



RENCANA BISNIS
PENDIRIAN USAHA “DYA TOUR N TRAVEL”

KOJA, JAKARTA UTARA

Nesdya Esther Sugiharti

Dibimbing oleh Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jalan Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara

Telp: (021) 65307062 / Fax: 6530 6971

nesdyaesther@gmail.com

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*

© 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.



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

I. Pendahuluan

Konsep 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*.

Visi dan Misi Perusahaan

a. 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)

b. 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

- 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

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.

Kebutuhan Dana

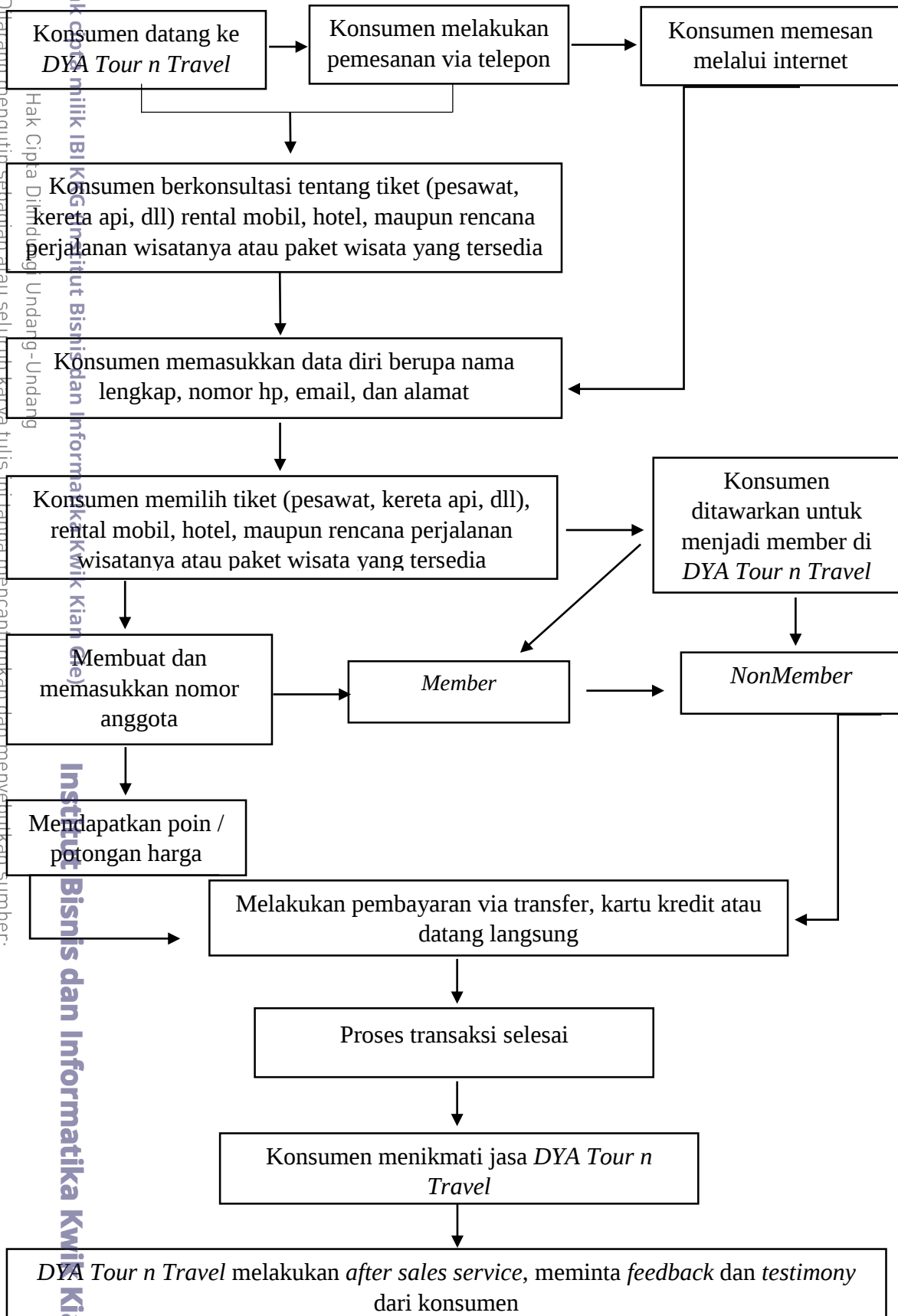
Kebutuhan dana yang diperlukan saat awal membuka bisnis *tour & travel* ini untuk tahun pertama yaitu sebesar Rp 378.503.000,00. Dana diperoleh dari tabungan penulis sebesar Rp 8.503.000,00 pinjaman ke orang tua penulis sebesar Rp 230.000.000,00 dan juga pinjaman berupa hibah dari saudara sebesar Rp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

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.



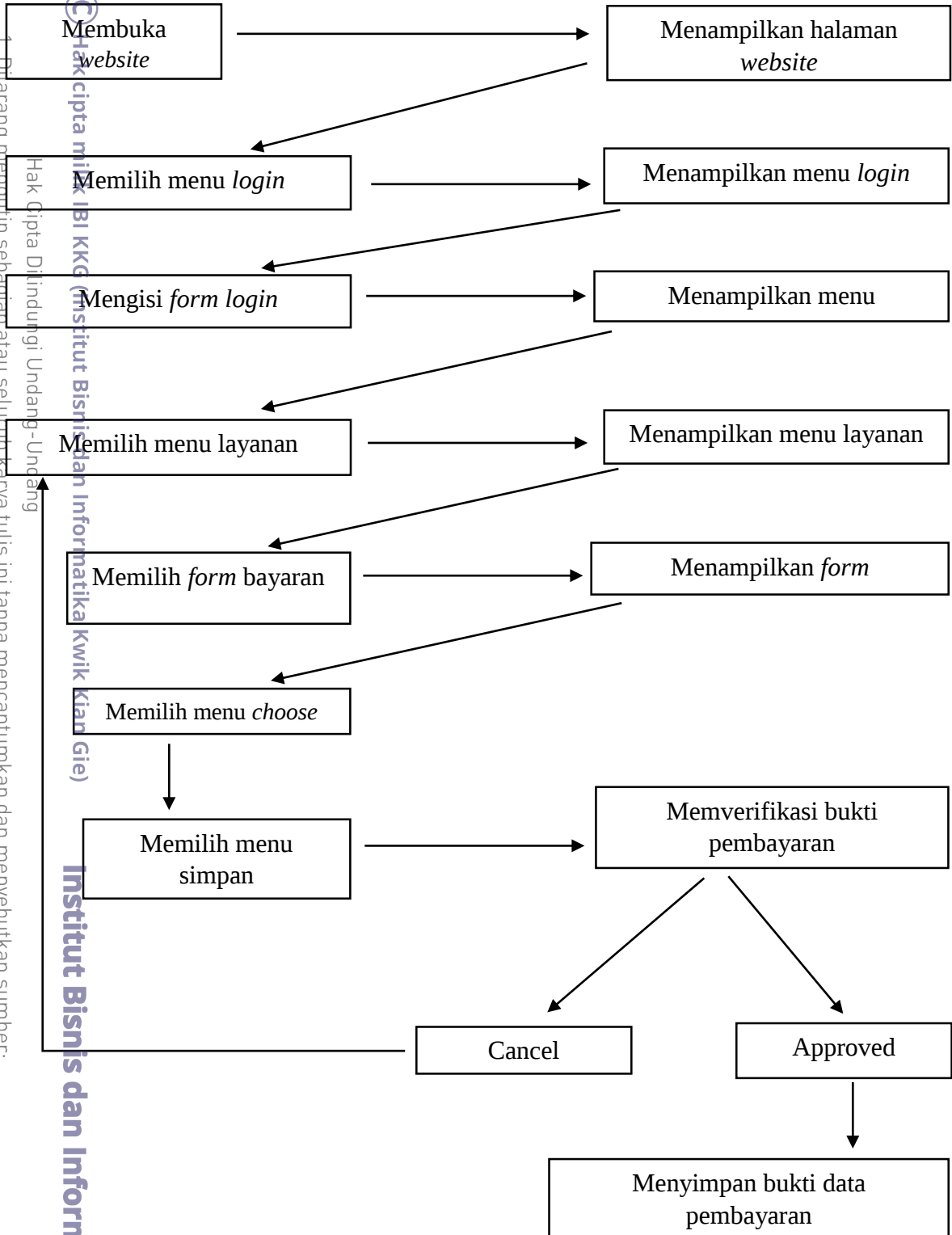
II. Rencana Produk/Jasa, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen Rencana Proses Pelayanan Jasa dari DYA Tour n Travel

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

Alur Jasa secara Online



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.



Kebutuhan Peralatan Operasional Jasa DYA Tour n Travel

Dalam usaha pendirian *DYA Tour n Travel* pun tak terlepas dari pengadaan peralatan dan teknologi dalam mengembangkan usaha *travel* ini sendiri. Usaha *DYA Tour n Travel* akan membutuhkan teknologi sebagai berikut:

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
Total				131.185.000

Sumber: Data diolah

III Strategi Bisnis Pemasaran

Segmentation

1. Segmentasi Geografis

Cara segmentasi ini adalah dengan membagi pasar berdasarkan daerah geografis seperti kota, kabupaten, provinsi, nasional, dan regional. Bergerak sebagai bisnis jasa yang memungkinkan bagi DYA Tour n Travel untuk menjangkau seluruh wilayah yang ada di Indonesia. Namun, DYA Tour n Travel hanya berfokus pada kota – kota besar dimana penduduknya rata – rata mengenal akses internet dan *smartphone*.

2. Segmentasi Demografi

Cara segmentasi ini adalah membagi pasar berdasarkan umur, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, ras, pendidikan dan lainnya yang diutamakan bagi masyarakat yang menyukai wisata yang ada dalam segmen pasar ini. Banyak dari masyarakat 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.



ada yang mencari jasa wisata yang menyediakan berbagai macam perjalanan wisata dan pilihan yang sesuai dengan keinginan masyarakat.

3. Segmentasi Psikografis

Segmentasi ini mengacu pada perilaku konsumen seperti penggunaan produk, gaya hidup, kebutuhan konsumen, dan lainnya. Gaya hidup masyarakat di perkotaan lebih modern dibandingkan masyarakat pedesaan sehingga produk ini difokuskan pada masyarakat perkotaan yang rata – rata masyarakat yang suka berpergian atau berwisata baik domestic ataupun luar negeri.

4. Segmentasi Perilaku

Segmentasi ini adalah membagi pembeli ke dalam kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan, atau respons mereka terhadap suatu produk. Secara perilaku, fokus *DYA Tour n Travel* menyediakan produk yang sesuai dan digemari oleh konsumen dimana pengetahuan dan sikap konsumen terhadap produk cukup kritis.

Organisasi

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 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 *feolancer* tidak perlu memerlukan *interview* karena dapat bergabung secara langsung dan tidak masuk dalam struktur organisasi perusahaan.

Keuangan

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.

Pengendalian Risiko

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

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.



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.

IV Daftar Pustaka Sumber Buku Teks:

Buku Teks:

Barringer, Bruce dan R. Duane Ireland, 2016, *Entrepreneurship: Successfully Launching*

New Ventures, Student Value Edition, 5th 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 8th Edition, New York: McGraw-Hill

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



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.



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 10 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

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

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.

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>

Questibilia, 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>

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>

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.

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.

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.