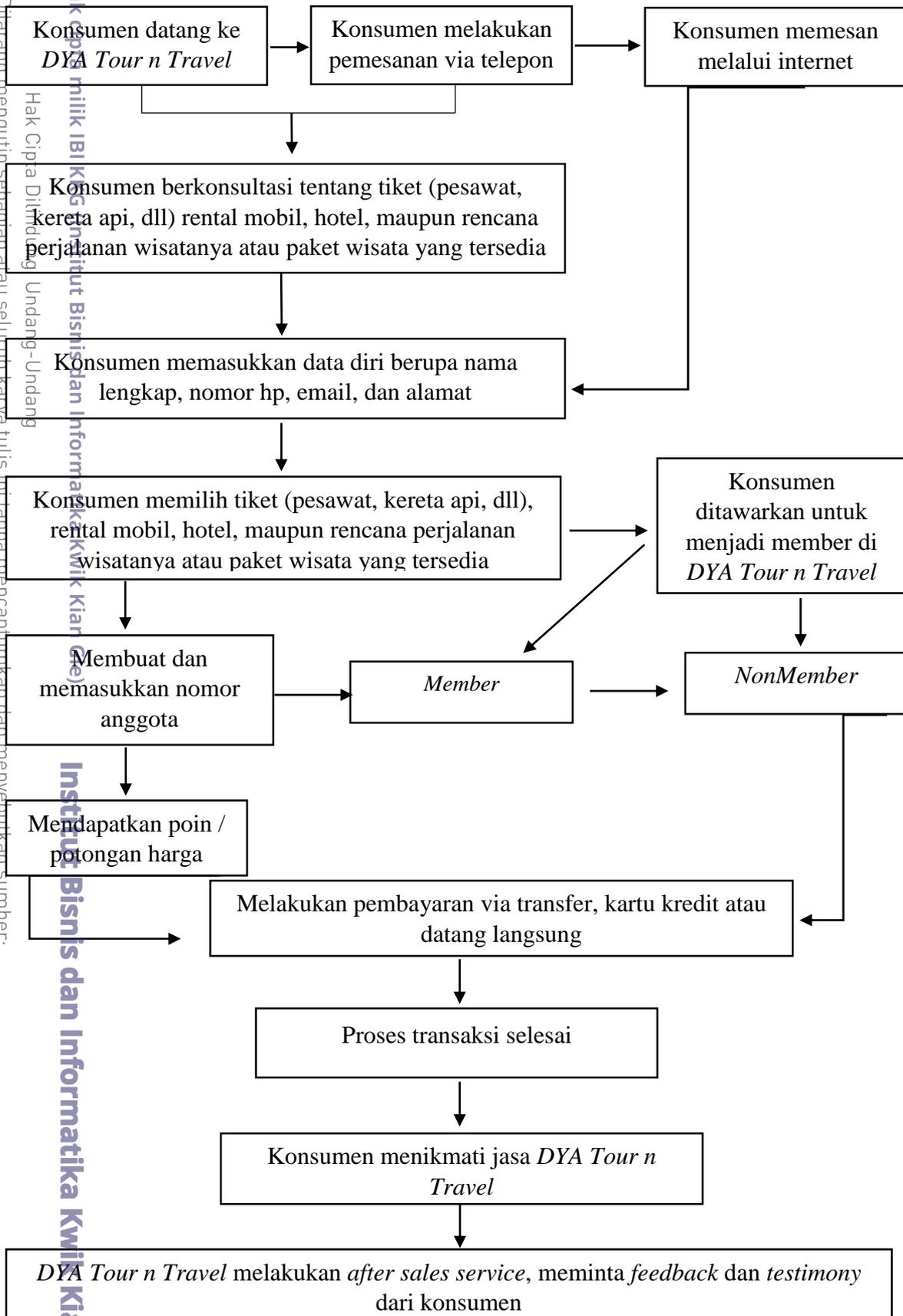


1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Gambar 5.1

*Proses Pelayanan Jasa DYA Tour n Travel*



© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
 Hak milik IBI KGI  
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Ditarang 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.



Dari diagram *flowchart* mengenai proses pelayanan jasa *DYA Tour n Travel*

yang disajikan pada Gambar 5.1, dapat dijelaskan poin-poin dalam proses jasa sebagai berikut:

### 1. Pemesanan Konsumen

Tahap awal dalam proses operasi pelayanan jasa *DYA Tour n Travel* adalah pemesanan yang dilakukan oleh konsumen. Konsumen yang tertarik menggunakan jasa pelayanan *DYA Tour n Travel* dapat melakukan pemesanan melalui tiga cara, yaitu datang langsung ke *counter* *DYA Tour n Travel*, pemesanan via telepon, dan memesan melalui internet.

### 2. Konsultasi Konsumen

Pada tahap kedua, konsumen yang datang secara langsung ke *counter* ataupun yang melakukan pemesanan melalui telepon dapat berkonsultasi secara langsung kepada para staff *DYA Tour n Travel*. Konsumen dapat berkonsultasi mengenai jasa apa saja yang ditawarkan, harga yang ditawarkan, paket wisata yang ada dan sebagainya.

### 3. Konsumen Memilih Jasa yang Ditawarkan

Setelah melakukan konsultasi maupun secara langsung di *website*, konsumen dapat memilih atau mem-*booking* jasa apa saja yang akan mereka gunakan. Jasa yang ditawarkan *DYA Tour n Travel* adalah jasa pembelian tiket (pesawat, kereta api, kapal pelni, dan bis), pembelian *voucher* hotel, rental mobil, tiket rekreasi, antar jemput bandara, dan paket wisata.

Salah satu keunggulan dari *DYA Tour n Travel* adalah adanya *time limit* pembayaran pemesanan, artinya konsumen tidak harus langsung

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

membayar saat itu juga dan bila berubah pikiran pemesanan yang dibatalkan. *Time limit booking* biasanya berbeda-beda tergantung pemesanan, *range* waktunya antara setengah jam sampai satu minggu setelah itu harus di *issued*. Batas waktu *issued* yang aman adalah 10-15 menit sebelum *time limit* habis.

4. Ditawarkan Menjadi Member

Setelah melakukan booking pemesanan, konsumen akan ditawarkan menjadi member *DYA Tour n Travel*. Keuntungan menjadi member adalah konsumen akan mendapatkan setiap kali melakukan transaksi dan juga secara berkala akan ada promosi-promosi menarik bagi member. Poin yang dikumpulkan dapat ditukarkan dengan berbagai hadiah menarik seperti potongan harga tiket pesawat, pulsa telepon, *voucher game*, tiket bioskop, dan potongan pembayaran PPOB (Payment Point Online Bank) yaitu tagihan PLN, Telkom, PDAM, TV kabel, dll.

Cara menjadi member juga cukup mudah. Konsumen akan dibuatkan akun dan nomor member yang dapat diakses langsung di *website DYA Tour n Travel*. Sebelum itu konsumen harus mengisi form pendaftaran secara lengkap yang terdiri dari nama lengkap, tanggal dan tempat lahir, alamat rumah, nomor telepon atau handphone, pekerjaan, dan nomor kartu tanda pengenal (KTP, SIM, atau Passport). Konsumen sudah menjadi member *DYA Tour n Travel*.

Setelah menjadi member maka konsumen akan langsung mendapatkan poin atau potongan harga tertentu. Poin tersebut akan otomatis masuk bila konsumen telah melakukan pembayaran atau *issued*.

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.



## 5. Konsumen Melakukan Pembayaran

Tahap berikutnya konsumen yang sudah menjadi member maupun non-member dapat melakukan pembayaran melalui transfer di ATM, menggunakan kartu kredit atau datang langsung ke *counter* dengan membayar menggesek kartu kredit, kartu debit maupun *cash*.

Pembayaran ini sendiri harus sebelum batas waktu *time limit* kode *booking-an* habis. Bila telat membayar maka konsumen harus melakukan pemesanan ulang. Setelah lunas maka *booking-an* akan otomatis ter-*issued*.

## 6. Proses Transaksi Selesai

Setelah pembayaran lunas dan *booking-an* sudah ter-*issued* maka proses transaksi selesai. Konsumen akan mendapatkan *e-mail* maupun *print-nan* berupa tiket, *voucher* sesuai dengan pesanan mereka. Konsumen sudah dapat menikmati jasa *DYA Tour n Travel*.

## 7. After Sales Service

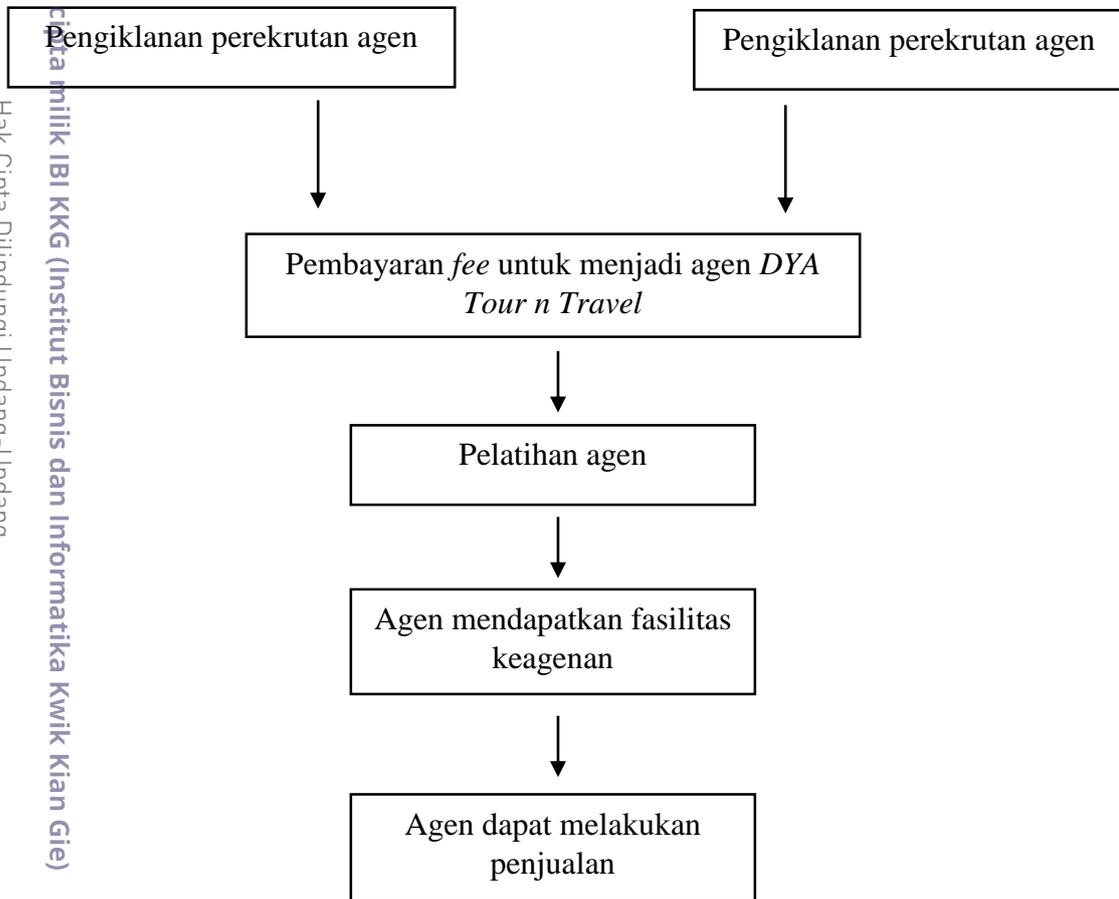
Tahap terakhir adalah *DYA Tour n Travel* melakukan *after sales service* kepada konsumen yang telah menikmati jasanya. Konsumen akan dimintai *feedback*, *testimony* dan juga saran untuk *DYA Tour n Travel* yang akan dikirim melalui *e-mail*. Secara berkala bila ada promosi-promosi maka konsumen akan juga diberitahukan melalui email dan SMS.

Untuk meningkatkan pendapatan, *DYA Tour n Travel* akan melakukan perekrutan agen. Agen-agen yang direkrut ini merupakan agen *freelance*, sehingga mereka tidak digaji tetap tetapi akan mendapatkan insentif dan bonus sesuai dengan penjualan yang mereka lakukan. Berikut adalah diagram proses perekrutan agen *DYA Tour n Travel* seperti yang ditunjukkan pada gambar.

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.

Gambar 5.2

*Proses Perekrutan Agen DYA Tour n Travel*



Dari diagram *flowchart* mengenai proses perekrutan agen *DYA Tour n Travel* yang disajikan pada gambar 5.2, dapat dijelaskan poin-poin dalam proses sebagai berikut:

1. Pengiklanan Perekrutan Agen

Untuk merekrut agen, *DYA Tour n Travel* melakukan dua hal yaitu melakukan pengiklanan perekrutan agen dan menawarkan member *DYA Tour n Travel* menjadi agen. Pengiklanan perekrutan agen dilakukan melalui iklan di *website DYA Tour n Travel* dan *broadcast* melalui media sosial *DYA Tour n Travel*.



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.



## 2. Menawarkan Member Setia Menjadi Agen

Langkah kedua dalam perekrutan agen, *DYA Tour n Travel* menawarkan member setia yang sudah sering memakai jasa *DYA Tour n Travel* untuk meng-*upgrade* menjadi agen. Penawaran ini dilakukan melalui telepon dan *e-mail*.

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

## 3. Pembayaran *Fee* untuk Menjadi Agen *DYA Tour n Travel*

Setelah setuju menjadi agen *DYA Tour n Travel*, calon agen harus terlebih dahulu melakukan pembayaran sebesar Rp 2.000.000,00 (untuk tahun 2020-2021) untuk mendapatkan fasilitas keagenan. Pembayaran ini cukup sekali untuk selamanya. Pembayaran dapat dilakukan melalui ATM atau datang langsung ke kantor *DYA Tour n Travel*.

## 4. Pelatihan Agen

Selanjutnya, setelah melakukan pembayaran calon agen akan mengisi *form* data diri (bila dari member tidak perlu lagi) dan harus mengikuti pelatihan oleh pihak manajemen. Untuk jadwal pelatihannya akan disesuaikan dengan calon agen sesuai dengan hari dan jam kerja nasional. Tempat pelatihan di kantor *DYA Tour n Travel*.

Dalam pelatihan ini, calon agen akan dijelaskan cara kerja agen, bagaimana cara melakukan penjualan, bonus yang bisa didapat jika mencapai penjualan tertentu dan juga calon agen dapat bertanya apa saja seputar keagenan dan *tour & travel* kepada pihak manajemen.

## 5. Agen Mendapatkan Fasilitas Keagenan

Agen yang telah mengikuti pelatihan langsung mendapatkan fasilitas keagenan *DYA Tour n Travel* saat itu juga. Berbagai fasilitas yang didapat adalah:

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

- a. Mendapatkan akun di *website DYA Tour n Travel*

Agen akan mendapatkan *username* dan *password* yang dapat diakses melalui *website DYA Tour n Travel*. Dalam akun ini untuk setiap harga pembelian tiket dan sebagainya akan mendapatkan *discount* sebesar 2,5% - 3% dan juga mendapatkan poin untuk setiap transaksi seperti member, dan juga akan ada laporan penjualan agen yang dapat menunjukkan posisi agen untuk target penjualan yang ditetapkan. Akun ini berbeda dengan akun member, sehingga jika member melakukan *upgrade* menjadi agen maka semua poin member tersebut dapat ditransfer ke akun baru.
- b. Mendapatkan bonus menarik

Bonus menarik akan didapatkan agen jika dapat memenuhi target penjualan. Berbagai bonus menarik yang bisa didapat adalah tiket pesawat gratis, tiket pariwisata gratis dan paket liburan gratis. Syarat dan ketentuan berlaku.
- c. Gratis Pelatihan dan Konsultasi

Agen dapat berkomunikasi kapan saja tak terbatas dan juga dapat menerima pelatihan dari manajemen *DYA Tour n Travel* kapan saja jika mengalami masalah. Untuk konsultasi bisa melalui telepon maupun datang langsung ke kantor *DYA Tour n Travel*. Sementara untuk pelatihan tambahan, agen harus datang langsung ke kantor *DYA Tour N Travel* dengan syarat sudah menghubungi dan sudah dijadwalkan.
- d. Mendapatkan *Cashback* Perekrutan

Agen juga bisa mendapatkan *cashback* Rp 500.000,00 untuk setiap perekrutan agen baru yang melalui dirinya sendiri. Jika seorang agen

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.



dapat membawa temannya menjadi agen juga maka akan mendapatkan *cashback* tersebut.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## 6. Agen Dapat Melakukan Penjualan

Setelah semua proses pembayaran, pendaftaran dan pelatihan selesai, maka agen sudah bisa langsung melakukan perjalanan.

## B. Daftar Peralatan Operasional

Dalam usaha pendirian *DYA Tour n Travel* pun tak terlepas dari pengadaan peralatan dan teknologi dalam mengembangkan usaha *travel* ini sendiri. Usaha ini sangat mengandalkan teknologi dalam hampir semua aspek kegiatan usaha. Pertama, penggunaan *software tour & travel* untuk aspek penjualan. Kedua, untuk aspek pemasaran dan promosi menggunakan *website* dan sosial media. Ketiga, aspek manajemen dan sistem juga menggunakan sistem komputerisasi untuk mengawasi pekerjaan karyawan juga untuk menyimpan database pelanggan. Terakhir, aspek keuangan juga menggunakan *software* khusus di komputer untuk mencatat dan menghitung semua laporan keuangan perusahaan. Usaha *DYA Tour n Travel* akan membutuhkan teknologi sebagai berikut:

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

### 1. Komputer

Alat bantu utama dalam menjalankan usaha ini. Hampir seluruh bagian usaha membutuhkan alat ini. Mulai dari memesan tiket (pesawat, kereta api, kapal pelni, dan bis), *voucher* hotel, tiket rekreasi, dan paket wisata untuk pelanggan, untuk promosi di *website* dan sosial media, mengawasi pekerjaan karyawan, dan menyimpan *database* pelanggan, dan menyimpan laporan keuangan perusahaan.

### 2. *Software Travel*

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.



*Software* yang dibeli dari perusahaan MMBC ini sebagai alat pembelian tiket (pesawat, kereta api, kapal pelni, dan bis), *voucher* hotel, tiket rekreasi, dan paket wisata.

**3. Internet Wi-Fi**

**4. Handphone dan Telepon Kantor**

**5. CCTV**

**6. Software Akuntansi**

Internet digunakan untuk melakukan penjualan, promosi, dan untuk jaringan CCTV.

**3. Internet Wi-Fi**

Internet digunakan untuk melakukan penjualan, promosi, dan untuk jaringan CCTV.

**4. Handphone dan Telepon Kantor**

Sebagai alat komunikasi dengan pelanggan dan juga alat komunikasi dengan sesama karyawan.

**5. CCTV**

Sebagai alat untuk menjaga keamanan di lingkungan kantor. Agar lingkungan kantor menjadi lebih nyaman dan aman.

**6. Software Akuntansi**

Sebagai alat bantu mencatat, menghitung, dan menyimpan semua laporan keuangan perusahaan.

Peralatan sendiri adalah segala benda yang digunakan oleh perusahaan, dimana penggunaannya dapat dilakukan berulang kali dan ditujukan untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan. Untuk itu, beberapa peralatan penting penunjang kegiatan usaha ini sebagai berikut:

**1. Meja Kantor**

Tempat menaruh komputer dan catatan-catatan penunjang kegiatan kantor.

**2. Kursi**

Sebagai tempat duduk bagi manajer, karyawan, dan juga pelanggan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



3. Sofa  
Tempat duduk tunggu bagi pelanggan yang menunggu giliran untuk bertemu staff *DYA Tour n Travel*.
4. Meja panjang  
Digunakan di lantai 2 untuk rapat dan pertemuan lainnya.
5. Proyektor  
Digunakan untuk presentasi saat rapat ataupun presentasi kepada pelanggan
6. AC  
AC yang dipasang di kantor bertujuan untuk menciptakan suasana yang nyaman, sehingga pada saat pelanggan mengunjungi kantor untuk memesan prosuk yang hendak mereka beli, mereka merasa nyaman.
7. Dispenser  
Diisi dengan minuman air mineral, jus, dan *soft drinks* untuk karyawan maupun pelanggan yang haus dan ingin minum.
8. Kulkas  
Menyimpan kue-kue untuk dihidangkan kepada pelanggan yang menunggu di kantor.
9. *Printer*  
Digunakan untuk menge-*print* hal yang perlu di-*print* yang berhubungan dengan kegiatan usaha. Seperti untuk tiket pelanggan, laporan-laporan kegiatan usaha dan lain-lain.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



Tabel 5.1

**Kebutuhan Peralatan DYA Tour n Travel**

No	Peralatan	Jumlah	Harga Satuan	Harga Perolehan
1	Komputer	6	5.000.000	30.000.000
3	Internet Wi-Fi	2	600.000	1.200.000
4	Handphone Kantor	3	2.865.000	8.595.000
5	CCTV	4	2.255.000	9.020.000
7	Meja Kantor	1	1.250.000	1.250.000
8	Kursi	12	550.000	6.600.000
9	Sofa	4	3.125.000	12.500.000
10	Meja Panjang	1	12.950.000	12.950.000
11	Proyektor	2	6.000.000	12.000.000
12	AC	6	3.350.000	20.100.000
13	Dispenser	1	2.850.000	2.850.000
14	Kulkas	1	3.450.000	3.450.000
15	Printer	3	875.000	2.625.000
16	Telepon Kantor	3	365.000	1.095.000
17	TV	2	3.450.000	6.900.000
18	Sapu dan Pengki	2	10.000	20.000
19	Alat pel lantai	2	10.000	20.000
20	Ember	2	5.000	10.000
<b>Total</b>				<b>131.185.000</b>

Sumber: Data diolah

**C Daftar Perlengkapan Operasional**

Perlengkapan kantor ini biasanya berupa barang-barang kecil, sering digunakan, dan biasanya cepat habis, serta harga tidak terlalu mahal. Berikut ini beberapa perlengkapan kantor (*office stationery*) yang sering digunakan dalam perusahaan:

1. Kertas

Kertas merupakan salah satu perlengkapan kantor yang dibutuhkan untuk menulis, mencetak maupun menggambar. Bagi banyak perusahaan, kertas memiliki banyak kegunaan sehingga kertas hampir menjadi kebutuhan pokok



untuk menopang aktivitas kantor. Kertas yang umum digunakan untuk perlengkapan kantor, ini biasanya jenis HVS, ukuran A4, dan F4 atau folio.

## 2. Pensil dan Penghapus

Pensil merupakan salah satu perlengkapan kantor yang dapat digunakan sebagai sarana menulis maupun menggambar untuk mengungkapkan beberapa ide ataupun gagasan diatas kertas. Sifatnya yang fleksibel (mudah digunakan dan dihapus) pensil sering dipakai dalam perancangan yang belum final (sementara), berbagai pemikiran yang ada bisa diungkapkan diatas kertas dan dapat dihapus jika tidak diperlukan. Ada banyak jenis dan ukuran pensil yang bisa digunakan, secara umum pensil yang sering dipakai adalah yang berukuran HB dan 2B. Perbedaan ukuran ini terletak pada pekat atau tidaknya goresan yang dihasilkan.

## 3. Pulpen

Pulpen adalah peralatan yang sering digunakan untuk menulis diatas kertas. Alat ini berupa mata pena berujung tajam yang dilengkapi dengan pegangan berisi kantong tinta yang bisa diisi kembali. Dalam perkembangannya, alat tulis ini tersedia dengan berbagai varian.

## 4. Tipe-X

Tipe-X merupakan sebuah alat yang lazim digunakan untuk menghapus tulisan di atas kertas yang ditulis dengan pulpen ataupun hasil *print-out*. Tipe-X ini berbentuk cairan putih yang biasanya dikemas dalam botol kecil dengan ujung botol meruncing yang juga berfungsi sebagai landasan untuk menghapus.

## 5. Penjepit Kertas

Penjepit kertas atau yang sering disebut *paper-clip* adalah perlengkapan kantor yang berguna untuk menyatukan lembaran kertas untuk jangka waktu

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



sementara. *Paper-clip* memiliki bentuk kecil dengan beragam warna yang bisa mudah dilepas.

Selain *paper-clip* yang terbuat dari kawat yang dibengkokkan, ada juga penjepit kertas yang lain yang digunakan untuk menyatukan kertas dengan jumlah yang lebih banyak. Penjepit kertas jenis ini biasa disebut *Binder-clip*, memiliki ukuran yang lebih besar dan daya jepit yang lebih kuat.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

6. Tinta *Printer*

Ada banyak sekali jenis tinta printer yang bisa digunakan untuk mencetak berbagai keperluan kantor, penggunaan jenis tinta sangat tergantung dengan kebutuhan mesin *printer* yang digunakan. Beberapa jenis *printer* biasanya akan menggunakan tinta yang berbeda.

7. *Flashdisk*, *Memory Card*, dan *Eksternal Hardisk*

Alat-alat ini berfungsi untuk penyimpanan data-data *digital* selain di komputer. Selain untuk media penyimpanan juga berfungsi untuk memindahkan data-data *digital* dari komputer satu dengan komputer lainnya. Perlengkapan kantor yang berupa *flashdisk*, *memory-card*, dan eksternal *hardisk* ini memiliki kapasitas yang berbeda-beda.

8. Tempat Kartu Nama

Kartu nama merupakan benda kecil yang berguna sebagai media promosi dan sekaligus sebagai kartu identitas yang mewakili perusahaan. Selain dapat dibawa kemana-mana untuk menjalin relasi, kartu nama biasa juga ada di meja kantor dengan wadah khusus. Tempat kartu nama bisa beragam bentuk dan bahan yang digunakan, mulai dari bahan mika, logam, kayu, dan lain sebagainya.

9. Kop surat

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.



Bagi perusahaan yang usahanya ingin berkembang dan terus maju, kop surat menjadi salah satu perlengkapan kantor yang harus disediakan guna memenuhi kebutuhan korespondensi kantor. Kop surat selain bisa sebagai alat untuk menunjukkan identitas perusahaan, perlengkapan ini juga efektif digunakan sebagai media promosi melalui surat.

**C Hak cipta milik IBI TRKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

10. Amplop

Amplop menjadi salah satu perlengkapan kantor yang berguna untuk membungkus surat. Selain berfungsi sebagai pembungkus amplop ini juga bisa digunakan sebagai media promosi dan meningkatkan citra perusahaan melalui surat. Amplop yang difungsikan sebagai branding usaha biasanya akan dibuat dengan desain yang menarik agar mampu memunculkan kesan yang baik bagi penerimanya. Berbagai bahan dan bentuk bisa dieksplorasi agar mampu tampil beda dengan amplop yang dimiliki perusahaan pesaing.

11. Stop Map

Stopmap merupakan salah satu perlengkapan kantor yang digunakan untuk menyimpan kertas ataupun dokumen agar tidak terlipat atau tertekuk. Stopmap atau biasa yang sering disebut dengan sebutan map atau *folder* juga bisa digunakan untuk mengklarifikasikan setiap dokumen berdasarkan kategori yang berbeda, perlengkapan ini sangat membantu mengorganisir kertas dokumen. Stopmap biasanya terbuat dari plastik atau kertas tebal yang juga bisa difungsikan sebagai *cover* sebuah dokumen. Bagi banyak perusahaan stopmap banyak dimanfaatkan juga sebagai alat promosi, dicetak dengan teknik *fullcolor* yang menampilkan identitas *brand* atau *corporate identity* perusahaannya.

12. Stempel

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.



Merupakan perlengkapan kantor yang digunakan sebagai alat pengesahan pada berbagai transaksi dan korespondensi perusahaan. Stempel ini memiliki peran penting untuk menunjukkan atau mewakili identitas perusahaan, sebagai alat penguat keputusan pimpinan perusahaan dan juga sebagai bentuk pertanggungjawaban.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**D. Nama Pemasok**

Pemasok merupakan faktor yang sangat penting untuk menunjang jalannya kegiatan bisnis. Dengan adanya pemasok, maka bisnis dapat menjangkau sumber daya yang tidak dimiliki sebelumnya. Oleh karena itu, relasi yang baik dengan pemasok perlu dibangun sehingga pemasok yang telah bekerja sama dengan bisnis tidak menjadi ancaman bagi jalannya kegiatan usaha.

Perlu adanya pertimbangan khusus untuk memilih pemasok, terutama pemasok yang akan bekerja sama secara jangka panjang dengan bisnis. Hal tersebut dilakukan untuk mengantisipasi kerugian dan ancaman yang mungkin ditimbulkan akibat salah memilih pemasok. Faktor yang perlu diperhatikan dalam memilih pemasok antara lain, pertimbangan kualitas, harga, lokasi, dan keandalan pemasok. Kualitas merupakan faktor utama alasan memilih suatu pemasok. Tentu bisnis yang berada di posisi konsumen mengharapkan kualitas yang sesuai dengan ekspektasinya.

Faktor kedua adalah harga, dimana pemasok yang memiliki harga yang kompetitif dan sesuai dengan produk yang ditawarkan akan dilirik oleh bisnis sebagai konsumennya. Faktor ketiga adalah lokasi yang dekat dengan tempat usaha. Hal ini untuk mengefisienkan biaya transportasi dan serta menjaga kualitas bahan baku, terlebih bahan baku yang rentan akan perjalanan jarak jauh. Faktor yang terakhir

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.



adalah keandalan pemasok, yaitu berkaitan bagaimana pemasok mampu memenuhi kebutuhan bahan baku yang diminta oleh bisnis serta pemasok tersebut dapat dipercaya oleh bisnis dalam men-*supply* bahan bakunya.

Karena bisnis ini yang digeluti oleh *DYA Tour n Travel* bergerak dalam bidang jasa, maka faktor ketiga dan faktor keempat tidak terlalu berpengaruh terhadap bisnis ini. Tidak adanya produk yang harus dibuat sehingga bahan baku tidak dibutuhkan dan faktor lokasi pemasok juga tidak menjadi persoalan bila harga yang ditawarkan bagus, walaupun begitu bila lokasi pemasok dekat dengan tempat usaha maka hal itu akan semakin baik.

Berikut nama-nama pemasok yang akan menyediakan peralatan dan perlengkapan yang menunjang jalannya kegiatan usaha *DYA Tour n Travel*:

1. Nama Pemasok : Depo Bangunan  
Alamat : Jalan Kalimalang No.46, Duren Sawit, Jakarta Timur  
Nama Barang : Cat, Gypsum, Coumpound, kuas roller, closet, dan wasteful
2. Nama : Sidodadi *Furniture*  
Alamat : Jalan Iskandar Muda No.38, Rawa Kucing, Tangerang  
Nama Barang : meja, lemari, sofa, dan kursi kantor
3. Nama Pemasok : Tokopedia  
Alamat : (Online)  
Nama Barang : telepon kantor, telepon seluler, dan dispenser soft drinks
4. Nama Pemasok : Glodok Elektronik

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



Alamat : Jalan Boulevard Raya Blok TT2 No.12 – 16, Kelapa  
Gading  
Nama Barang : AC, kulkas, TV, printer, komputer, dan CCTV  
5. Nama Pemasok : Setia Murni  
Alamat : Jalan Raya Kelapa Hybrida, Kelapa Gading  
Nama Barang : Kertas A4, HVS, dan alat tulis kantor

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

### E. Diskripsi Rencana Operasi

Rencana operasi merupakan sebuah, rincian kegiatan yang akan dilakukan pebisnis sebelum usaha didirikan. Rencana ini akan memberikan target bagi pebisnis terhadap pencapaian kegiatan hingga bisnis akan dapat didirikan dengan tepat waktu. Rencana operasi yang baik akan memberikan pengaruh positif bagi proses produksi dan manajemen operasi.

Berikut adalah gambaran rencana operasi *DYA Tour n Travel*:

#### 1. Melakukan survei pasar

Untuk melihat keadaan pasar serta pesaing bisnis *tour & travel* di daerah Kramat Jaya, maka penulis melakukan survei pasar dengan mengunjungi kompetitor yang berada di daerah Kramat Jaya tersebut juga. Penulis juga mencoba menjadi konsumen untuk melihat cara kerja dan pelayanan mereka.

Selanjutnya penulis melakukan survei menggunakan *survey online* menggunakan *google form* untuk melihat apakah bisnis ini memiliki banyak peminat.



## 2. Menyusun rencana usaha

Rencana usaha adalah sebuah dokumen tertulis yang berisi rincian mengenai seluk beluk usaha atau bisnis. Rencana usaha (*Business Plan*) akan mencakup informasi-informasi yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha berupa informasi saat ini, kebutuhan mendatang dan hasil yang diharapkan untuk usaha yang akan didirikan.

Penyusunan rencana usaha ini berguna untuk merencanakan bisnis yang akan didirikan oleh penulis meliputi konsep bisnis, menentukan budget yang diperlukan untuk mendirikan dan menjalankan bisnis, menentukan lokasi untuk mendirikan bisnis, menentukan pelayanan dan produk yang akan ditawarkan, menentukan saluran distribusi dan promosi, menentukan peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis, menentukan kriteria dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, prosedur kerja yang akan diterapkan, serta memperhitungkan risiko yang akan dihadapi.

## 3. Melakukan *survey* pemasok

Tentu saat pebisnis akan memasuki industri, hal yang perlu menjadi pertimbangan adalah pemasok yang akan mendukung secara signifikan jalannya kegiatan bisnis. Pemasok yang akan dipilih tentu harus terpercaya, dapat diandalkan, memberikan barang yang berkualitas baik, serta harga yang ditawarkan sesuai dengan dengan produk yang diberikan. Untuk mencari pemasok tersebut, perlu dilakukan *survey* terlebih dahulu. Pemasok juga sebisa mungkin dekat dengan lokasi usaha.

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.



Hal ini akan membantu dalam efisiensi waktu pembelian serta mengurangi biaya transportasi pembelian bahan baku.

Diharapkan juga pemasok tetap yang akan bekerja sama dalam usaha *DYA Tour n Travel* ini lebih dari satu. Bisnis sebaiknya tidak bergantung kepada satu pemasok saja, untuk berjaga-jaga jika pemasok tidak dapat memenuhi kebutuhan. Selain itu, pemasok yang beragam juga dapat memperkecil daya tawar pemasok yang akan menjadi ancaman bagi bisnis.

4. Melakukan pelatihan dan pendalaman secara rinci

Untuk membuka usaha *tour & travel*, perlu bekal pengetahuan dan ilmu yang lebih mendalam yang tidak dapat diperoleh dari buku saja. Oleh karena itu, penulis berencana untuk terlibat atau praktik langsung dalam cara pengoperasian *software tour & travel* dan juga prosedur melayani pelanggan.

5. Pengurusan surat perizinan

Pengurusan surat izin diwajibkan oleh setiap orang pribadi atau badan yang akan menjalankan kegiatan usaha. Setiap surat izin yang diajukan akan berbeda jenisnya karena hal tersebut tergantung pada jenis usaha yang akan dijalankan serta karakteristik usaha tersebut.

Sebelum membuat Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), perlu diajukan berbagai surat perizinan terlebih dahulu. Pengurusan surat perizinan tersebut dilakukan terlebih dahulu guna akan menjadi lampiran

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.



bagi pembuatan SIUP nantinya. Berbagai surat izin yang perlu diajukan adalah:

- a. Izin Mendirikan Bangunan (IMB)
- b. Izin gangguan (HO) yang merupakan surat izin pada usaha yang berpotensi menimbulkan bahaya dan gangguan terhadap ketenteraman umum.
- c. Surat Izin Pemanfaatan Air Tanah (SIPA)
- d. Izin Peruntukkan Penggunaan Tanah

#### 6. Pengurusan SIUP

Pengurusan Surat Izin Usaha Perdagangan merupakan surat izin yang wajib dimiliki oleh seluruh pebisnis yang berorientasi untuk melakukan perdagangan dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Syarat pengurusan SIUP tentu berbeda-beda, hal tersebut tergantung pada industri yang akan dimasuki oleh bisnis. Dalam pembuatan SIUP perikanan, perlu dipenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Mengisi formulir permohonan izin
- b. Melampirkan fotocopy KTP
- c. Melampirkan fotocopy Akte Pendirian Perusahaan (untuk badan usaha)
- d. Melampirkan Izin Lokasi atau Izin Peruntukkan Penggunaan Tanah (IPPT), Izin Pemanfaatan Perairan Umum kecuali Izin Usaha Penampungan Ikan
- e. Melampirkan Izin Mendirikan Bangunan (IMB)

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



- f. Melampirkan Izin Undang-undang gangguan (HO) atau Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
- g. Melampirkan Salinan NPWP pribadi
- h. Melampirkan Rekomendasi dari Dinas yang lingkup tugas dan tanggung jawabnya meliputi Bidang Pengairan (khusus untuk izin usaha budidaya ikan di perairan umum)

#### 7. Mendaftarkan NPWP

Setelah mendapatkan SIUP, maka kewajiban pebisnis selanjutnya adalah membuat Nomor Pokok Wajib Pajak atas badan usaha yang didirikan. Tatacara dan persyaratan pengajuan pembuatan NPWP diatur oleh Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-20/PJ/2013 tentang tata cara pendaftaran dan pemberian Nomor Pokok Wajib Pajak, pelaporan usaha dan pengukuhan pengusaha kena pajak, penghapusan Nomor Pokok Wajib Pajak dan pencabutan pengukuhan pengusaha kena pajak, serta perubahan data dan pemindahan wajib pajak.

Berikut persyaratan pengajuan pembuatan NPWP untuk wajib pajak badan:

- a. Fotokopi akta pendirian atau dokumen pendirian dan perubahan bagi Wajib Pajak dalam negeri, atau surat keterangan penunjukkan dari kantor pusat bagi bentuk usaha tetap
- b. Fotokopi Kartu Nomor Pokok Wajib Pajak salah satu pengurus, atau fotokopi paspor dan surat keterangan tempat tinggal dari Pejabat Pemerintah Daerah sekurang-kurangnya Lurah atau

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.



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

**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.

Kepala Desa dalam hal penanggung jawab adalah Warga Negara Asing

- c. Fotokopi dokumen izin usaha dan/atau kegiatan yang diterbitkan oleh instansi yang berwenang atau surat keterangan tempat kegiatan usaha dari Pejabat Pemerintah Daerah sekurang-kurangnya Lurah atau Kepala Desa atau lembar tagihan listrik dari Perusahaan Listrik/bukti pembayaran listrik.
8. Mengurus izin usaha biro perjalanan wisata ke Dinas Pariwisata dan Kebudayaan (Dinparbud)
  - a. Kopi Salinan akta notaris pendirian usaha
  - b. Kopi izin gangguan lingkungan
  - c. Kopi identitas kartu penduduk (KTP) direktur perusahaan
  - d. Kopi curriculum vitae (CV) direktur perusahaan
  - e. Surat permohonan yang ditujukan kepada Dinas Pariwisata dan Kebudayaan
  - f. Sketsa denah lokasi kantor
  - g. Sketsa denah ruangan kantor yang akan digunakan sebagai tempat usaha
  - h. Data sarana dan prasarana kantor
  - i. Proposal usaha serta pasar yang akan dicapai
  - j. Rekening bank perusahaan
  - k. Nomor Pokok Wajib Pajak Daerah



9. Melakukan pengajuan untuk menjadi anggota *Association of The Indonesian Travel Agencies* (ASITA)
  - a. Surat permohonan menjadi anggota ASITA
  - b. Melampiri kopi izin dari Dinas Pariwisata dan Kebudayaan
  - c. Iuran anggota ASITA

#### 10. Renovasi pembuatan kantor

Dikarenakan kondisi lokasi tempat usaha yang belum sesuai dengan standar dan keinginan dari penulis maka akan dilakukan renovasi kantor. Hal ini bertujuan agar kantor terlihat lebih indah dan membuat karyawan maupun pelanggan nyaman dengan dengan lingkungan kantor.

#### 11. Pembelian peralatan dan perlengkapan

Tentu sebuah usaha membutuhkan peralatan dan perlengkapan yang akan menunjang jalannya kegiatan operasional usaha serta guna menghasilkan output yang berkualitas. Untuk itu, usaha *DYA Tour n Travel* turut melakukan pengadaan peralatan dan perlengkapan yang sesuai dengan standar kegiatan operasional *tour & travel*.

#### 12. Pembuatan bauran pekerjaan (*job description*)

Penulis selaku pemilik usaha perseorangan tentu akan bertanggung jawab untuk mengatur penyusunan uraian pekerjaan bagi seluruh karyawan yang akan bergabung dalam usaha *DYA Tour n Travel* ini. Penyusunan uraian pekerjaan ini berfungsi agar setiap karyawan mampu

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.



memahami lingkup pekerjaannya sehingga terdapat kejelasan pekerjaan yang akan dilakukan mampu bertanggung jawab atas pekerjaannya.

### 13. Perekrutan dan pelatihan tenaga kerja

Pemilik usaha akan segera melakukan perekrutan tenaga kerja pada tahap bangunan sudah di tahap *finishing* agar karyawan yang telah sesuai dengan kriteria dan telah diterima tidak terlalu lama menunggu hingga tahap pembukaan usaha. Setelah memilih karyawan yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan penulis, maka dilakukanlah pelatihan pengoperasian *software tour & travel*, prosedur, dan cara melayani pelanggan sesuai dengan bagiannya masing-masing yang akan dibimbing langsung oleh penulis.

### 14. Melakukan promosi

Sebelum usaha *DYA Tour n Travel* dibuka, strategi promosi untuk mendapatkan kesadaran merek oleh pelanggan. Dengan adanya kesadaran masyarakat, maka penulis mendapatkan peluang yang besar untuk memperoleh pelanggan. Kegiatan promosi yang akan dilakukan membuka stand di beberapa mall di daerah Kelapa Gading selama beberapa bulan serta mengikuti pameran *tour & travel* yang diadakan di beberapa tempat.

### 15. Pembukaan usaha

Setelah melalui seluruh tahap rencana tersebut dan telah dipastikan persiapan terencana dengan matang, usaha *DYA Tour n Travel* akan melakukan kegiatan pembukaan usahanya secara resmi.

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.

Berikut ringkasan jadwal rencana operasi oleh *DYA Tour n Travel* yang disajikan pada Tabel 5.2.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



Tabel 5.2

Jadwal Rencana Operasi DYA Tour n Travel

No	Kegiatan	2020								2021															
		November				Desember				Januari				Februari				Maret				April			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Survey pasar dan menyusun rencana bisnis	×	×	×	×																				
2	Pelatihan dan pendalaman		×	×	×																				
3	Survey pemasok			×	×																				
4	Pengurusan surat izin usaha			×	×																				
5	Pengurusan SIUP			×	×	×																			
6	Mendaftarkan NPWP			×	×	×																			
7	Mengurus izin biro wisata				×	×																			
8	Mengurus keanggotaan ASITA				×	×																			
9	Renovasi Kantor		×	×	×	×	×	×	×																
10	Pembelian peralatan									×	×														
11	Pembuatan job description										×	×	×												
12	Perekrutan dan pelatihan tenaga kerja													×	×	×	×	×	×	×	×				
13	Melakukan promosi																					×	×	×	×
14	Pembukaan usaha																					×			

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



## F. Rencana Alur Jasa

Proses yang dilakukan *DYA Tour n Travel* dalam pemesanan tiket moda transportasi adalah pelanggan menghubungi kantor menggunakan media komunikasi *online* dapat langsung datang ke kantor untuk melakukan pemesanan tiket dengan menyebutkan rute tujuan, tanggal keberangkatan, waktu penerbangan, dan jumlah orang yang akan berangkat. Selanjutnya pihak *DYA Tour n Travel* akan menginformasikan waktu penerbangan dan harga kepada pelanggan. Apabila pelanggan setuju, maka pelanggan memberikan nama sesuai dengan Kartu Indentitas Penduduk (KTP) dan nomor telepon. Setelah itu pihak *DYA Tour n Travel* akan melakukan *booking* tiket transportasi yang diinginkan pelanggan dan memberitahukan kepada pelanggan batas waktu pembayaran atau pelunasan tiket pesawat. Dan apabila pembayaran telah dilunasi, maka *DYA Tour n Travel* akan memproses *issued* tiket dan mencetak tiket transportasi tersebut.

Selain itu, proses yang dilakukan *DYA Tour n Ttravel* dalam pemesanan paket wisata adalah pelanggan dapat menghubungi kantor menggunakan media komunikasi *online* dapat langsung ke kantor untuk menanyakan paket wisata yang disediakan oleh *DYA Tour n Travel*. Selanjutnya pelanggan yang bersedia mengikuti paket wisata tersebut, pelanggan harus membayar uang muka atau DP sebesar 50% dari harga paket wisata tersebut atau bisa langsung membayar lunas. Pelanggan yang telah membayar lunas akan diberikan jadwal perjalanan wisata oleh pihak *DYA Tour n Travel*.

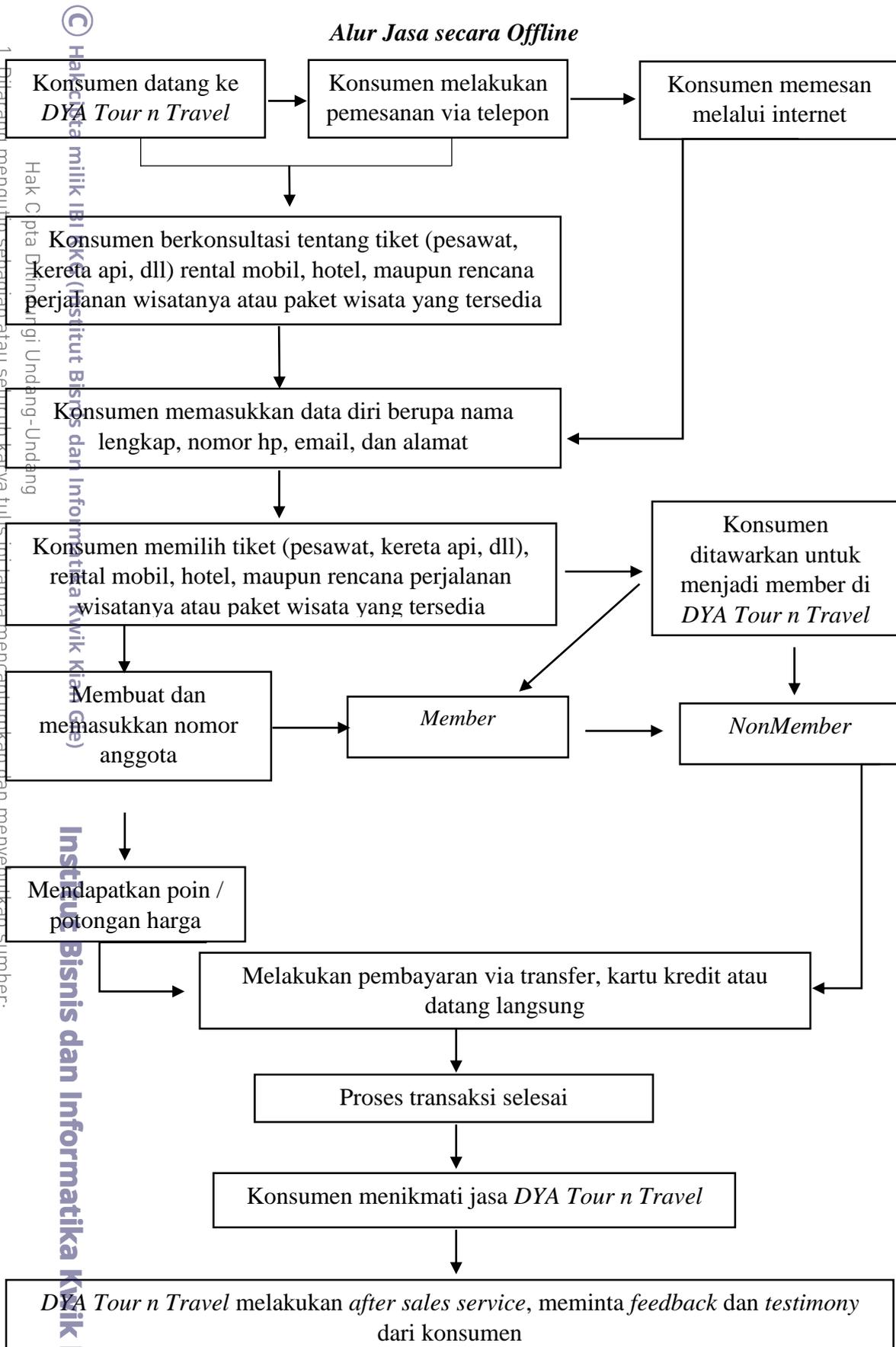
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

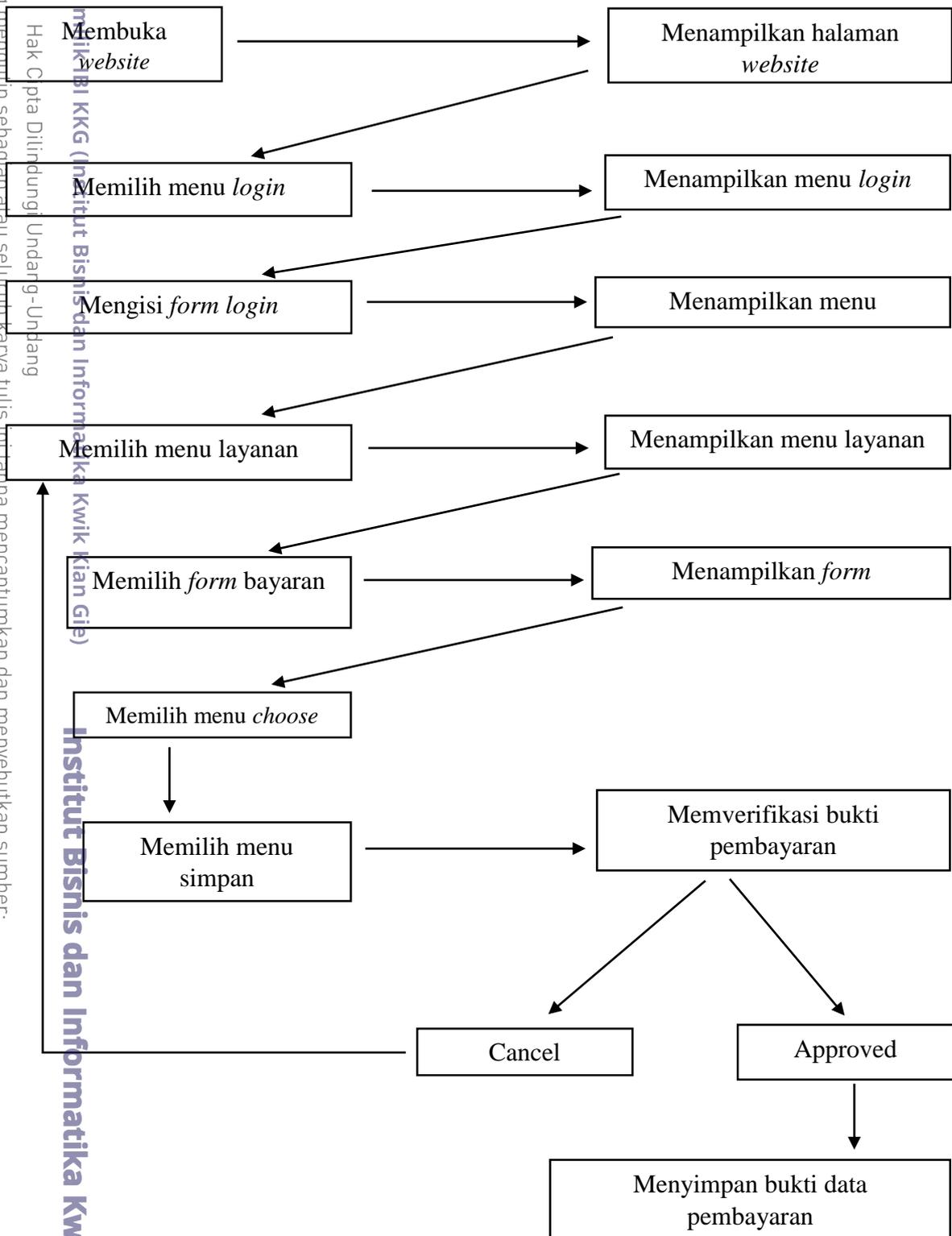
Gambar 5.3



1. Ditaring 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.

Gambar 5.4

Alur Jasa secara Online



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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



### **A. Lay Out Bangunan Tempat Usaha**

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

**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.

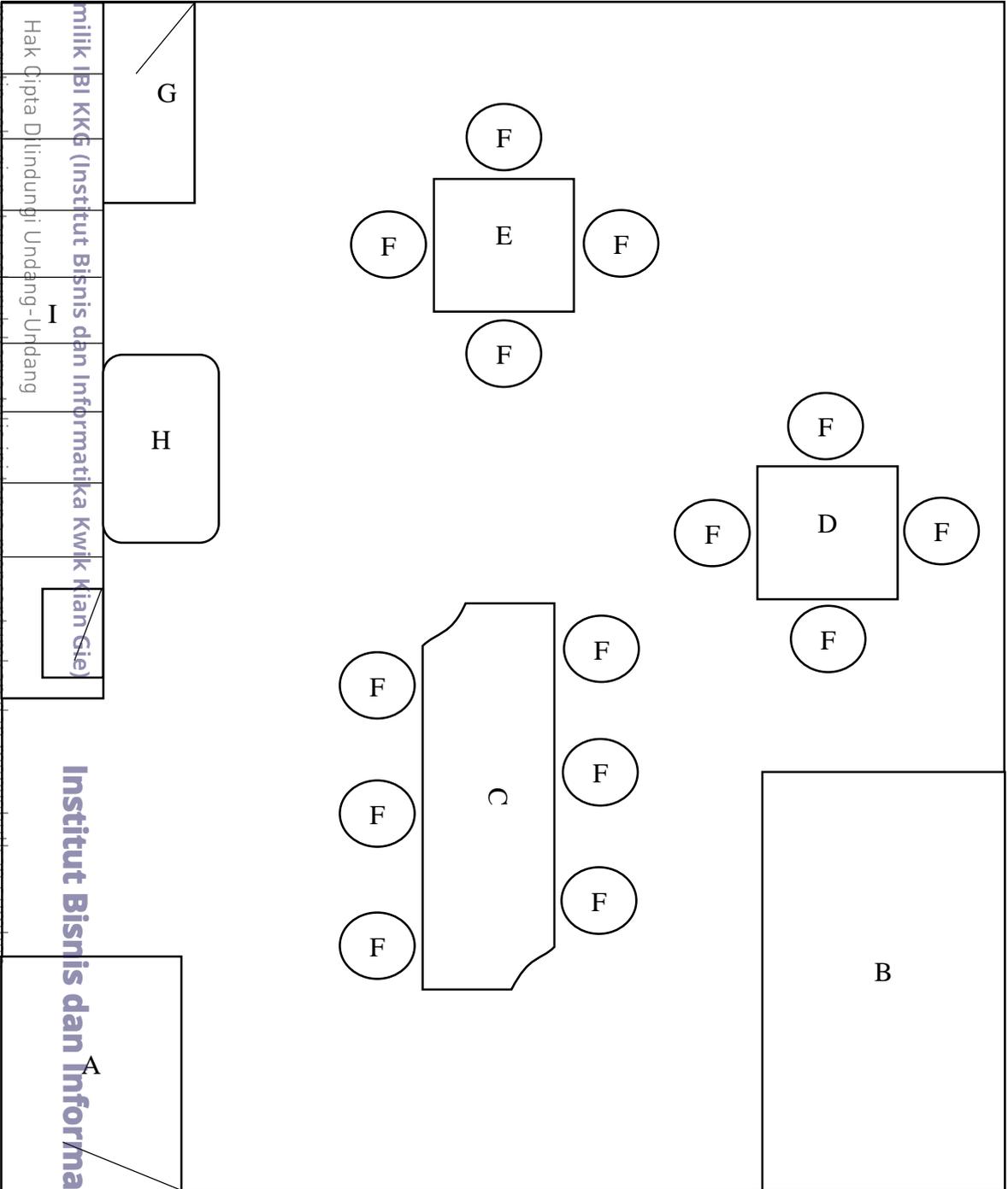
Bangunan fisik merupakan tempat dan lokasi dimana usaha tersebut dijalankan. Setiap usaha tentu memiliki bangunan fisiknya sebagai pusat jalannya usaha. Bangunan fisik yang dimiliki *DYA Tour n Travel* berada di Jalan Kramat Jaya No.8, Jakarta Utara. *DYA Tour n Travel* menempati ruko 65m<sup>2</sup> dengan 2 lantai.

Berikut *lay out* usaha *DYA Tour n Travel*, digambarkan pada Gambar 5.5



Gambar 5.5

*Lay Out Usaha DYA Tour n Travel Lantai 1*



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

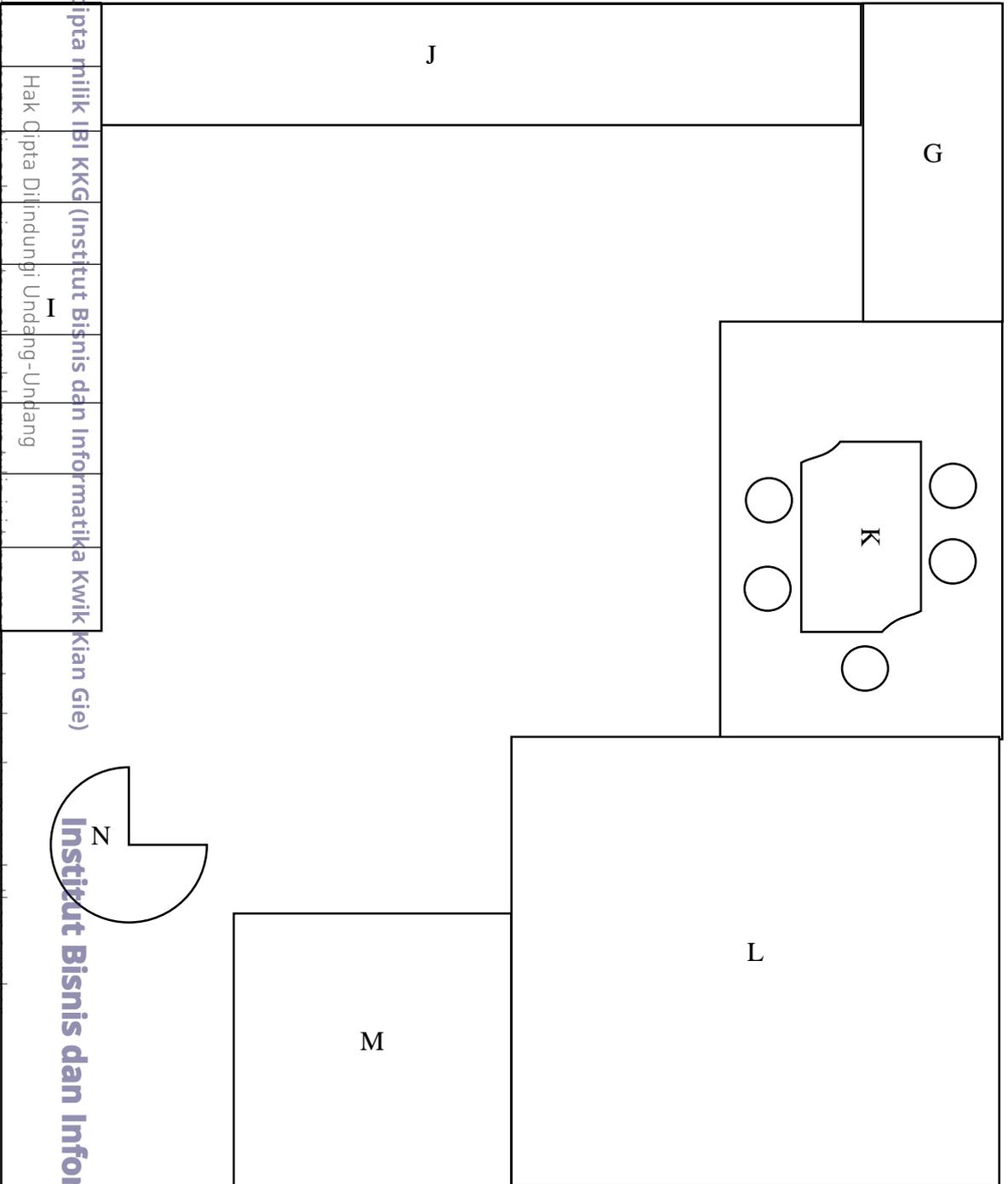
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- 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.

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

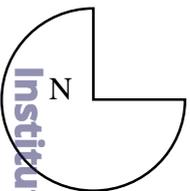
Gambar 5.6

Lay Out *DYA Tour n Travel Lantai 2*



**C Hak dipta milik IBI KKG (Insttut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**

Hak Dipta Dilindungi Undang-Undang

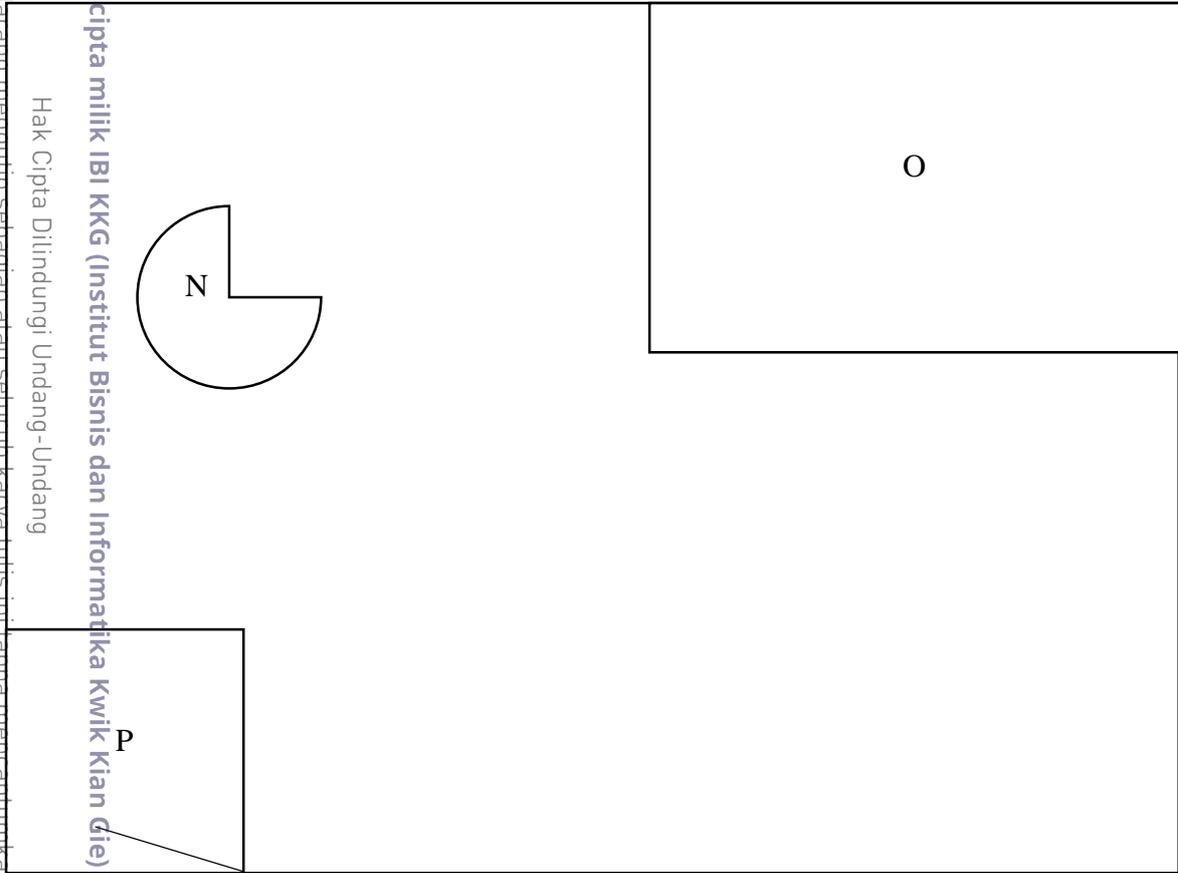


**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.

Gambar 5.7

Lay Out Usaha *DYA Tour n Travel Lantai 3*



© 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.

Pada Gambar 5.5, telah tergambaran tat letak dari tempat usaha *DYA Tour n Travel* pada lantai 1, pada Gambar 5.6 telah tergambaran tata letak lantai 2 dari usaha *DYA Tour n Travel*. Selanjutnya, pada Gambar 5.7 telah tergambaran tata letak lantai 3 dari usaha *DYA Tour n Travel*. Berikut ini rincian dan keterangan lebih lanjut mengenai gambar diatas:

1. Huruf A merupakan pintu masuk ke kantor *DYA Tour n Travel* yang tergambaran dalam Gambar 5.5
2. Huruf B merupakan sofa tunggu bagi pelanggan, yang tergambaran dalam Gambar 5.5





3. Huruf C merupakan meja *counter* layanan, pemesanan, dan transaksi bagi pelanggan yang datang ke kantor *DYA Tour n Travel* yang tergambarkan pada Gambar 5.5
4. Huruf D merupakan meja *counter* layanan dan pemesanan bagi pelanggan jika ingin bertanya secara mendalam dan bisa dijadikan tempat untuk makan bagi pelanggan, yang tergambarkan pada Gambar 5.5
5. Huruf E merupakan meja *counter* layanan dan pemesanan bagi pelanggan jika ingin bertanya secara mendalam dan bisa dijadikan tempat untuk makan bagi pelanggan, yang tergambarkan pada Gambar 5.5
6. Huruf F merupakan kursi kantor dan kursi tunggu usaha *DYA Tour n Travel* yang tergambarkan dalam Gambar 5.5
7. Huruf G merupakan toilet, yang dimana terdapat di lantai 1 dan 2 seperti yang digambarkan pada Gambar 5.5 dan 5.6
8. Huruf H merupakan meja *snack & beverages* untuk pelanggan dan karyawan yang tergambarkan dalam Gambar 5.5
9. Huruf I merupakan tangga penghubung menuju ke lantai 2 seperti yang tergambarkan pada Gambar 5.5 dan 5.6.
10. Huruf J merupakan dapur yang dapat digunakan untuk setiap karyawan yang ada di kantor *DYA Tour n Travel* seperti yang digambarkan pada Gambar 5.6.
11. Huruf K merupakan ruangan yang akan digunakan sebagai *meeting* yang dapat digunakan untuk pertemuan karyawan ataupun dengan pelanggan yang tergambarkan dalam Gambar 5.6.
12. Huruf L merupakan ruang kantor bagi manajer *DYA Tour n Travel* yang tergambarkan dalam Gambar 5.6.
13. Huruf M merupakan ruang pemilik dalam mengerjakan pekerjaannya yang tergambarkan dalam Gambar 5.6.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



14. Huruf N merupakan tangga melingkar yang menghubungkan lantai 2 dengan lantai  yang tergambar pada Gambar 5.6 dan 5.7.
15. Huruf O merupakan ruangan untuk pekerja seperti *office boy* dan satpam yang diperuntukkan sebagai tempat istirahat mereka seperti yang digambarkan pada Gambar 5.7.
16. Huruf P merupakan pintu keluar balkon yang berada di lantai 3, diperuntukkan jika ada barang yang perlu di taruh di balkon seperti yang tergambar pada Gambar 5.7.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



## BAB VI

### RENCANA ORGANISASI DAN SUMBER DAYA MANUSIA

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

#### A. Kebutuhan Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja yang siap melakukan pekerjaan. Menurut UU No.13 Tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Tenaga kerja merupakan aset perusahaan yang berharga karena merupakan penggerak perusahaan sehingga tanpa adanya tenaga kerja, perusahaan tidak dapat melakukan kegiatan operasionalnya.

Menurut Mathis dan John H. Jackson (2011:146), perencanaan sumber daya manusia adalah proses menganalisis dan mengidentifikasi kebutuhan dan ketersediaan sumber daya manusia agar perusahaan dapat mencapai perusahaan.

Fokus dari perencanaan SDM adalah memastikan organisasi memiliki jumlah pekerja yang cukup, dengan kapabilitas yang benar di dalam waktu dan tempat yang tepat.

Menurut Henry Simamora (2004) perencanaan sumber daya manusia yang efektif:

##### a. Perencanaan Kepegawaian

Identifikasi sumber daya manusia yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi pada waktu mendatang.

##### b. Perencanaan Program

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.



Menyangkut pengkoordinasian program-program untuk memenuhi rencana kepegawaian dalam bidang personalia yang berbeda.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Faktor-faktor dasar sumber daya manusia yang mempengaruhi perencanaan sumber daya manusia adalah:

- a. Biaya ekonomis
- b. Kapasitas untuk beroperasi secara efektif
- c. Kapasitas untuk menjalankan perusahaan baru atau mengubah operasi

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan perusahaan dalam melakukan perencanaan sumber daya manusia adalah:

- a. Perencanaan mengaitkan tindakan konsekuensinya
- b. Perencanaan mendayagunakan sumber daya manusia secara lebih efektif dan efisien
- c. Perencanaan mengaitkan sumber daya manusia dengan organisasi
- d. Perencanaan membuat kalangan karyawan menjadi merasa lebih puas dan berkembang

**B. Proses Rekrutmen dan Seleksi Tenaga Kerja**

Seleksi menurut Mathis dan John H. Jackson (2011:214), adalah proses memilih individu yang memiliki kualifikasi yang dibutuhkan untuk mengisi pekerjaan dalam organisasi. Berikut ini adalah tahapan seleksi yang dilakukan oleh *DYA Tour n Travel* untuk pekerja di *DYA Tour n Travel*:

1. Membuka Lowongan Pekerjaan

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Hal ini dilakukan penulis dengan cara memasang iklan lowongan pekerjaan di beberapa koran dan melalui sosial media. Diharapkan dengan menggunakan kedua media tersebut *DYA Tour n Travel* bisa mendapatkan lamaran pekerjaan untuk selanjutnya masuk tahap seleksi kedua yaitu wawancara. Lowongan pekerjaan yang dibuka adalah *marketing* 1 orang, administrasi 1 orang, *customer service* 1 orang, satpam 1 orang, dan *office boy* 1 orang. Pada posisi manajer akan ditempati oleh penulis yang merangkap pemilik sekaligus manajer. Untuk agen 1 *feelaner* tidak perlu memerlukan *interview* karena dapat bergabung secara langsung dan tidak masuk dalam struktur organisasi perusahaan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Melakukan *Interview*

Pemilik usaha *DYA Tour n Travel* memanggil semua pelamar untuk diwawancarai. *DYA Tour n Travel* akan menilai kelayakan pekerja sesuai dengan spesifikasi pekerjaan dari masing-masing posisi.

Persyaratan untuk *Marketing* adalah sebagai berikut:

- a. Belum menikah
- b. Pria atau wanita
- c. Pendidikan minimal SMA / sederajat
- d. Usia 20-25 tahun
- e. Berpengalaman maupun *first graduate*
- f. Jujur dan ramah
- g. Mampu berkomunikasi dengan baik
- h. Mengusai Bahasa Inggris
- i. Memiliki kemampuan pemasaran yang baik
- j. Dapat mengoperasikan komputer dengan baik

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.



- k. Fotocopy KTP
- l. Foto Copy Ijazah terakhir
- m. Foto Copy CV

Berikut adalah persyaratan untuk menjadi *Customer Service* di *DYA Tour n Travel*:

- a. Wanita
- b. Belum menikah
- c. Pendidikan minimal SMA / sederajat
- d. Usia 20-25 tahun
- e. Memiliki pengalaman bekerja
- f. Dapat berkomunikasi dengan baik
- g. Memiliki suara yang jernih
- h. Memiliki pendengaran yang baik
- i. Menguasai dan fasih berbicara Bahasa Inggris
- j. Menguasai komputer dengan baik
- k. Foto Copy ijazah terakhir
- l. Foto Copy KTP
- m. Foto Copy CV

Berikut ini adalah persyaratan sebagai Administrasi di *DYA Tour n Travel*:

- a. Belum menikah
- b. Pendidikan minimal D-3 bagian administrasi atau sederajat
- c. Memiliki pengalaman kerja
- d. Usia 20-25 tahun
- e. Rajin dan jujur

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- f. Menguasai bidang administrasi
- g. Menguasai akuntansi dan pembukuan
- h. Menguasai komputer dengan baik
- i. Dapat mengoperasikan Microsoft Office
- j. Menguasai Bahasa Inggris
- k. Foto Copy KTP
- l. Foto Copy ijazah terakhir
- m. Foto Copy CV

Berikut adalah persyaratan sebagai IT Support di *DYA Tour n Travel*:

- a. Pria
- b. Pendidikan terakhir minimal S1 bidang IT atau SI
- c. Usia 22-35 tahun
- d. Menguasai *programming* komputer
- e. Menguasai Bahasa Inggris
- f. Foto Copy KTP
- g. Foto Copy ijazah terakhir
- h. Foto Copy CV

Berikut adalah persyaratan sebagai Satpam di *DYA Tour n Travel*:

- a. Pria
- b. Pendidikan minimal SMP / sederajat
- c. Usia 25-40 tahun
- d. Sehat jasmani dan rohani
- e. Memiliki kemampuan bela diri
- f. Rajin dan berani

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

**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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



g. Foto Copy KTP

Berikut adalah persyaratan sebagai Office Boy di *DYA Tour n Travel*:

- a. Pria
- b. Pendidikan minimal SMP / sederajat
- c. Usia 20-40 tahun
- d. Sehat jasmani dan rohani
- e. Rajin dan disiplin
- f. Foto Copy KTP

3. Penerimaan pekerja

Setelah calon pekerja lulus proses interview, calon pekerja resmi menjadi pekerja di *DYA Tour n Travel*.

### C. Uraian Pekerjaan (Job Description)

Uraian kerja atau *job description* menurut Raymond A. Noe, dkk (2013:210) adalah daftar tugas, pekerjaan dan tanggung jawab yang dibutuhkan dalam pekerjaan. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing deskripsi pekerjaan sesuai dalam struktur organisasi *DYA Tour n Travel*:

1. Manajer
  - a. Mengatur dan mengelola seluruh kegiatan operasional pada *DYA Tour n Travel*
  - b. Mengawasi dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh seluruh karyawan *DYA Tour n Travel*



- c. Bertanggung jawab kepada konsumen bila terjadi kesalahan yang dilakukan oleh karyawan *DYA Tour n Travel*
- d. Mengontrol penjualan, pemasukan dan pengeluaran perusahaan
- e. Melakukan perencanaan strategis, perencanaan keuangan dan menetapkan target-target perusahaan agar dapat memajukan *DYA Tour n Travel*
- f. Membayar seluruh biaya yang dibutuhkan oleh *DYA Tour n Travel*

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

2. Administrasi

- a. Menjadi akuntan perusahaan
- b. Mencatat pembukuan dan laporan keuangan perusahaan di komputer
- c. Membantu mengurus administrasi kantor lainnya
- d. Membantu dan bekerja sama dengan bagian *marketing*

3. *Marketing*

- a. Melayani konsumen yang datang ke kantor *DYA Tour n Travel*
- b. Memasarkan dan menawari konsumen tentang jasa-jasa yang bisa didapat melalui *DYA Tour n Travel*
- c. Memberi informasi dan menjawab pertanyaan konsumen seputar traveling dan jasa-jasa yang bisa digunakan di *DYA Tour n Travel*
- d. Membantu konsumen memesan jasa yang akan digunakan
- e. Memastikan jasa yang dibeli konsumen dapat terlaksana dengan baik
- f. Melayani *after sales service* kepada konsumen yang telah menggunakan jasa dari *DYA Tour n Travel* dengan cara meminta kesan dan saran

4. *Customer Service*

- a. Melayani konsumen yang menelepon ke *call center* *DYA Tour n Travel*
- b. Membantu konsumen yang mengalami kesulitan seputar jasa *DYA Tour n Travel*

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.



- c. Memberikan informasi dan menjawab pertanyaan konsumen seputar *traveling* dan jasa yang dapat dibeli di *DYA Tour n Travel*
- d. Mendengarkan, mencatat dan membantu konsumen yang memberi keluhan maupun saran
- e. Melaporkan keluhan dan saran dari konsumen kepada manajer
- f. Membantu dan bekerjasama dengan bagian marketing

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. IT Support
  - a. Memastikan kelancaran sistem *website* dan *ticketing* *DYA Tour n Travel*
  - b. Membuat sistem keamanan *firewall website, database, dan jaringan* perusahaan
  - c. Membantu promosi melalui internet dan media sosial

6. Office Boy

- a. Membersihkan semua ruangan pada lantai 1 dan 2 di kantor *DYA Tour n Travel*
- b. Membersihkan toilet pada lantai 1 dan 2 di kantor *DYA Tour n Travel*
- c. Menyiapkan snack dan minuman bagi konsumen *DYA Tour n Travel* yang datang
- d. Membuang semua sampah sebelum kantor *DYA Tour n Travel* tutup

7. Satpam

- a. Menjaga keamanan dan ketertiban lingkungan sekitar kantor *DYA Tour n Travel*
- b. Mengatur parkir di depan kantor *DYA Tour n Travel*
- c. Menyambut konsumen yang datang dan membantu untuk dapat bertemu *staff counter*

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.



## D. Spesifikasi dan Kualifikasi Jabatan

Setiap bagian dari yang ada dalam struktur organisasi memiliki tugas dan fungsi masing-masing yang semuanya mendukung operasi bisnis agar berjalan dengan baik.

Berikut adalah tugas pokok dan fungsi dari setiap bagian di *DYA Tour n Travel*:

### 1. Manajer

Pada posisi ini yang menjadi manajer di *DYA Tour n Travel* adalah penulis sendiri, dimana seorang manajer mempunyai tugas yakni mengatur bawahan yang ada di usaha *DYA Tour n Travel* agar bekerja sesuai dengan visi dan misi *DYA Tour n Travel* sendiri, membuat target perusahaan, memastikan target perusahaan tercapai, dan memastikan bahwa pekerjaan yang dilakukan oleh bawahan benar. Manajer juga mengatur keuangan perusahaan dan mengatur pembayaran gaji kepada karyawan.

### 2. Administrasi

Administrasi *DYA Tour n Travel*, memiliki tugas untuk membantu manajer mengatur administrasi perusahaan. Tugas utamanya adalah pembukuan perusahaan dan sebagai akuntan perusahaan. Pekerja yang ada di posisi ini juga dituntut harus mampu untuk menguasai komputer khususnya program-program yang berguna untuk bagian administrasi seperti Microsoft Office dan Software akuntansi.

### 3. Marketing

Pekerja yang berada pada posisi marketing, memiliki tugas untuk melayani konsumen secara langsung. Tugas utamanya adalah mempromosikan jasa *DYA Tour n Travel* kepada konsumen, selain itu konsumen yang datang ke counter *DYA Tour n Travel* dapat langsung bertemu dengan *marketing* untuk mendapatkan jasa pelayanan dari *DYA Tour n Travel*.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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. *Customer Service*

Pekerja yang berada pada posisi *Customer Service*, memiliki tugas untuk melayani konsumen yang menelepon *DYA Tour n Travel*. *Customer Service* harus sigap dalam menanggapi baik keluhan, pemesanan jasa ataupun informasi-informasi yang ditanyakan oleh konsumen melalui saluran telepon.

#### 5. *IT Support*

Tugas utama bagian *IT Support* adalah memastikan sistem *website* dan sistem *ticketing*. Bagian *IT support* juga harus membuat sistem *firewall* dan sistem keamanan *website*, *database* maupun jaringan perusahaan. Tugas lainnya adalah melakukan promosi di internet dan media sosial.

#### 6. *Office Boy*

Pekerja yang menjadi *office boy* di *DYA Tour n Travel*, memiliki tugas untuk membersihkan seluruh ruangan yang ada dan juga membersihkan toilet. Selain itu, tugas lainnya adalah menolong para manajer dan staf *DYA Tour n Travel* bila membutuhkan bantuan dalam kegiatan kantor seperti mengangkat barang dan lain-lain.

#### 7. *Satpam*

Satpam yang bekerja di *DYA Tour n Travel*, memiliki tugas untuk menjaga keamanan di sekitar ruko yang disewa *DYA Tour n Travel*. Selain itu, satpam juga harus ramah kepada konsumen yang datang dan membantu konsumen untuk menemui *staff counter*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

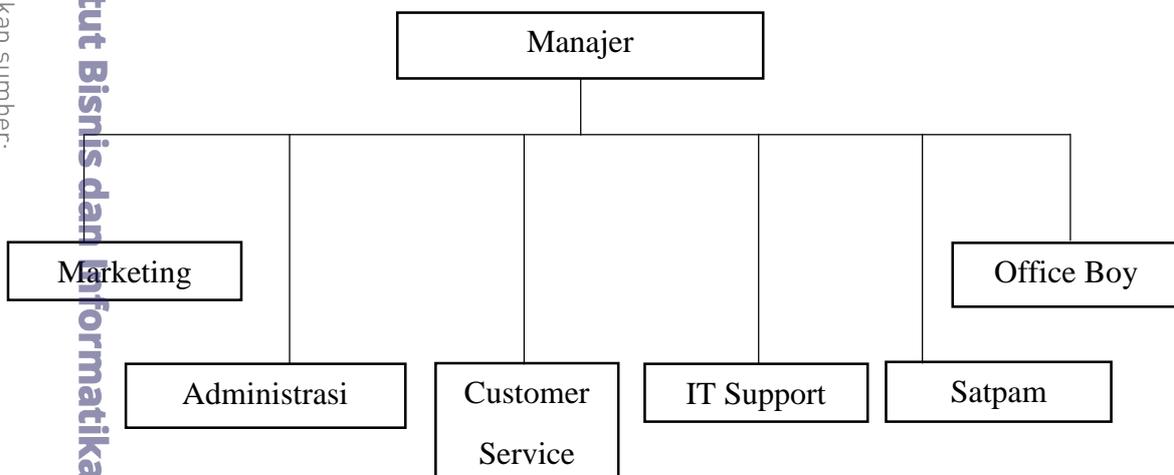


## E. Struktur Organisasi Perusahaan

Setiap organisasi perlu memiliki struktur organisasi. Melalui struktur organisasi yang baik dan jelas, maka akan memudahkan para anggota organisasi untuk memahami tugas, wewenang dan tanggung jawabnya secara lebih jelas dan rinci, serta memudahkan dalam mencari solusi atau perpecahan terhadap persoalan yang terjadi dalam organisasi tersebut. Menurut Robbins dan John Merle Counter (2012:277) ada beberapa jenis struktur organisasi tradisional yaitu struktur organisasi sederhana, struktur organisasi fungsional, dan struktur organisasi divisional. Melihat teori yang tersebut, maka struktur organisasi *DYA Tour n Travel* termasuk dalam struktur organisasi sederhana karena *DYA Tour n Travel* memiliki struktur yang tidak rumit, kompleksitas yang rendah, sedikit formalisasi dan mempunyai wewenang yang disentralisasikan pada seseorang. Berikut adalah susunan struktur organisasi dari usaha *DYA Tour n Travel* yang dapat dilihat pada **Gambar 6.1**

**Gambar 6.1**

**Rencana Struktur Organisasi *DYA Tour n Travel***



Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

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.



## F. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan

Di dalam memberikan gaji kepada karyawan, perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa hal dan menyesuaikan dengan kemampuan dan kapasitas perusahaan, jangan sampai balas jasa tersebut menjadi beban yang membuat perusahaan tidak dapat berkembang.

Memberikan balas jasa karyawan merupakan kewajiban yang harus dipenuhi oleh perusahaan tanpa terkecuali. Perusahaan perlu mengingat bahwa tanpa para pekerja tentu perusahaan tidak dapat berjalan dengan baik oleh sebab itu untuk meningkatkan semangat kerja, loyalitas dan kinerja para pekerja *DYA Tour n Travel* akan memberikan balas jasa / kompensasi.

Gaji yang diberikan akan mengikuti perkembangan yang terjadi setiap tahunnya. Selain gaji pekerja di *DYA Tour n Travel* juga akan mendapatkan THR sebesar gaji sebulan yang akan diberikan pada Hari Raya tertentu. Bonus sebesar satu bulan gaji karyawan akan diberikan jika target tahunan tercapai. Bonus ini sendiri hanya akan diberikan kepada karyawan yang bekerja sebagai *staff counter, customer service*, dan sekretaris. Berikut adalah Tabel Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan *DYA Tour n Travel* yang bisa dilihat di **Tabel 6.1**.

© 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.



**Tabel 6.1**

**Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan *DYA Tour n Travel Tahun I***

No.	Jabatan	Jumlah	Gaji / Bulan (Rp)	Gaji / Tahun (Rp)	THR (Rp)	Bonus (Rp)	Total (Rp)
1	Manajer	1	7.000.000	84.000.000	7.000.000	7.000.000	98.000.000
2	Marketing	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
3	Administrasi	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
4	Customer Service	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
5	IT Support	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
6	Satpam	1	4.500.000	54.000.000	3.000.000	-	57.000.000
7	Office Boy	1	4.500.000	54.000.000	3.000.000	-	57.000.000
	<b>Total</b>		<b>34.000.000</b>	<b>408.000.000</b>	<b>31.000.000</b>	<b>25.000.000</b>	<b>464.000.000</b>

Sumber: *DYA Tour n Travel, 2020*

Untuk tahun kedua dan selanjutnya, gaji diperkirakan akan naik 10% per tahun. Pada tahun pertama karyawan *DYA Tour n Travel* baru mulai bekerja pada bulan April 2021, Rp 279.000.000,00. Berikut ini adalah proyeksi Biaya Tenaga Kerja *DYA Tour n Travel* selama 5 tahun.

**Tabel 6.2**

**Biaya Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan**

***DYA Tour n Travel selama 5 tahun (dalam rupiah)***

2021	2022	2023	2024	2025
464.000.000	468.640.000	533.504.000	586.854.400	657.795.160

Sumber: *DYA Tour n Travel, 2020*

Agen yang berada dalam keanggotaan *DYA Tour n Travel* tidak mendapatkan gaji tetap, tetapi akan mendapatkan kompensasi berupa potongan harga sampai dengan 3% dari harga tiket yang dibeli, mendapatkan bonus potongan harga paket wisata, dan juga bila

© Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
 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.

dalam setahun agen tersebut dapat melakukan pemesanan jasa apapun yang ditawarkan *DYA Tour n Travel* sebanyak 50 kali dengan minimal harga Rp500.000,00 akan mendapatkan paket wisata gratis sesuai dengan pencapaian mereka.

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

**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.





## BAB VII

### RENCANA KEUANGAN

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

#### A. Sumber dan Penggunaan Dana

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Kebutuhan dana merupakan faktor terpenting dalam pendirian suatu usaha, dimana dana digunakan sebagai penunjang keberlangsungan operasional usaha. Pemeliharaan sumber dana bertujuan untuk memilih sumber dana yang dapat memberikan kombinasi dengan biaya yang terendah dan tidak menimbulkan kesulitan likuiditas bagi proyek bisnis atau perusahaan yang mensponsori proyek bisnis tersebut. Sumber-sumber penggunaan dana menurut Husnan (2014:174) antara lain:

1. Modal sendiri yang disetor oleh pemilik perusahaan
2. Saham biasa atau saham preferen (yang juga merupakan modal sendiri) yang diperoleh dari emisi saham pasar di modal
3. Obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan dan dijual di pasar modal
4. Kredit bank baik kredit investasi maupun non-investasi harus diakui bahwa sampai saat ini kredit bank masih merupakan sumber dana terbesar bagi dunia usaha
5. *Leasing* (sewa guna) dari lembaga keuangan non-bank. Beberapa Lembaga keuangan bukan bank menawarkan jasa untuk menyediakan aktiva yang diperlukan perusahaan
6. *Project finance*. Pada dasarnya *project finance* merupakan bentuk kredit yang pembayarannya didasarkan atas kemampuan proyek bisnis tersebut melunasi kewajibannya

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dari teori tersebut, usaha *DYA Tour n Travel* memutuskan akan menjalankan usahanya menggunakan modal sendiri yang berasal dari pinjaman pada keluarga. Pinjaman pada keluarga sendiri dipilih oleh penulis karena jenis pinjaman ini tidak memerlukan banyak syarat-syarat dan tidak ada bunga. Berikut ini rencana penggunaan modal usaha *DYA Tour n Travel* yang akan dijabarkan pada table berikut:

**Tabel 7.1**

***Penggunaan Modal Usaha DYA Tour n Travel Tahun-1***

1	Biaya sewa (1 tahun)	125.000.000
2	Biaya renovasi kantor	75.000.000
3	Biaya peralatan kantor	131.185.000
4	Biaya perlengkapan kantor	2.318.000
5	Biaya membeli software ticketing	5.000.000
6	Biaya membuat website	5.000.000
7	Biaya rekrutmen karyawan	15.000.000
8	Kas	20.000.000
9	Biaya gaji karyawan	<u>464.000.000</u>
	<b>Total</b>	<b>842.503.000</b>

*Sumber: DYA Tour n Travel, 2020*

## **B. Biaya Pemasaran Tahunan**

Dalam tahap pendirian usaha, perlu dilakukan kegiatan pemasaran agar calon konsumen mengetahui keberadaan usaha tersebut serta dapat meningkatkan pendapatan. Berikut ini adalah rincian biaya yang akan dikeluarkan untuk kegiatan promosi dengan membuat papan nama, brosur, pameran, iklan di internet dan pembuatan *website*.

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.



Tabel 7.2

**Biaya Pemasaran Tahun 2021**

Jenis Promosi	Kebutuhan	Harga (Rp)	Total Harga (Rp)
Website	template & hosting	Rp5.000.000	Rp5.000.000
Iklan di Internet	iklan di detik.com	6×Rp500.000/bln	Rp3.000.000
Papan Nama	8m × 2m	Rp 600.000/m <sup>2</sup>	Rp600.000
Izin Papan Nama	1 papan nama	16 m <sup>2</sup> × 200.000	Rp3.200.000
Brosur	1000 lembar	1.500/lembar	Rp1.500.000
Pameran	booth dan sewa tempat	5.000.000/booth (3×pameran)	Rp15.000.000
Stand di Mall	stand di MKG, MOI, MAG	7.500.000/bulan @4m <sup>2</sup> (3 bulan)	Rp22.500.000
Total			Rp50.800.000

Sumber: Data yang diolah

Untuk biaya pemasaran tahun-tahun baerikutnya diperkirakan akan mengalami kenaikan sebesar 5% dikarenakan harga-haga juga akan naik. Berikut adalah kenaikan biaya pemasaran yang ditunjukkan pada tabel 7.3.

Tabel 7.3

**Biaya Pemasaran Tahun per 5 Tahun (Dalam Rupiah)**

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
Biaya	50.800.000	53.340.000	56.007.000	58.807.350	61.747.718

Sumber: DYA Tour n Travel, 2020

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.



### C. Biaya Administrasi dan Umum

Dalam menjalankan usaha ini, *DYA Tour n Travel* menggunakan jasa perbankan untuk membantu berbagai kegiatan operasional. Jasa perbankan yang dipercaya untuk melaksanakan ini adalah Bank Mandiri.

Biaya yang harus dikeluarkan sebagai nasabah baru adalah pembuatan kartu ATM serta biaya administrasi yang dikenakan setiap bulannya. Biaya administrasi Bank Mandiri pada 2019 adalah Rp 12.500,00 (dua belas ribu lima ratus rupiah). Dengan mengasumsikan kenaikan biaya administrasi sebesar 5% per tahun, maka ilustrasi biaya administrasi bank adalah sebagai berikut.

**Tabel 7.4**

***Biaya Administrasi dan Umum DYA Tour n Travel 5 Tahun***

***(Dalam Rupiah)***

<b>Komponen Biaya</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>Pembuatan Kartu</b>	500.000,00	-	-	-	-
<b>Biaya per bulan</b>	13.125,00	13.781,25	14.470,31	15.193,83	15.853,52
<b>Biaya per tahun</b>	157.500,00	165.375,00	173.643,72	182.325,96	190.242,24
<b>Total biaya per tahun</b>	657.500,00	165.357,00	173.643,70	182.326,00	190.242,20

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

### D. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja *DYA Tour n Travel* meliputi gaji, bonus dan Tunjangan Hari Raya. Berikut merupakan rincian biaya tenaga kerja yang dikeluarkan di tahun pertama.



**Tabel 7.5**

**Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan *DYA Tour n Travel Tahun I***

No.	Jabatan	Jumlah	Gaji / Bulan (Rp)	Gaji / Tahun (Rp)	THR (Rp)	Bonus (Rp)	Total (Rp)
1	Manager	1	7.000.000	84.000.000	7.000.000	7.000.000	98.000.000
2	Marketing	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
3	Administrasi	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
4	Customer Service	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
5	IT Support	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
6	Satpam	1	4.500.000	54.000.000	3.000.000	-	57.000.000
7	Office Boy	1	4.500.000	54.000.000	3.000.000	-	57.000.000
	<b>Total</b>		<b>34.000.000</b>	<b>408.000.000</b>	<b>31.000.000</b>	<b>25.000.000</b>	<b>464.000.000</b>

Sumber: *DYA Tour n Travel, 2020*

Untuk tahun kedua dan selanjutnya, gaji diperkirakan akan naik sebesar 10% per tahun. Berikut ini adalah proyeksi Biaya Tenaga Kerja *DYA Tour n Travel* selama 5 tahun.

**Tabel 7.6**

**Biaya Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan *DYA Tour n Travel***

*(Dalam Rupiah)*

2021	2022	2023	2024	2025
464.000.000	468.640.000	533.504.000	586.854.400	657.795.160

Sumber: *DYA Tour n Travel, 2020*

Hak cipta milik Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Penulisan karya tulis ilmiah, kejuruan, 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.



## E. Biaya Penyusutan Peralatan

Peralatan yang digunakan pasti akan mengalami penyusutan. Menurut Weygadt, Kimmel dan Don Kieso (2016:362), Depresiasi atau penyusutan dapat dihitung dengan menggunakan 3 metode, yaitu:

a. Metode garis lurus

Perusahaan membebankan depresiasi dengan jumlah yang sama dalam setiap tahun dari umur ekonomis aset

b. Unit aktivitas

Umur ekonomis ditampilkan dalam hal total unit yang diproduksi, atau ekspektasi penggunaan dari aset, bukan dengan periode waktu

c. Saldo menurun

Depresiasi tahunan yang menurun dari umur ekonomis sebuah aset.

Peralatan pada usaha *DYA Tour n Travel* akan disusutkan menggunakan metode garis lurus dengan umur ekonomis selama lima tahun tanpa nilai sisa.

Berikut perhitungan nilai penyusutan peralatan pada usaha *DYA Tour n Travel*.

**Tabel 7.7**

### ***Biaya Penyusutan Peralatan DY A Tour n Travel 5 Tahun***

*(Dalam Rupiah)*

Tahun	Harga Perolehan	Biaya Penyusutan	Akumulasi Penyusutan	Nilai Buku
2022	131.185.000	26.237.000	26.237.000	104.948.000
2023		26.237.000	52.474.000	78.711.000
2024		26.237.000	78.711.000	52.474.000
2025		26.237.000	104.948.000	26.237.000
2026		26.237.000	131.185.000	0

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## F. Biaya Pemeliharaan

Biaya pemeliharaan merupakan biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh pemilik untuk merawat peralatan-peralatan yang ada secara berkala agar kenyamanan dan kelancaran kegiatan operasi perusahaan tetap terjaga. Biaya pemeliharaan yang ada ini diasumsikan akan mengalami peningkatan sebesar 10% setiap tahunnya.

**Tabel 7.8**

### **Biaya Pemeliharaan *DYA Tour n Travel* selama 5 tahun**

*(Dalam Rupiah)*

No.	Keterangan	Tahun				
		2021	2022	2023	2024	2025
1	Perawatan AC	3.350.000	3.685.000	4.053.500	4.458.850	4.904.735
2	Perawatan Komputer	5.000.000	5.500.000	6.050.000	6.655.000	7.320.500
	Total	8.350.000	9.185.000	10.103.500	11.113.850	12.225.235

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

## G. Biaya Sewa Gedung/Bangunan

Biaya sewa bangunan yang digunakan oleh *DYA Tour n Travel* untuk beroperasi adalah sebesar Rp 125.000.000,00 untuk 2020 dan diasumsikan akan mengalami kenaikan harga sewa sebanyak 6% setiap tahun berikutnya. Dibawah ini adalah biaya sewa *DYA Tour n Travel* selama 5 tahun.



**Tabel 7.9**

**Sewa Gedung 5 Tahun *DYA Tour n Travel***

**(Dalam Rupiah)**

	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
Hak Cipta	125.000.000	132.500.000	140.450.000	148.877.000	157.809.620

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, *DYA Tour n Travel* mendirikan usahanya di Jalan Kramat Jaya No.8. *DYA Tour n Travel* memiliki beberapa fasilitas bangunan yang berfungsi untuk menunjang kegiatan operasional dari usaha *DYA Tour n Travel*.

**H. Biaya Utilitas**

Biaya utilitas merupakan biaya yang digunakan untuk berjalannya kegiatan operasional perusahaan. Berikut ini adalah rincian proyeksi biaya utilitas selama lima tahun dan total biaya utilitas selama lima tahun. Seluruh biaya utilitas diasumsikan mengalami kenaikan sebesar 5% setiap tahun sesuai dengan rata-rata inflasi.

**1. Biaya Utilitas Listrik**

Kapasitas listrik yang digunakan oleh usaha *DYA Tour n Travel* adalah golongan listrik dengan spesifikasi bisnis dengan daya 5500 VA adalah Rp 1.444.70 (sumber: biayalistrik per kilowatt/hour, 2020). Golongan listrik tersebut merupakan golongan tegangan listrik kecil yang biasa digunakan untuk aktivitas bisnis menengah.

© Hak cipta milik IBIKKG (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.



**Tabel 7.10**

**DYA Tour n Travel Biaya Listrik Tahun 2021**

*(Dalam Rupiah)*

No.	Jabatan	Jumlah	Gaji / Bulan (Rp)	Gaji / Tahun (Rp)	THR (Rp)	Bonus (Rp)	Total (Rp)
1	Manajer	1	7.000.000	84.000.000	7.000.000	7.000.000	98.000.000
2	Marketing	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
3	Administrasi	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
4	Customer Service	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
5	IT Support	1	4.500.000	54.000.000	4.500.000	4.500.000	63.000.000
6	Satpam	1	4.500.000	54.000.000	3.000.000	-	57.000.000
7	Office Boy	1	4.500.000	54.000.000	3.000.000	-	57.000.000
	<b>Total</b>		<b>34.000.000</b>	<b>408.000.000</b>	<b>31.000.000</b>	<b>25.000.000</b>	<b>464.000.000</b>

Sumber: *DYA Tour n Travel, 2020*

**Tabel 7.11**

**Biaya Utilitas Listrik DYA Tour n Travel**

*(Dalam Rupiah)*

Tahun	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Total Biaya</b>	13.122.701	18.153.070	19.060.724	20.013.760	21.014.448

Sumber: *DYA Tour n Travel, 2020*

**2. Biaya Utilitas Air**

Selanjutnya adalah biaya utilitas air yang akan digunakan untuk keperluan kebersihan seperti mencuci tangan atau air untuk toilet. Biaya untuk air yang digunakan oleh *DYA Tour n Travel* Rp 500.000,00 atau dalam setahun menjadi

1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan akademik, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan inkuiri atau 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.



Rp 6.000.000,00. Diperkirakan biaya air ini akan mengalami kenaikan sebesar 5% setiap tahunnya karena kenaikan harga dari PLN, sehingga pemakaian air menjadi bertambah. Berikut ini adalah tabel biaya air *DYA Tour n Travel* selama 5 tahun.

**Tabel 7.12**

***Biaya Utilitas Air DYA Tour n Travel dalam 5 Tahun***

***(Dalam Rupiah)***

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
	4.500.000	6.225.000	6.536.250	6.863.063	7.206.216	7.566.526

Sumber: Data yang diolah

**3. Biaya Utilitas Internet**

Usaha *DYA Tour n Travel* menggunakan paket internet dan telepon Indihome dengan kecepatan masing-masing 50 mbps dengan harga berlangganan per bulannya sebesar Rp 600.000,00. Dan diperkirakan setiap tahunnya akan naik 5%.

Sumber: <https://indihome.co.id/>

**Tabel 7.13**

***Biaya Utilitas Internet dan Telepon DYA Tour n Travel (Dalam Rupiah)***

	2021	2022	2023	2024	2025
	5.400.000	5.670.000	5.953.500	6.251.175	6.563.734

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



## I. Biaya Peralatan dan Perlengkapan

Biaya peralatan dan perlengkapan terdapat sebagai pembelian di tahun pertama. Diasumsikan bahwa nilai sisa peralatan akan habis dalam jangka waktu lima tahun.

**Tabel 7.14**

**Biaya Peralatan *DYA Tour n Travel***

No	Peralatan	Jumlah	Harga Satuan	Harga Perolehan
1	Komputer	6	5.000.000	30.000.000
3	Internet Wi-Fi	2	600.000	1.200.000
4	Handphone Kantor	3	2.865.000	8.595.000
5	CCTV	4	2.255.000	9.020.000
7	Meja Kantor	1	1.250.000	1.250.000
8	Kursi	12	550.000	6.600.000
9	Sofa	4	3.125.000	12.500.000
10	Meja Panjang	1	12.950.000	12.950.000
11	Proyektor	2	6.000.000	12.000.000
12	AC	6	3.350.000	20.100.000
13	Dispenser	1	2.850.000	2.850.000
14	Kulkas	1	3.450.000	3.450.000
15	Printer	3	875.000	2.625.000
16	Telepon Kantor	3	365.000	1.095.000
17	TV	2	3.450.000	6.900.000
18	Sapu dan Pengki	2	10.000	20.000
19	Alat pel lantai	2	10.000	20.000
20	Ember	2	5.000	10.000
<b>Total</b>				<b>131.185.000</b>

Sumber: Data diolah

Pada tahun pertama diperkirakan perlengkapan *DYA Tour n Travel* sebesar Rp 2.318.000,00. Sementara untuk tahun-tahun berikutnya biaya perlengkapan diasumsikan akan mengalami kenaikan sebesar 5% tiap tahunnya.



**Tabel 7.15**

**Biaya Kebutuhan Perlengkapan *DYA Tour n Travel***

No	Perlengkapan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Harga Perolehan (Rp)
1	Kertas A4 dan HVS (per pack)	6	30.000	180.000
2	Piring kecil	12	4.000	48.000
3	Sendok	12	2.000	24.000
4	Garpu	12	2.000	24.000
5	Gelas plastik (per lusin)	3	24.000	72.000
6	Keset	4	100.000	400.000
7	Kabel Panjang	3	150.000	450.000
8	Jasmine Tea (bungkus)	30	10.000	300.000
9	Air Mineral (1 Galon)	4	25.000	100.000
9	Soda (per botol 1 liter)	60	12.000	720.000
Total				2.318.000

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

**Tabel 7.16**

**Tabel Perkiraan Biaya Perlengkapan Usaha *DYA Tour n Travel* selama 5 Tahun**

(Dalam Rupiah)

2021	2022	2023	2024	2025
2.318.000	2.433.900	2.555.595	2.683.375	2.817.543

Sumber: *DYA Tour n Travel*, 2020

**J. Proyeksi Keuangan**

Proyeksi keuangan merupakan anggaran yang dirancang untuk penyelenggaraan sebuah usaha yang akan dijalankan. Proyeksi keuangan secara umum memberi gambaran mengenai sirkulasi keuangan sebuah perusahaan, prediksi



pengeluaran dan anggaran modal. Segala sesuatu yang menyangkut pembiayaan penyelenggaraan sebuah usaha akan tertuang di dalam sebuah proyeksi keuangan.

#### 1. Proyeksi Laporan Laba-Rugi

Menurut Gitman dan Chad Zutter (2012:509), laporan laba rugi merupakan ringkasan finansial hasil operasi suatu perusahaan pada periode tertentu. Biasanya laporan laba rugi menutupi periode satu tahun operasi perusahaan. Laporan laba rugi *DYA Tour n Travel* tahun 2021 – 2025 dapat dilihat pada tabel 7.17.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

Tabel 7.17

Income Statement *DYA Tour n Travel (Dalam Rupiah)*

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Pendapatan</b>	5.028.500.000	6.704.666.667	7.710.366.667	9.252.440.000	11.565.550.001
<b>Biaya Operasi</b>					
Biaya Pembelian Tiket (75% dari tiket penjualan)	3.771.375.000	2.466.853.125	2.713.538.438	2.984.892.281	3.283.381.510
<b>Biaya Operasi</b>	3.771.375.000	2.989.875.000	3.438.356.250	4.126.027.500	5.157.534.375
<b>Laba Kotor</b>	<b>1.257.125.000</b>	<b>3.714.791.667</b>	<b>4.272.010.417</b>	<b>5.126.412.500</b>	<b>6.408.015.626</b>
<b>Biaya-biaya</b>					
<b>Biaya Tetap</b>					
Biaya Gaji	464.000.000	468.640.000	533.504.000	586.854.400	657.795.160
Biaya Sewa	125.000.000	132.500.000	140.450.000	148.877.000	157.809.620
Biaya Pemasaran	50.800.000	53.340.000	56.007.000	58.807.350	61.747.718
Depresiasi Peralatan	26.237.000	26.237.000	26.237.000	26.237.000	26.237.000
Renovasi Kantor	75.000.000				
Pembelian Software	5.000.000				
Biaya Rekrutmen	15.000.000				
Biaya Utilitas Listrik	13.122.701	18.153.070	19.060.724	20.013.760	21.014.448
Biaya Utilitas Air	4.500.000	6.225.000	6.536.250	6.863.063	7.206.216
Administrasi dan Umum	657.500	165.357	173.644	182.326	190.242
Pemeliharaan	8.350.000	9.185.000	10.103.500	11.113.850	12.225.235
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>787.667.201</b>	<b>714.445.427</b>	<b>792.072.117</b>	<b>858.948.748</b>	<b>944.225.639</b>
<b>Biaya Variabel</b>					
Perlengkapan	2.318.000	2.433.900	2.555.595	2.683.375	2.817.543
Internet dan Telepon	5.400.000	7.470.000	7.843.500	8.235.675	8.647.459
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>7.718.000</b>	<b>9.903.900</b>	<b>10.399.095</b>	<b>10.919.050</b>	<b>11.465.002</b>
<b>Total Biaya</b>	<b>795.385.201</b>	<b>724.349.327</b>	<b>802.471.212</b>	<b>869.867.798</b>	<b>955.690.641</b>
<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<b>461.739.799</b>	<b>2.990.442.340</b>	<b>3.469.539.205</b>	<b>4.256.544.702</b>	<b>5.452.324.984</b>
<b>Pajak (0,5% dari Omzet PP 23 Tahun 2018)</b>	<b>2.308.699</b>	<b>14.952.212</b>	<b>17.347.696</b>	<b>21.282.724</b>	<b>27.261.625</b>
<b>EAT</b>	<b>459.431.100</b>	<b>2.975.490.128</b>	<b>3.452.191.509</b>	<b>4.235.261.979</b>	<b>5.425.063.360</b>

Sumber: Data diolah



Halaman 113 dari 113

Copyright © 2018 Institut Bisnis Kwik Kian Gie School of Business

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, without the prior written permission of Institut Bisnis Kwik Kian Gie School of Business.

menyebutkan sumber: Institut Bisnis Kwik Kian Gie School of Business



## 2. Proyeksi Laporan Arus Kas

Menurut Gitman dan Chad Zutter (2012:65), laporan arus kas merupakan ringkasan mengalirnya kas pada periode tertentu. Laporan ini akan memberikan pengertian lebih dalam mengenai operasi perusahaan, investasi dan arus kas keuangan dengan mencocokkan dengan perubahan pada kas dan saham periode tertentu.

Sifat aliran kas, baik aliran kas masuk maupun aliran kas keluar dapat bersifat berkelanjutan ataupun tidak. Aliran kas keluar bersifat berkelanjutan misalnya pembelian bahan baku dan pembayaran upah atau gaji. Sedangkan aliran kas keluar yang bersifat tidak berkelanjutan, misalnya pengeluaran kas untuk pembayaran bunga, deviden, pajak pendapatan, pembayaran anggaran hutang, pembelian kembali saham perusahaan dan pembelian aktiva tetap. Berikut ini pada Tabel 7.18 proyeksi arus kas *DYA Tour n Travel* selama 5 tahun ke depan.

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.

Tabel 7.18

Laporan Arus kas DYA Tour n Travel

Akun	Okt-20	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Aliran Kas Masuk</b>						
<b>Modal Disetor</b>	<b>842.503.000</b>					
<b>Pendapatan</b>		5.028.500.000	6.704.666.667	7.710.366.667	9.252.440.000	11.565.550.001
<b>Total Arus Kas Masuk</b>	<b>842.503.000</b>	<b>5.028.500.000</b>	<b>6.704.666.667</b>	<b>7.710.366.667</b>	<b>9.252.440.000</b>	<b>11.565.550.001</b>
<b>Aliran Kas Keluar</b>						
Biaya Operasi		2.242.593.750	2.989.875.000	3.438.356.250	4.126.027.500	5.157.534.375
Peralatan	131.185.000					
Renovasi Kantor	50.000.000					
Sewa Bangunan di Muka	125.000.000		132.500.000	140.450.000	148.877.000	157.809.620
Pembelian Software Tour n Travel	5.000.000					
Pembuatan Website	5.000.000					
Rekrutmen dan Seleksi	15.000.000					
Kompensasi/Balas Jasa		464.000.000	468.640.000	533.504.000	586.854.400	657.795.160
Pemasaran		50.800.000	53.340.000	56.007.000	58.807.350	61.747.718
Administrasi dan Umum		657.500	165.357	173.644	182.326	190.242
Pemeliharaan		8.350.000	9.185.000	10.103.000	11.113.000	12.225.235
Perlengkapan	2.318.000		2.433.900	2.555.595	2.683.375	2.817.543
Listrik		13.122.701	18.153.070	19.060.724	20.013.760	21.014.448
Air		4.500.000	6.225.000	6.536.250	6.863.063	7.206.216
Internet dan Telepon		5.400.000	7.470.000	7.843.500	8.235.675	8.647.459
Pajak		34.730	1.453.978	1.910.098	2.738.420	4.110.865
<b>Total Arus Kas Keluar</b>	<b>333.503.000</b>	<b>2.789.458.681</b>	<b>3.689.441.305</b>	<b>4.216.500.060</b>	<b>4.972.395.868</b>	<b>6.091.098.881</b>
<b>Arus Kas Bersih</b>	<b>509.000.000</b>	<b>2.239.041.319</b>	<b>3.015.225.362</b>	<b>3.493.866.607</b>	<b>4.280.044.132</b>	<b>5.474.451.119</b>
<b>Saldo Kas Awal</b>		<b>509.000.000</b>	<b>2.748.041.319</b>	<b>5.763.266.681</b>	<b>9.257.133.287</b>	<b>13.537.177.420</b>
<b>Saldo Kas Akhir</b>	<b>509.000.000</b>	<b>2.748.041.319</b>	<b>5.763.266.681</b>	<b>9.257.133.287</b>	<b>13.537.177.420</b>	<b>19.011.628.539</b>

Sumber: Data diolah





### 3. Proyeksi Neraca

Menurut Gitman dan Chad Zutter (2012:64) balance sheet atau proyeksi neraca memberikan sebuah laporan mengenai posisi keuangan sebuah perusahaan di periode tertentu. Proyeksi ini akan menunjukkan aset perusahaan dan keuangan perusahaan yang bisa merupakan hutang ataupun kewajiban. Berikut ini adalah proyeksi neraca *DYA Tour n Travel* selama 5 tahun.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.

Tabel 7.19

Laporan Neraca *DYA Tour n Travel* Oktober 2020-2025 (Dalam Rupiah)

Keterangan	Okt-20	2021	2022	2023	2024	2025
<b>AKTIVA</b>						
<b>Aktiva Lancar</b>						
Kas	509.000.000	2.748.041.319	5.763.266.681	9.257.133.287	13.537.177.420	19.011.628.539
Perlengkapan	2.318.000					
Renovasi Kantor	50.000.000					
Rekrutmen Karyawan	15.000.000					
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>576.318.000</b>	<b>2.748.041.319</b>	<b>5.763.266.681</b>	<b>9.257.133.287</b>	<b>13.537.177.420</b>	<b>19.011.628.539</b>
<b>Aktiva Tetap</b>						
Sewa Gedung	125.000.000					
Peralatan	131.185.000	131.185.000	131.185.000	131.185.000	131.185.000	131.185.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan		26.237.000	52.474.000	78.711.000	104.948.000	131.185.000
<b>Nilai Buku Peralatan Setelah Penyusutan</b>	<b>131.185.000</b>	<b>104.948.000</b>	<b>78.711.000</b>	<b>52.474.000</b>	<b>26.237.000</b>	<b>0</b>
Pembelian Software Travel	5.000.000					
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>261.185.000</b>	<b>104.948.000</b>	<b>78.711.000</b>	<b>52.474.000</b>	<b>26.237.000</b>	<b>0</b>
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>837.503.000</b>	<b>2.852.989.319</b>	<b>5.841.977.681</b>	<b>9.309.607.287</b>	<b>13.563.414.420</b>	<b>19.011.628.539</b>
<b>PASSIVA</b>						
Hutang Lancar						
Total Hutang Lancar						
Hutang Jangka Panjang						
<b>Ekuitas</b>						
Modal Sendiri	837.503.000	837.503.000	2.852.989.319	5.841.977.681	9.309.607.287	13.563.414.420
Laba Tahun Berjalan	0	459.431.100	2.975.490.128	3.452.191.509	4.235.261.979	5.425.063.360
<b>Total Passiva</b>	<b>837.503.000</b>	<b>1.296.934.100</b>	<b>5.841.977.681</b>	<b>9.309.607.287</b>	<b>13.562.414.420</b>	<b>19.011.628.539</b>

Sumber: Data diolah





## K. Analisis Kelayakan Investasi

Penilaian layak atau tidaknya suatu usaha yang akan didirikan dapat diketahui dengan menggunakan indikator-indikator berikut, yaitu *Payback Period (PP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Profitability Index (PI)*, dan *Internal Rate of Return (IRR)*. Berikut ini akan dipaparkan analisis kelayakan investasi dari *DYA Tour n Travel*.

### 1. *Payback Period (PP)*

Menurut Gitman dan Chad Zutter (2012:393) *Payback Period* biasanya digunakan untuk mengevaluasi investasis yang diusulkan. *Payback period* adalah jumlah waktu yang dibutuhkan bagi perusahaan untuk memulihkan investasi awal proyek yang dihitung dari arus kas masuk.

**Tabel 7.20**

***Payback Period DYA Tour n Travel 2022 – 2026***

***(Dalam Rupiah)***

<b>Tahun</b>	<b>Net Cash Flow</b>	<b>Initial</b>
<b>Des-21</b>		842.503.000
<b>2022</b>	485.668.100	356.834.900
<b>2023</b>	3.001.727.128	-2.644.892.228
<b>2024</b>	3.478.428.509	-6.123.320.737
<b>2025</b>	4.261.498.979	
<b>2026</b>	5.451.300.360	

*Sumber: Data yang diolah*

$$\text{Payback Period} = n + \frac{(a - b)}{(c - b)} \times 1 \text{ tahun}$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= 1 + \left( \frac{356.834.900}{3.001.727.128} \times 360 \text{ hari} \right) \\ &= 1 + 42,7955502 \\ &= 1 \text{ tahun } 42 \text{ hari} \end{aligned}$$

*Payback period* dari usaha *DYA Tour n Travel* adalah 1 tahun 42 hari.

Maka dari itu, usaha ini layak untuk dijalankan, dikarenakan *Payback Period*-nya tidak sampai dengan lima tahun.

## 2. *Net Present Value (NPV)*

Menurut Gitman dan Chad Zutter (2012:397) NPV merupakan metode yang paling banyak digunakan oleh perusahaan untuk mengevaluasi proyek investasi. *Net Present Value (NPV)* mengukur profitabilitas suatu investasi. Jika suatu proyek memiliki NPV positif berarti ada peningkatan kekayaan. Nilai NPV positif menandakan investasi awal telah tertutupi, tingkat pengembalian yang diminta telah terpenuhi, dan pengembalian yang melebihi investasi awal dan tingkat pengembalian yang diminta telah diterima.

Dapat dikatakan bahwa apabila NPV lebih dari nol, maka investasi dapat diterima. Jika NPV sama dengan nol, pengambil keputusan dapat menerima atau menolak investasi tersebut. jika NPV kurang dari nol, maka investasi tersebut sebaiknya di tolak karena hasil investasi lebih kecil dari tingkat pengembalian yang diminta.

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.



Tingkat suku bunga kredit investasi bank komersial 9,21% pada tahun

2020 ([https://www.bi.go.id/seki/tabel/TABEL1\\_26.pdf](https://www.bi.go.id/seki/tabel/TABEL1_26.pdf)). Kriteria

keputusan adalah sebagai berikut:

- a. Jika  $NPV > 0$ , terima proyek
- b. Jika  $NPV < 0$ , tolak proyek

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+i)^t} - CF_0$$

Net Cash Flow (NCF) = Earning After Tax + Depresiasi

- $CF_0$  = Investasi awal
- $i$  = Tingkat kredit investasi
- $n$  = Usia proyek

Tabel 7.21

Tabel NCF DYA Tour n Travel

(Dalam Rupiah)

Keterangan	2021	2022	2023	2024	2025
EAT	459.431.100	2.975.490.128	3.452.191.509	4.235.261.979	5.425.063.360
Penyusutan Peralatan	26.237.000	26.237.000	26.237.000	26.237.000	26.237.000
NET Cash Flow	485.668.100	3.001.727.128	3.478.428.509	4.261.498.979	5.451.300.360

Sumber: Data yang diolah

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.



Tabel 7.22

**NPV DYA Tour n Travel (Dalam Rupiah)**

Tahun	NCF	$(1/(1+i)^n$	PV of NCF	Interest Rate
2021	485.668.100	0,915667	444.710.283	9,21%
2022	3.001.727.128	0,838446	2.516.786.617	
2023	3.478.428.509	0,767738	2.670.520.158	
2024	4.261.498.979	0,702992	2.995.799.613	
2025	5.451.300.360	0,643707	3.509.038.040	
PV of NCF			12.136.854.711	
Initial investment			378.503.000	
NPV			11.758.351.711	

Sumber: Data yang diolah

3. Profitability Index (PI)

Profitability Index adalah variasi dari NPV, yaitu dengan nilai arus kas masuk saat ini dibagi dengan pengeluaran kas awal, jika PI lebih besar dari maka proyek dapat diterima, jika PI lebih kecil dari 1 maka sebaiknya ditolak.

$$\begin{aligned} \text{Profitability Index} &= \frac{\text{PV of NCF}}{\text{Initial Investment}} \\ &= \frac{11.758.351.711}{842.503.000} \\ &13,95645 \end{aligned}$$

Nilai PI adalah lebih dari 1, yaitu 13,95645 sehingga dikatakan layak.

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.



## L. Analisis Kelayakan Usaha (Analisis *Break-Even-Point/BEP*)

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

*Break Even Point* merupakan suatu kondisi dimana usaha tidak memperoleh laba ataupun menderita suatu kerugian yang artinya adalah penghasilan yang didapatkan sama dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut. menurut Gitman dan Chad Zutter (2012:509) *Break Even Analysis* disebut juga dengan analisis keuntungan biaya dan volume.

Adapun rumus untuk mengetahui BEP adalah sebagai berikut:

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

**Tabel 7.23**

### ***Break Even Point DYA Tour n Travel Tahun 2021-2025***

*(Dalam Rupiah)*

Tahun	Fixed Cost	Total Variabel Cost	Sales	Break Event Point
2021	787.667.201	7.718.000	2.990.125.000	789.705.560
2022	714.445.427	9.903.900	3.986.500.000	716.224.787
2023	792.072.117	10.399.095	4.584.475.000	793.872.881
2024	858.948.748	10.919.050	5.501.307.000	860.656.989
2025	944.225.639	11.465.002	6.876.712.500	945.802.501

Sumber: Data yang diolah

Dapat dilihat pada tabel 7.24 bahwa nilai penjualan *DYA Tour n Travel* dari tahun 2021 sampai dengan 2025 lebih besar daripada perhitungan *Break Even Point* (BEP). Sehingga menurut anailisa BEP, usaha ini layak.

## BAB VIII

### ANALISIS DAMPAK DAN RESIKO USAHA

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

#### A. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

##### 1. Dampak Pemasaran Terhadap Masyarakat

Konsumen menyimpan banyak kekhawatiran mengenai seberapa baik sistem pemasaran untuk melayani kepentingan mereka. Beberapa survei menyatakan bahwa konsumen memiliki sikap yang baur, tetapi saat berhadapan dengan praktek pemasaran konsumen memiliki sikap yang tidak menyenangkan. Ada beberapa hal yang menjadi dampak pemasaran terhadap masyarakat:

##### a. Keinginan palsu dan materialism yang berlebihan

Kritikus menuduh bahwa sistem pemasaran mendorong orang untuk bersikap matre terhadap produk atau jasa yang diberikan, dimana orang dinilai dari apa yang mereka miliki dan bukan siapa dari diri mereka. Obsesi masyarakat terhadap materi terus berlanjut, sehingga pemasaran dipandang sebagai penciptaan keinginan semu yang menguntungkan bagi industri, dibandingkan dengan manfaat industrinya bagi konsumen.

Pemasar berada dalam posisi yang paling efektif ketika mereka dapat menyesuaikan diri dengan keinginan masyarakat yang ada dibandingkan ketika mereka ingin menciptakan keinginan yang baru. Selanjutnya, orang mencari informasi ketika melakukan pembelian yang penting dan dan sering tidak bergantung pada satu sumber saja.

##### b. Terlalu sedikitnya barang-barang sosial

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.





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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dimana dewasa ini, bisnis dituduh menjual barang-barang atau jasa pribadi secara berlebihan dan mengorbankan barang atau jasa publik. Untuk menjaga keseimbangan antara barang atau jasa pribadi dan publik salah satunya adalah dengan membuat produsen untuk menanggung seluruh biaya sosial operasi mereka.

c. Polusi budaya

Terjadinya iklan yang mengganggu masyarakat secara serius, halaman-halaman iklan yang memenuhi jalanan, papan iklan yang menghalangi pemandangan, *spam* yang memenuhi *e-mail*.

d. Terlalu banyak kekuatan politik

Pengiklan dituduh memegang terlalu banyak kekuasaan atas media massa, sehingga membatasi kebebasan media melaporkan berita secara mandiri dan objektif. Karena media menerima pendapatan iklan dari berbagai pengiklanan yang berbeda, lebih mudah menolak pengaruh satu atau beberapa pengiklanan. Terlalu banyak kekuatan bisnis cenderung menghasilkan perlawanan yang memeriksakan dan menyeimbangkan kepentingan kuat ini.

2. Dampak produksi dan teknologi terhadap masyarakat

- a. Dampak produksi terhadap masyarakat yaitu dengan meningkatkan perekonomian rakyat yang bisa menjadi mata pencaharian utama ataupun membuka lahan pekerjaan bagi masyarakat sehingga pendapatan ekonomi meningkat.
- b. Dampak teknologi terhadap masyarakat

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dampak positif dari perkembangan teknologi tersebut adalah kemajuan teknologi informasi yang cepat mempermudah komunikasi antar manusia dari suatu tempat ke tempat yang lain, sosialisasi kebijakan dengan pemerintah dapat lebih cepat disampaikan kepada masyarakat, informasi yang ada di masyarakat dapat langsung dipublikasikan dan diterima oleh masyarakat, serta memudahkan kita dalam melakukan dan mengerjakan tugas atau pekerjaan sehingga dapat mengefisiensi waktu dan tenaga yang kita miliki untuk menyelesaikan tugas dan pekerjaan kita.

Selain dampak positif, perkembangan teknologi juga memiliki dampak negatifnya yaitu lebih sulit bersosialisasi dengan orang sekitar karena lebih sering menggunakan sosial media untuk berkomunikasi, adanya dampak bagi kesehatan akibat dari radiasi yang ditimbulkan dari *gadget* dan *smartphone*, lebih mementingkan diri sendiri dan tidak peduli pada lingkungan sekitar, terhambatnya tugas atau pekerjaan karena lebih banyak menghabiskan waktu untuk bermain media sosial, penipuan dan kejahatan dalam dunia maya.

### 3. Dampak Organisasi dan SDM Terhadap Masyarakat

#### a. Dampak Organisasi Terhadap Masyarakat

##### (1) Dapat mencapai tujuan yang diharapkan bersama dengan lebih efisien

Dalam sebuah organisasi terdapat struktur pembagian kerja serta struktur tata hubungan kerja bagi setiap anggotanya, sehingga meskipun masing-masing anggota memiliki perannya masing-masing akan tetapi satu dengan yang lainnya saling berkaitan, sehingga dalam proses penyelesaian tugas dapat terselesaikan secara baik dan efisien.

##### (2) Timbulnya semangat kerjasama

## © 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.



Setiap anggota pasti dituntut untuk ikut serta dalam setiap hal yang berkaitan dengan organisasi tersebut. dalam setiap hal yang berkaitan dengan orang banyak tentu tidak dapat dibebankan hanya kepada satu orang saja, tetapi dibuthkan dari kerjasama dari anggota lainnya. Dengan demikian, setiap anggota akan terpacu semangatnya untuk saling bekerja sama agar tujuan yang hendak mereka capai bisa terwujud.

(3) Dapat menumbuhkan disiplin dan etos kerja bagi seseorang

Dalam hai ini, secara tidak langsung akan mampu membentuk *softskill* dalam siri seseorang. Dengan kemampuan tersebut akan ada banyak hal yang bisa dilakukan olehnya seperti memiliki kemampuan dalam menyampaikan ide, bernegosiasi dengan baik, memiliki kemampuan untuk merubah suatu hal menjadi lebih baik.

b. Dampak SDM bagi masyarakat

Dengan adanya SDM dapat meningkatkan kualitas serta memiliki keterampilan dan daya saing tinggi dalam persaingan global. Salah satu untuk menciptakan SDM yang berkualitas ialah pendidikan. Dalam hal aspek apapun jika ingin memiliki SDM yang berkualitas tak lepas dari memberikan wawasan atau pengetahuan kepada masyarakat agar dapat lebih memahami hal-hal yang terjadi kapan saja.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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. Dampak Terhadap Lingkungan**

1. Dampak Produksi dan Teknologi Terhadap Lingkungan

a. Dampak Produksi Terhadap Lingkungan



Dampak dari produksi bisa menghasilkan adalah terciptanya lapangan pekerjaan bagi lingkungan sekitar, meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar, menghasilkan barang atau jasa untuk kebutuhan manusia.

b. Dampak Teknologi Terhadap Lingkungan

Dampak teknologi ini memiliki dampak positif dan negatifnya bagi lingkungan. Dampak positifnya adalah proses penghijauan lingkungan yang semakin mudah, pengaruh teknologi juga bisa menciptakan lingkungan yang baru. Begitu juga dengan dampak negatifnya seperti terkurasnya sumber daya, gangguan iklim, kepunahan spesies hewan dan tumbuhan, serta pencemaran lingkungan.

2. Penanganan Limbah yang Dihasilkan Akibat Proses Produksi

Dalam proses produksinya usaha *DYA Tour n Travel* tidak banyak mengeluarkan limbah proses produksi, hanya beberapa barang yang dapat difungsikan sebagai barang limbah dari proses produksi seperti kertas, atau barang-barang yang sudah tidak layak dipakai. Untuk limbah kertas contohnya seperti memanfaatkannya menjadi pupuk, bisa juga sebagai dekorasi rumah, membuat mainan dari kertas, menjaga karat, dan menjaga kesayuran.

**C Analisis Resiko Usaha**

Dalam menjalani sebuah bisnis pasti akan muncul resiko-resiko yang mana dapat menghambat bisnis. Resiko dalam bisnis tidak dapat dihindari dan merupakan tanggung jawab yang harus di tanggung pemilik.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



Resiko ini harus dapat diidentifikasi serta harus dapat dicari cara penyelesaiannya semaksimal mungkin. Begitupun *DYA Tour n Travel* yang pasti memiliki resiko bisnis. Resiko akan menimbulkan kenaikan biaya secara tiba-tiba serta tidak terduga yang akan mengurangi uang yang disisihkan untuk pengeluaran yang sudah diharapkan. Dengan begitu pemilik harus dapat melakukan Analisa dan memperhitungkan segala bentuk resiko yang terjadi. Berikut beberapa resiko yang mungkin akan dihadapi oleh *DYA Tour n Travel*:

1. Resiko *software tour & travel* mengalami gangguan.

*Software tour & travel* sangat menentukan dalam usaha ini. Pendapatan usaha ini juga sangat bergantung pada *software* tersebut, karena setiap pencarian dan pemesanan semua jenis tiket melalui *software* tersebut. kemungkinan *software* mengalami gangguan baik gangguan yang dikarenakan oleh koneksi internet, gangguan sistem *software* maupun gangguan yang diakibatkan oleh *maintenance software* merupakan sebuah kerugian yang cukup berpengaruh pada bisnis ini, karena dapat mengakibatkan kehilangan order dari konsumen.

2. Resiko pembatalan pesanan oleh konsumen

Adanya kemungkinan pembatalan pemesanan oleh pihak konsumen, hal ini tentunya akan mengurangi pendapatan dari usaha ini.

3. Resiko kesalahan teknis dalam layanan perusahaan

Manusia adalah makhluk yang tidak sempurna dan tak luput dari kesalahan, walaupun sudah dilakukan pelatihan dan pembinaan bagaimana cara melayani konsumen dan juga bagaimana cara



menggunakan software yang ada, kemungkinan karyawan melakukan kesalahan pemesanan bagi konsumen atau kesalahan teknis lainnya sangat terbuka. Hal ini tentunya akan memberikan dampak kerugian secara materi yaitu harus ganti rugi kepada konsumen atau dapat kehilangan konsumen maupun secara visual yaitu dapat menjatuhkan nama baik perusahaan.

#### 4. Resiko ketidakpuasan konsumen akan jasa layanan perusahaan

Usaha ini bergerak dalam bidang jasa, oleh jasa itu kepuasan konsumen adalah salah satu faktor terpenting dalam kesuksesan bisnis ini. Resiko konsumen yang tidak puas dengan layanan jasa perusahaan ada kemungkinannya, hal ini dikarenakan tingkat kepuasan setiap orang berbeda-beda.

#### 5. Resiko pencurian barang di kantor

Walaupun resiko kerampokan di kantor sangat kecil, tetapi bila hal ini terjadi maka tentunya akan menyebabkan kerugian yang cukup besar bagi perusahaan, apalagi perusahaan yang baru mulai membuka usahanya.

### 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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

### D. Antisipasi Resiko Usaha

Menjalankan sebuah bisnis *tour & travel* agar tetap langgeng merupakan hal yang tidak mudah karena dibutuhkan hal yang besar dan perencanaan yang matang. Bagi seorang yang wirausaha mempertahankan suatu bisnis *tour & travel* akan terasa



jauh lebih sulit dibandingkan memulainya. Tak jarang banyak bisnis yang mati karena tidak mampu keluar dari masa krisis yang menyimpannya.

Masa krisis umumnya akan dialami oleh bisnis *tour & travel* yang usianya kurang dari lima tahun. Saat masa krisis inilah, wirausahawan akan ditempa mental dan kemampuannya dalam menyelesaikan krisis yang terjadi. Tidak sedikit wirausaha yang merasa tidak kuat dan lari dari permasalahan krisis yang dialaminya.

Dengan adanya antisipasi resiko usaha ini, dapat membantu wirausaha dalam menghadapi resiko yang mereka terima. Antisipasi resiko yang benar akan membuat perusahaan memiliki keunggulan kompetitif terhadap para pesaingnya. Tujuan perusahaan menggunakan antisipasi resiko ini adalah untuk mengidentifikasi resiko-resiko yang mungkin akan mempengaruhi bisnis dan juga memformulasikan strategi-strategi untuk meminimalisir resiko-resiko tersebut dan bahkan menghindari resiko-resiko tersebut agar bisnis tidak terpengaruhi. Dengan analisis resiko yang baik maka dapat dipastikan jalannya perusahaan akan baik dan berjalan dengan lancar. Berikut ini adalah analisis resiko yang akan dilakukan oleh *DYA Tour n Travel*:

#### 1. Menggunakan teknologi terbaru

Untuk mengatasi resiko gangguan pada *software tour & travel*, penggunaan teknologi terbaru harus dilakukan. Pembelian komputer yang memiliki spesifikasi yang memadai, berlangganan jaringan internet yang berkualitas, dan juga mempekerjakan karyawan bagian IT yang diyakini dapat mengurangi resiko ini.

#### 2. Melakukan komunikasi yang baik dan jelas dengan konsumen

Komunikasi yang baik dengan konsumen bisa menjadi salah satu cara agar konsumen tidak akan melakukan pembatalan pemesanan. Karyawan

harus menanyakan alasan pembatalan tersebut dan mencari solusi terbaik bagi konsumen agar tetap melakukan pemesanan.

### 3. Melatih setiap karyawan

Pelatihan setiap karyawan dalam melayani konsumen, melakukan pemesanan melalui *software*, maupun menangani permasalahan-permasalahan yang kemungkinan akan terjadi dilakukan secara berkala. Selain itu peran manajer juga sangat penting dalam mengawasi kinerja karyawan serta membantu memberikan masukan ataupun arahan jika karyawan ada yang mengalami masalah, sehingga dapat mengurangi resiko terjadinya kesalahan-kesalahan teknis maupun ketidakpuasan konsumen.

### 4. Meningkatkan keamanan kantor

Beberapa cara agar keamanan kantor terjaga adalah dengan cara memasang CCTV, mempersenjatai dengan satpam yang bertugas menjaga kantor dan juga mengunci kantor dengan baik saat kantor sedang tutup.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**



**KWIK KIAN GIE**  
SCHOOL OF BUSINESS

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.



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF

*DYA Tour n Travel* adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa yang menawarkan jasa-jasa *tour & travel* dengan berbasis konvensional maupun berbasis online yang mencakup keseluruhan dalam meningkatkan pariwisata yang ada di Indonesia, diantaranya ada pemesanan tiket pesawat, tiket kereta api, tiket kapal, *voucher* hotel, dan paket wisata. Usaha ini berlokasi di Jalan Kramat Jaya No.8.

Dalam menjalankan usaha ini, *DYA Tour n Travel* memiliki enam karyawan yang berada di bawah pengawasan pemilik yang sekaligus berperan sebagai manajer di *DYA Tour n Travel* yakni satu orang bagian *marketing*, satu orang bagian administrasi, satu orang bagian *IT support*, satu orang bagian *customer service*, satu orang satpam, dan satu orang *office boy*.

Alasan penulis mendirikan usaha ini dikarenakan penulis melihat bahwa masyarakat yang kini pada awalnya menabung untuk membeli barang-barang retail dan elektronik kini beralih menabung untuk dapat berwisata atau *travelling* yang dapat dinikmati bersama dengan keluarga, kerabat, serta yang lainnya, ditandai dengan berkembang pesatnya pertumbuhan bisnis di bidang pariwisata dan rekreasi di Indonesia ini.

Dalam mendirikan usaha ini, penulis menetapkan visi dan misi agar usaha *DYA Tour n Travel* dapat berkembang dan maju. Visi dari usaha *DYA Tour n Travel* adalah:

1. Menjadi perusahaan yang terdepan dan terbesar di Indonesia dalam bidang jasa wisata dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dan memberikan kontribusi kepada lingkungan sekitar.
2. Mempromosikan Indonesia sebagai Negara yang memiliki tempat pariwisata yang luar biasa indah ke turis asing (mancanegara)



Sedangkan misi dari usaha *DYA Tour n Travel* adalah:

1. Memberikan pelayanan yang ramah, cepat, dan profesional
2. Menyediakan harga tiket pesawat, kereta api, hotel, dan lain-lain yang menyangkut bisnis *travel* ini dengan harga yang terjangkau
3. Menyediakan paket pariwisata yang menarik dan terbaik
4. Memberikan promo-promo setiap bulan dan setiap periode liburan
5. Bekerja sama dengan berbagai perusahaan lain dalam hal promosi
6. Menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan, karyawan, serta sesama usaha sejenis dalam industri yang sama

Saat menjalankan usahanya, usaha *DYA Tour n Travel* tak luput dari pesaing. Dari hasil survei yang dilakukan oleh penulis, penulis mendapatkan dua pesaing utama dari usaha ini yakni *Orbit Tour & Travel* yang berlokasi di Gang IV No.2A RT.7/RW.12, Semper Barat, Cilincing, Jakarta dan *Wins Tour & Travel* yang berlokasi di Jalan Sungai Berantas No.226 Kav.Villa Gading Permai Blok G RT.06/RW.01, Semper Barat, Cilincing, Jakarta.

Target konsumen dari usaha *DYA Tour n Travel* tidak terbatas usia dan jenis kelamin, karena semua orang dapat bepergian, tetapi usia yang dianjurkan adalah umur enam tahun sampai dengan 65 tahun, khususnya yang tinggal di area Jakarta, di daerah Cilincing, Kelapa Gading, Tanjung Priok, dan sekitarnya. Untuk menarik perhatian dari konsumen, usaha *DYA Tour n Travel* berencana ingin membuat strategi dalam marketing antara lain menggunakan internet dan sosial media, pemasangan papan nama di depan lokasi *DYA Tour n Travel*, brosur *word of mouth*, mengikuti pameran *travel*, dan membuka *stand* di beberapa mal yang ada di sekitar wilayah kantor *DYA Tour n Travel*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



Dari segi kelayakan keuangan, angka penjualan *DYA Tour n Travel* tahun 2021 hingga 2025 selalu berada di titik impas (BEP). Perhitungan NPV dari *DYA Tour n Travel* pun menunjukkan nilai NPV lebih besar dari nol (0). Dari perhitungan *payback period*, *DYA Tour n Travel* di dapatkan bahwa periode *payback* bisnis ini adalah 1 tahun 42 hari yang masih berada dibawah 5 tahun, sehingga bisnis ini layak untuk dijalankan. Begitu juga dengan nilai *profitability index* menyatakan bisnis ini layak untuk dijalankan dengan perolehan angka sebesar 13,95645 melebihi nilai yang seharusnya.

Ha Cipta Diliindungi Undang-Undang

Ha Cipta Diliindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku teks:

Barringer, Bruce dan R. Duane Ireland, 2016, *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures*, Student Value Edition, 5<sup>th</sup> Edition, United States of America: Pearson

David, Fred R., 2013, *Strategic Management: Concepts*, Pearson Education, New Jersey: Upper Saddle River

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter, 2012, *Principles of Managerial Finance*, Boston: Addison Wesley

Jerry J. Weygandt, Paul D. Kimmel, dan Donald E. Kieso, 2012, *Financial Accounting*, New Jersey: Wiley

Kotler, Philip., Gary Armstrong, 2014, *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education

Kotler, Philip., Kevin Lane Keller, 2012, *Marketing Management* Edisi 14, Pearson Prentice Hall: Global Edition

L. Mathis, Robert dan John H. Jackson, 2011, *Marketing Strategy: A Decision-Focused Approach* 8<sup>th</sup> Edition, New York: McGraw-Hill

Robbins, Stephen P., Mary Coulter, 2012, *Management, Eleventh Edition*, Jakarta: Pearson

Saiman, Leonardus , 2017, *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat





**Sumber Website:**

Bps.go.id (2019), Wisatawan Mancanegara yang Datang ke Indonesia Menurut Kebangsaan, diakses pada 29 Februari 2020

<https://www.bps.go.id/dynamictable/2020/04/07/1794/wisatawan-mancanegara-yang-datang-ke-indonesia-menurut-kebangsaan-2015-2019.html>

Bps.go.id (2019), Jumlah Perjalanan Wisatawan Nusantara, diakses pada 29 Februari 2020

<https://www.bps.go.id/indicator/16/1189/1/jumlah-perjalanan-wisatawan-nusantara.html>

Databoks.katadata.co.id (2017), Penumpang Pesawat Domestik dan Internasional Meningkat, diakses pada 29 Februari 2020

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2017/02/07/2016-penumpang-pesawat-domestik-dan-internasional-meningkat>

Bus306. Portfolio Project, *Product Life Cycle Stages and Strategies, A Marketer's World*, diakses pada 1 Maret 2020

<https://atitus707.wordpress.com/product-life-cycle-stages-and-strategies/>

Terbangkebulan.com (2018), Analisa Industri Pariwisata di Indonesia, diakses pada 15 Februari 2020

<https://terbangkebulan.com/2018/01/19/analisa-industri-pariwisata-di-indonesia/>

Ramadhan, F (2020), Contoh Siklus Hidup dan Tahapannya, diakses pada 26 Maret 2020

<https://khanfarkhan.com/siklus-hidup-produk/>

The World Bank 2019, Laporan Triwulanan Perekonomian Indonesia, diakses pada 1 April 2020

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang (Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.



<https://www.worldbank.org/in/country/indonesia/publication/june-2019-indonesia-economic-quarterly>

Rival Ade, Analisis SWOT dalam Menjalankan Bisnis Tour dan Travel, diakses pada 30 April 2020

[https://www.academia.edu/6958864/Analisis SWOT Sampoerna Andal Mandiri Tarakan dalam Menjalankan Bisnis Tour and Travel](https://www.academia.edu/6958864/Analisis_SWOT_Sampoerna_Andal_Mandiri_Tarakan_dalam_Menjalankan_Bisnis_Tour_and_Travel)

Boby (2020), Daftar Tarif Listrik Terbaru 2020 Kementrian ESDM, diakses pada 24 September 2020

<https://lifepal.co.id/media/daftar-tarif-listrik-terbaru/>

Christian, A. (2020), Dampak Positif dan Negatif Teknologi Terhadap 4 Aspek Besar, diakses pada 27 September 2020

<https://www.kompasiana.com/andrewchristian/5c03f34c43322f66a05c9f37/dampak-positif-dan-negatif-teknologi-terhadap-4-aspek-ekonomi-sosial-budaya-dan-politik>

Questibrilia, B. (2020), Perkembangan Teknologi dengan Berbagai Dampak Positif maupun Negatif, diakses pada 27 September 2020

<https://www.jojonomic.com/blog/perkembangan-teknologi/>

Isabel G. (2016), Dampak Perkembangan Teknologi Bagi Masyarakat, diakses pada 27 September 2020

<https://www.kompasiana.com/gelsiisabel/5849aee42b7a61951c5ea447/dampak-perkembangan-teknologi-bagi-msyarakat>

Sari, M. (2016), 15 Manfaat Organisasi dalam Masyarakat, diakses pada 27 September 2020

<https://guruppkn.com/manfaat-organisasi>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
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.



Muslimah, H. (2016), Dampak Industri Terhadap Lingkungan, diakses pada 27 September

2020



<https://www.slideshare.net/haelismuslimah/dampak-industri-terhadap-lingkungan>

Rohman, T., Cara Ampuh untuk Mempertahankan Bisnis Tour Travel, diakses pada 5

Oktober 2020

<https://phinemo.com/5-cara-ampuh-mempertahankan-bisnis-tour-travel/>

indihome.co.id, Indihome, diakses pada 25 Agustus 2020

<https://indihome.co.id/about-indihome>

**Karya Akhir:**

Riskiono, S. Dadi (2018), Karya Akhir: Sistem Informasi Pelayanan Jasa Tour dan Travel Berbasis Web, UTI.

Siregar, R. A. Putri (2015), Tinjauan Paket Wisata Pada PT. Narasindo Tour & Travel Medan, USU.

Ismi, Khairul (2012), Diferensiasi dalam Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, dan Penjualan, IAIN.

Duari, Putu H. Hesti (2014), Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Keputusan Membeli Tiket Pesawat di Total Nusa Indonesia Tour and Travel, STP AMPTA.

**Sumber Undang-undang:**

Republik Indonesia, 2013, *Direktorat Jendral Pajak No. PER-20/PJ/2013 Tentang Cara Pendaftaran dan Pemberian Nomor Pokok Wajib Pajak, Pelaporan Usaha dan Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak*. Direktorat Jenderal Pajak. Indonesia.

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

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



Republik Indonesia. 2013. *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 77/M-DAG/PER/12/2013 Tentang Penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dan Tanda Daftar Perusahaan Secara Simultan Bagi Usaha Perdagangan.*

Republik Indonesia. 2008. *Undang-undang No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).* Lembaran Negara RI Tahun 2008. Sekretariat Negara. Jakarta.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Logo Usaha DYA Tour n Travel



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

**Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie**

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.



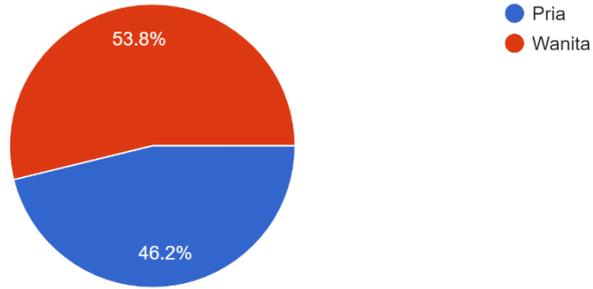
## Lampiran 2

### Respon Kuesioner Usaha DYA Tour n Travel

#### © Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

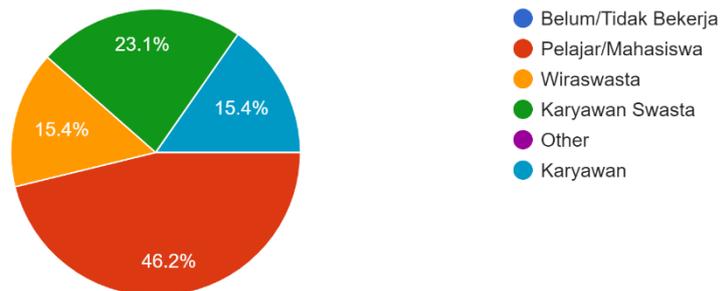
##### Jenis Kelamin

26 responses



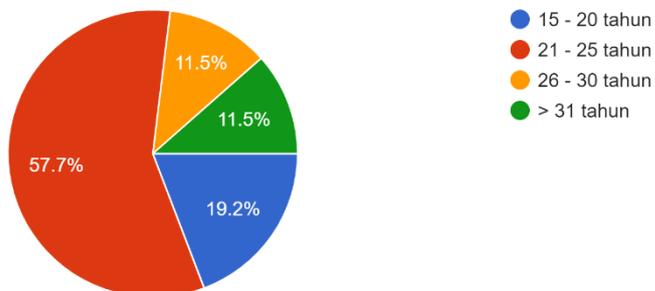
##### Status

26 responses



##### Usia

26 responses



#### © Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.



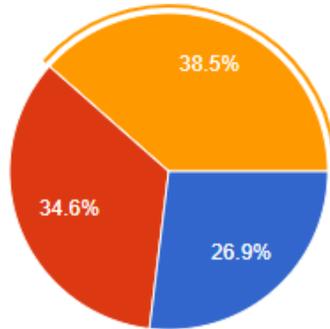
### Penghasilan Rata-rata / Bulan

26 responses



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

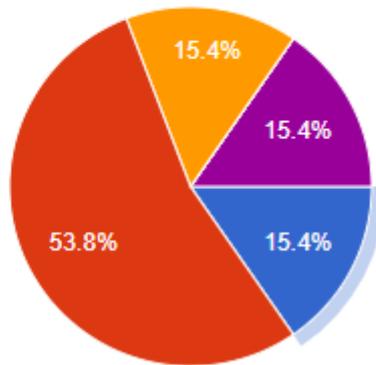
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



- < Rp 500.000
- Rp 500.000 - Rp 1.000.000
- Rp 1.000.000 - Rp 10.000.000
- Rp 10.000.000 - Rp 30.000.000
- > Rp 30.000.000

### Frekuensi berwisata dalam waktu satu tahun

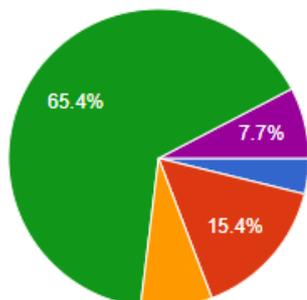
26 responses



- < 1 kali
- 1 - 2 kali
- 3 - 4 kali
- 5 - 6 kali
- > 6 kali

### Jenis perjalanan yang dilakukan

26 responses



- All-inclusive Charter (Perjalanan yang mencakup semua fasilitas dalam satu tempat, seperti bepergian dengan kap...)
- Backpacker (Perjalanan dengan biaya murah dan hemat)
- Group Travel (Perjalanan dengan sebuah grup/rombongan)
- Self-organised Trip (Perjalanan yang diatur sendiri)
- Other

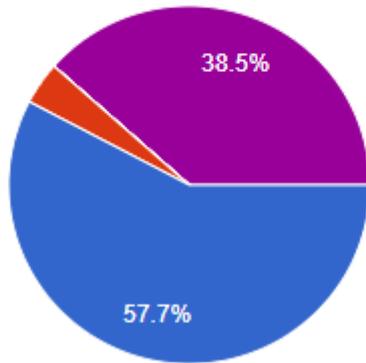
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



## Seperti apa Tour dan Travel yang sering digunakan

26 responses

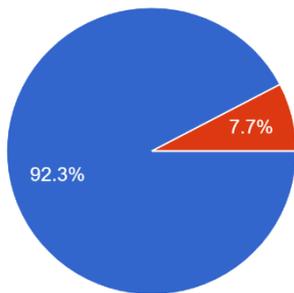


### 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

## Sumber informasi mengenai pariwisata

26 responses



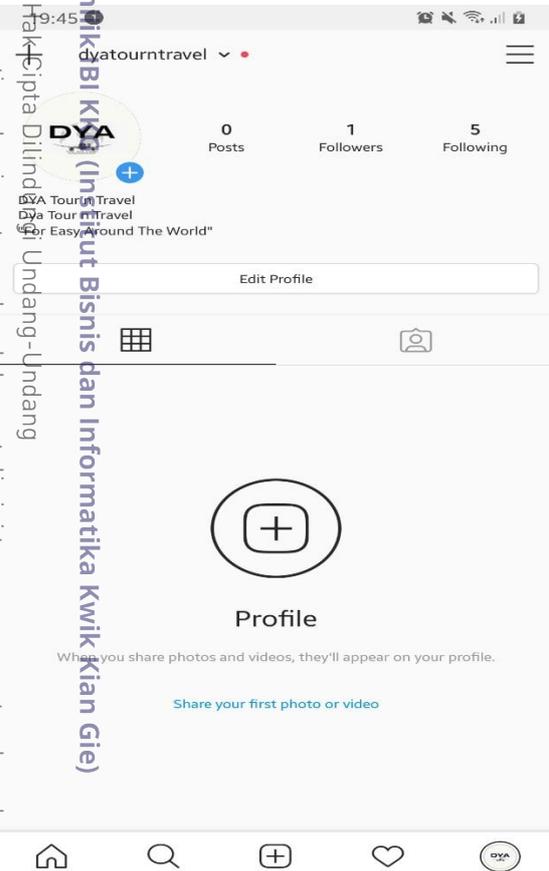
## Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

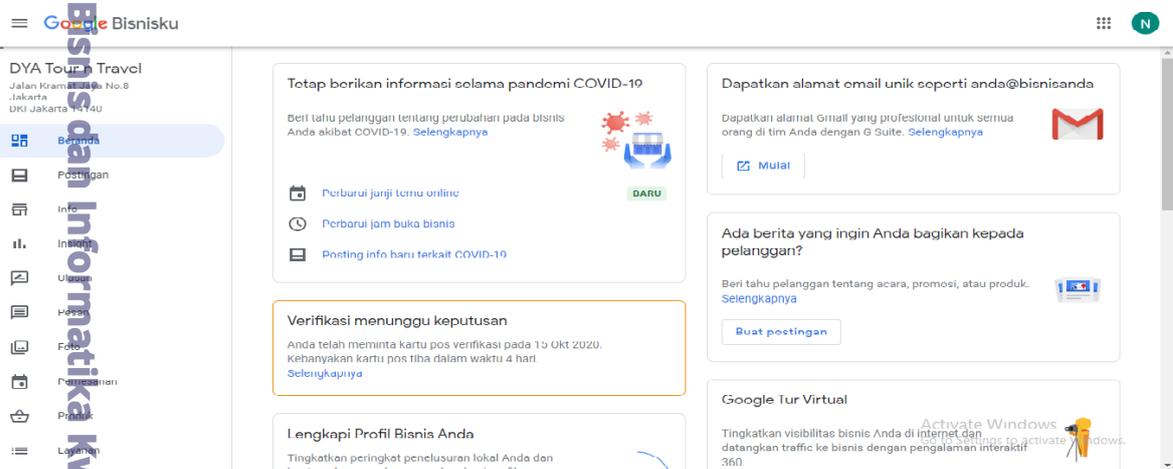
## Lampiran 3

### Media Sosial DYA Tour n Travel

#### Instagram



#### Google Bisnisku



Hak cipta milik BIKI KIAN GIE (Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak cipta Dilindungi Undang-Undang

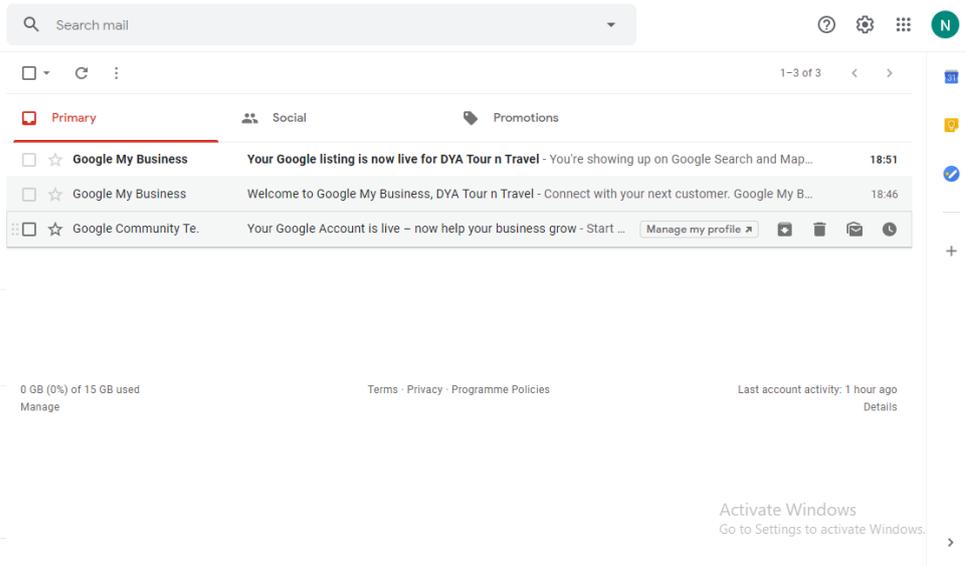
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



KWIK KIAN GIE  
SCHOOL OF BUSINESS

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

# Gmail



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

## Lampiran 4

### Gambar Lokasi Usaha DYA Tour n Travel



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

