

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA

TIKET PENERBANGAN DAN VOUCHER HOTEL SECARA ONLINE

“KLIKBOOKING.COM”

DI TANJUNG DUREN, JAKARTA BARAT

Oleh :

Nama : Ricky Wijaya Chandra

NIM : 79120052

RENCANA BISNIS

Diajukan sebagai salah satu syarat

untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis

Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

APRIL 2016



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

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.



SURAT PERNYATAAN



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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : RICKY WIJAYA CHANDRA
 NIM : 79120092
 Jurusan Studi : ILMU ADMINISTRASI BISNIS
 Alamat Lengkap : Jl. Kartini 8 Dalam No 17 RT02/08
 Kel. Kareem Kecamatan Sawah Besar
 Kode Pos : 10730
 No. Kantor : -
 No. Rumah : 6696782
 No. HP : 0858 400 19600

Menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa :

1. Keabsahan data dan hal-hal lain yang berkenaan dengan keaslian dalam penulisan karya akhir ini merupakan tanggung jawab pribadi.
2. Apabila dikemudian hari timbul masalah dengan keabsahan data dan keaslian/originalitas karya akhir adalah diluar tanggung jawab Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie dan saya bersedia menanggung segala risiko sanksi yang dikeluarkan Institusi dan gugatan yang diajukan oleh pihak lain yang merasa dirugikan.

Demikian pengantar yang berkepentingan maklum.

Jakarta, April 2016

Yang menandatangani pernyataan,

RICKY WIJAYA CHANDRA

(Nama lengkap)

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

Ricky Wijaya Chandra / 79120052 / 2016 / Usaha Penjualan Tiket Penerbangan dan Voucher Hotel Secara Online “Klikbooking.com” / Pembimbing: Wiwin Prastio. Drs., M.M.

Nama perusahaan yang akan didirikan oleh penulis adalah bisnis penjualan tiket online (tiket penerbangan dan voucher hotel) Klikbooking.com yang terletak di Jalan Tanjung Duren Raya No. 22, Jakarta Barat, Indonesia. Bisnis penjualan tiket penerbangan dan voucher hotel secara online oleh Klikbooking.com memiliki nomor telepon yang dapat dihubungi untuk melakukan kontak yaitu (021) 620-1010 atau (021) 620-1008. Klikbooking.com memiliki website dan aplikasi yang dapat diunduh di *smartphone* berbasis Android dan IOS untuk melakukan kegiatan penjualan tiket penerbangan dan voucher hotel secara online.

Klikbooking.com bergerak pada bidang penjualan tiket penerbangan dan voucher hotel. Dengan konsep usaha *Business to Consumer* membuat Klikbooking.com berkomitmen untuk menjadi andalan dan pilihan utama dalam penyediaan tiket penerbangan maupun voucher hotel bagi pelanggannya. Klikbooking.com juga menekankan dirinya sebagai penyedia tiket penerbangan dan voucher hotel dengan harga murah, dengan membawa *tagline* tersebut Klikbooking.com diharapkan mengambil andil yang besar dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia karena memudahkan mobilitas konsumen dan turut membantu dalam pariwisata Indonesia secara khusus.

Usaha yang didirikan ini menyediakan jasa penjualan tiket penerbangan dan voucher hotel secara online. Pelanggan yang menjadi target utama Klikbooking.com adalah konsumen yang mencari tiket penerbangan (domestik dan mancanegara) maupun hotel (domestik dan mancanegara) untuk berwisata, berobat, keperluan bisnis, dan keperluan perjalanan lainnya.

Agapun pesaing langsung yang perlu dihadapi oleh Klikbooking.com yaitu Tiket.com dan Pegi-peg.com. Kedua pesaing tersebut menawarkan produk yang sama seperti Klikbooking.com, untuk itu perlu adanya strategi untuk mencapai keunggulan dengan menekan harga dan meningkatkan kualitas.

Seperti halnya bisnis yang lain, diperlukan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan merek dan produk yang ditawarkan sebuah usaha. Untuk itu, Klikbooking.com juga memiliki strategi pemasaran, yaitu menggunakan brosur, iklan pada televisi, iklan pada media cetak (majalah dan koran nasional), media sosial (*facebook, Instagram, Twitter*), dan kartu nama sebagai media promosi dan pemasaran, potongan harga untuk memikat pelanggan baru, melengkapi berbagai pilihan maskapai dan hotel, serta adanya program *check-in* tiket penerbangan secara langsung di website dan aplikasi Klikbooking.com.

Sebagai usaha yang profesional dan mampu diandalkan, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut memberikan dampak positif bagi usaha. Demi mewujudkan hal tersebut, Klikbooking.com melakukan pelatihan bagi setiap karyawan yang tergabung. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan karyawan dalam Klikbooking.com. Saat ini direncanakan tim dalam Klikbooking.com akan berjumlah 39 orang.

Proyeksi penjualan pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 5.995.647.187 - dengan laba kotor sebesar Rp. 513.196.088. Pajak yang ditetapkan pemerintah adalah Pajak Perusahaan Jasa yang diatur oleh Pasal 23 dan Pajak Badan yang diatur oleh Pasal 25. Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan pada periode 2018 adalah sebesar Rp.436.246.666 - .

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.

Jurnal Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

ABSTRACT

Roky Chandra Wijaya / 79120052/2016 / Business Airline Ticket Sales and Voucher Online "Klikbooking.com" / Supervisor: WiwinPrastio. Drs., M.M.

The name of the company to be established by the authors is the business of online ticket sales (flight ticket and hotel voucher) Klikbooking.com located at JalanTanjung Duren Raya No. 22, West Jakarta, Indonesia. The business of selling airline tickets and hotel voucher online by Klikbooking.com have a phone number that you can call to make contact (021) 620-1010 or (021) 620-1008. Klikbooking.com have websites and applications that can be downloaded on smartphones based on Android and iOS for conducting flight ticket sales and hotel voucher online.

Klikbooking.com engaged in the sale of flight tickets and hotel vouchers. With the business concept Business to Consumer makes Klikbooking.com committed to being the mainstay and the main choice in the provision of airline tickets and hotel vouchers for its customers. Klikbooking.com also emphasizes itself as a provider of airline tickets and hotel voucher with honest prices, carrying the tagline Klikbooking.com expected to take a big share in the economic growth of Indonesia as facilitate mobility of consumers and helped in the Indonesian tourism in particular.

This established business provide low ticket sales and hotel voucher online. The main target customers are consumers who are looking for Klikbooking.com flight tickets (domestic and foreign) and hotel (domestic and foreign) for travel, medical treatment, business, and other travel needs.

A direct competitor that needs to be addressed by Klikbooking.com namely Tiket.com and Pegi-peg.com. Both competitors are offering the same product as Klikbooking.com, for that we need a strategy to achieve excellence by pressing prices and improve quality.

As with any other business, marketing strategi necessary to raise public awareness of the brand and the products offered by a business. To that end, Klikbooking.com also have a marketing strategy, which uses brochures, advertisements on television, advertisements in print media (magazines and national newspapers), social media (Facebook, Instagram, Twitter) and a business card as a media promotion and marketing, the pieces prices to attract new customers, complementing a wide choice of airlines and hotels, as well as the check-in program flight tickets directly on the website and application Klikbooking.com.

As a business professional and dependable, competent human resources that also have a positive impact for businesses. In order to realize this, Klikbooking.com conduct training for each employee belonging. This is done to improve the skills and knowledge of employees in Klikbooking.com. Currently planned team in Klikbooking.com will total 39 people.

Klikbooking.com projected sales in 2018 amounted to Rp. 5995647187 - with a gross profit of Rp. 513 196 088. Taxes are set by the government is a Corporate Tax Services is governed by Article 23 and the tax agency that is governed by Article 25. Based on these calculations, it can be estimated that the net income (EAT) generated during the period of 2018 amounted Rp.436.246.666 -.





KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya maka penulis dapat menyelesaikan *Business Plan* ini dengan baik.

Penulis menulis *Business Plan* ini dengan judul “Rencana Bisnis Pendirian Usaha Tiket Penerbangan dan *Voucher* Hotel Online Klikbooking.com, di Tanjung Duren, Jakarta Barat” dan secara umum bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Administrasi bisnis, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Kwik Kian Gie *School of Business* yang dibimbing oleh Bapak Wiwin Prastio, Drs., M.M.

Dalam penyusunan *Business Plan* ini, penulis menemui berbagai macam kesulitan, di antaranya ketentuan penulisan yang memerlukan pendalaman materi agar kami dapat mengerti dengan baik apa yang kami sajikan. Namun, atas bantuan dan dorongan berbagai pihak, maka penyusun dapat mengatasi berbagai hambatan tersebut. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penyusun mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Wiwin Prastio, Drs., M.M., selaku Dosen Pembimbing Utama, yang telah memberikan waktu, perhatian dan ilmunya, maka penulis dapat menyelesaikan rencana bisnis ini. Penulis sangat bersyukur dapat dibimbing oleh beliau dan penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada beliau.
2. Para dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, yang membantu penulis menyusun rencana bisnis ini melalui ilmu-ilmu yang diberikan pada saat penulis menempuh kuliah di Kwik Kian Gie *School of Business*.
3. Seluruh anggota keluarga penulis Papa, Mama, dan Natalia yang telah memberikan dukungan doa dan semangat kepada penulis, sehingga penulis dapat menulis *Business Plan* ini.



4. Kepada teman baik penulis yang mendukung penulisan *business plan* ini, yaitu Clara Monica, William Halim, Garnika Merria Carlo, Leewinata Boentoro Theodore.
5. Kepada teman-teman seperjuangan jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, yaitu Denny Setyawan, Selvia Tjan, Catherin Amanda Wijaya.
6. Seluruh teman-teman seperjuangan Ilmu Administrasi Bisnis angkatan 2012 untuk semua kenangan selama 4 (empat) tahun yang telah dilalui bersama, baik suka maupun duka. Terima kasih.
7. Seluruh staf pengajar di Kwik Kian Gie School of Business yang telah membimbing dan memberikan materi kuliah selama masa perkuliahan sehingga banyak pengetahuan baru yang penulis dapatkan dan tentunya bermanfaat baik dalam penyusunan karya ilmiah perencanaan bisnis ini maupun nanti dalam pengimplementasiannya.
8. Kepada Anthony Tan yang membantu dalam menganalisis penggunaan teknologi yang tepat untuk pendirian usaha PT. Klik Perjalanan Indonesia.
9. Kepada Tim Tokio Marine Insurance Indonesia yang sudah memberikan semangat dan pelatihan yang menarik untuk menambah percaya diri penulis.
10. Kepada jajaran karyawan Bank Central Asia (BCA) KCP Sawah Besar yang membantu saya dalam memberikan masukan keuangan perbankan pada *Business Plan* ini.
11. Kepada Garuda Indonesia yang telah memotivasi saya untuk memberikan konsep *Business Plan* ini, dan juga memotivasi saya untuk membawa keramahan budaya Indonesia di mata dunia.
12. Pihak-pihak lain yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan *Business Plan*.

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



Penulis menyadari bahwa laporan *Business Plan* ini belum sempurna. Penulis meminta maaf jika ada kesalahan yang disebabkan oleh kesalahan pengetikan, penulisan data, maupun bahasa yang digunakan menyinggung pembaca.

Bagaikan perumpamaan “tak ada gading yang tak retak” rasanya layak menggambarkan laporan *Business Plan* ini. Oleh karena itu, kritik dan saran yang mendukung merupakan hal yang sangat penting bagi penulis untuk menulis laporan berikutnya. Semoga laporan *Business Plan* ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Jakarta, April 2016

Ricky Wijaya Chandra

Hak cipta milik IBIKKS (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 ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Rumusan Konsep.....	1
B. Tujuan dan Bidang Usaha.....	3
C. Besarnya Peluang Usaha.....	6
D. Nama, Alamat, dan Latar Belakang Pemilik.....	8
E. Kebutuhan Dana.....	10
BAB II GAMBARAN USAHA.....	12
A. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan.....	12
B. Logo Usaha.....	16
C. Gambaran Sekilas Jasa.....	18
D. Ukuran Usaha.....	19
E. Peralatan yang Dibutuhkan.....	23
F. Perlengkapan yang Dibutuhkan.....	25
BAB III ANALISIS INDUSTRI DAN PASAR.....	26
A. Tren dan Pertumbuhan Industri.....	26
B. Analisis Pesaing Sejati.....	30

©

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Cipta dimiliki IBI IKKG (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.





C. Analisis PESTEL.....	33
© D. Analisis <i>Five Porter's</i>	37
E. Analisis Posisi dalam Persaingan.....	40
F. Analisis Industri dan Pengembangan Strategi.....	43

BAB IV RENCANA JASA, KEBUTUHAN OPERASIONAL DAN MANAJEMEN

A. Proses Operasi.....	53
B. Nama Pemasok.....	56
C. Deskripsi Rencana Operasi.....	58
D. Rencana Jasa.....	64
E. Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan.....	65
F. <i>Layout</i> Bangunan Kantor.....	66

BAB V RENCANA DAN STRATEGI PEMASARAN..... 70

A. Rencana Segmentasi, Posisi, dan Target.....	70
B. Strategi Penetapan Harga.....	73
C. Distribusi.....	76
D. Promosi.....	79
E. Ramalan Pendapatan dan Anggaran Penjualan.....	87
F. Pengendalian Pemasaran.....	95

BAB VI RENCANA ORGANISASI..... 98

A. Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja dan Proses Seleksi Karyawan.....	98
B. Struktur Organisasi Perusahaan.....	100
C. Uraian Kerja (<i>Job Description</i>).....	102
D. Sumber Daya Manusia.....	108
E. Kompensasi dan Balas Jasa Karyawan.....	109



BAB VII RENCANA KEUANGAN..... 115

C A. Sumber dan Penggunaan Dana.....	115
B. Proyeksi Anggaran Penjualan Tahunan.....	115
C. Biaya Pemasaran Tahunan.....	116
D. Biaya Administrasi dan Umum.....	118
E. Biaya Tenaga Kerja.....	120
F. Biaya Penyusutan Peralatan.....	121
G. Biaya Pemeliharaan.....	121
H. Biaya Sewa Gedung/ Bangunan.....	122
I. Biaya Utilitas.....	123
J. Biaya Perlengkapan dan Peralatan.....	126
K. Biaya Lain-lain.....	127
L. Proyeksi Keuangan.....	127
M. Analisis Kelayakan Usaha.....	133
N. Ringkasan Analisis Kelayakan Usaha.....	139

BAB VIII ANALISIS RISIKO..... 140

A. Jenis-jenis Risiko yang Diperkirakan Muncul.....	140
B. Evaluasi Kelemahan dan Pengendalian Risiko Bisnis yang Dihadapi	142
C. Rencana Pengendalian Risiko.....	144

BAB IX REKOMENDASI..... 148

A. Ringkasan Kegiatan Usaha.....	148
B. Rekomendasi Visibilitas Usaha.....	150

DAFTAR PUSTAKA..... 152

LAMPIRAN..... 154

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.

DAFTAR TABEL



Tabel 1	1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:	Tabel 1	Kebutuhan Dana Klikbooking.com.....	11
Tabel 1	a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.	Tabel 1	Kriteria UMKM Di Indonesia.....	19
Tabel 2	b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.	Tabel 2	Peralatan Klikbooking.com.....	24
Tabel 3	2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.	Tabel 3	Perlengkapan Klikbooking.com.....	25
Tabel 1		Tabel 1	Tabel Jumlah Penumpang yang Berangkat pada Penerbangan Internasional di Bandara Utama Indonesia Tahun 2013-2015.....	28
Tabel 2		Tabel 2	Tabel Jumlah Penumpang yang Berangkat pada Penerbangan Nasional di Bandara Utama Indonesia Tahun 2013-2015.....	28
Tabel 3		Tabel 3	<i>Competitive Profil Matrix</i> Klikbooking.com.....	45
Tabel 4		Tabel 4	Ilustrasi Perbandingan Harga Tiket Klikbooking.com dengan Pesaing.....	48
Tabel 5		Tabel 5	<i>Strenght, Weakness, Opportunity, Threat</i> Klikbooking.com.....	51
Tabel 4		Tabel 4	<i>Time Schedule</i> Kegiatan Operasional Klikbooking.com.....	63
Tabel 5.1		Tabel 5.1	Rencana Ilustrasi Perhitungan Harga Tiket Pesawat Domestik Klikbooking.com (dalam Rupiah).....	76
Tabel 2		Tabel 2	Biaya Pembuatan Brosur.....	81
Tabel 3		Tabel 3	Biaya Pembuatan Kartu Nama.....	87
Tabel 5.4		Tabel 5.4	Proyeksi Penjualan Tiket Domestik Garuda Indonesia (<i>Return</i>) Bulan Pertama (dalam Rupiah).....	88
Tabel 5		Tabel 5	Proyeksi Penjualan Tiket Domestik Sriwijaya Airlines (<i>Return</i>) Bulan Pertama(dalam Rupiah).....	89
Tabel 5.6		Tabel 5.6	Proyeksi Penjualan Tiket Domestik Lion Air (<i>Return</i>) Bulan Pertama (dalam Rupiah).....	90



Tabel 5.7	Proyeksi Penjualan Tiket Internasional Singapore Airlines (<i>Return</i>) Bulan Pertama(dalam Rupiah).....	91
Tabel 5.8	Proyeksi Penjualan Tiket Internasional Emirates Airlines (<i>Return</i>) Bulan Pertama (dalam Rupiah).....	92
Tabel 5.9	Proyeksi Penjualan Voucher Hotel Domestik Bulan Pertama (dalam Rupiah).....	93
Tabel 5.10	Proyeksi Penjualan Voucher Hotel Internasional Bulan Pertama (dalam Rupiah).....	94
Tabel 5.11	Proyeksi Penjualan Klikbooking.com Tahun 2018-2022.....	94
Tabel 6.1	Rencana Kebutuhan Tenaga Kerja Klikbooking.com.....	98
Tabel 6.2	Proyeksi Tenaga Kerja Klikbooking.com.....	109
Tabel 6.3	Rencana Perhitungan Balas Jasa Karyawan Klikbooking.com Tahun 2018.....	113
Tabel 6.4	Kebutuhan Dana Klikbooking.com (dalam Rupiah).....	115
Tabel 6.5	Anggaran Penjualan Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	116
Tabel 6.6	Proyeksi Biaya Pemasaran Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	117
Tabel 6.7	Proyeksi Biaya Administrasi dan Umum Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	119
Tabel 6.8	Proyeksi Biaya Tenaga Kerja Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	120
Tabel 6.9	Proyeksi Biaya Penyusutan Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	121

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



Tabel 7.7	Proyeksi Biaya Pemeliharaan Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	122
Tabel 7.8	Proyeksi Biaya Sewa Bangunan Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	123
Tabel 7.9	Proyeksi Biaya Utilitas Listrik Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	123
Tabel 7.10	Proyeksi Biaya Telepon Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	124
Tabel 7.11	Proyeksi Biaya Internet Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	125
Tabel 7.12	Proyeksi Biaya Air Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	126
Tabel 7.13	Proyeksi Biaya Perlengkapan dan Peralatan Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	126
Tabel 7.14	Proyeksi Biaya Lain-lain Klikbooking.com Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	127
Tabel 7.15	PT. Klik Perjalanan Indonesia Proforma Laba Rugi Untuk Periode yang Berakhir pada 31 Desember 2018-2022 (dalam Rupiah)...	128
Tabel 7.16	PT. Klik Perjalanan Indonesia Proforma Arus Kas Untuk Periode yang Berakhir pada 31 Desember 2018-2022 (dalam Rupiah)...	130
Tabel 7.17	PT. Klik Perjalanan Indonesia Proforma Neraca Awal, Tahun 2018-2022 (dalam Rupiah).....	132
Tabel 7.18	Perhitungan Analisis BEP Klikbooking.com Tahun 2018-2022...	134
Tabel 7.19	Hasil Perhitungan <i>Net Present Value</i> (NPV) Klikbooking.com Tahun 2018-2022.....	135

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



Tabel 7.20

Hasil Perhitungan <i>Internal Rate of Return</i> Klikbooking.com	
Tahun 2018-2022.....	137
Hasil Perhitungan <i>Payback Period</i> (PP) Klikbooking.com	
Tahun 2018-2022.....	138

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Tabel 21

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 GAMBAR

<p>© Hak cipta dimiliki IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)</p> <p>Ha Cipta Diliindungi Undang-Undang</p> <p>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.</p> <p>2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.</p>	<p>Gambar 1.2</p> <p>Gambar 3.1</p> <p>Gambar 3.2</p> <p>Gambar 3.3</p> <p>Gambar 4.1</p> <p>Gambar 4.2</p> <p>Gambar 4.3</p> <p>Gambar 4.4</p> <p>Gambar 4.5</p> <p>Gambar 4.6</p> <p>Gambar 6.1</p>	<p>Logo Klikbooking.com.....</p> <p>Jumlah Pengguna Internet di Indonesia.....</p> <p><i>Porter's Five Forces Model</i> (Model Lima Kekuatan Porter).....</p> <p><i>Product Life Cycle</i>.....</p> <p>Rencana Proses Jasa Penjualan Tiket (Pesawat dan hotel) Melalui Aplikasi atau Website Klikbooking.com.....</p> <p>Rencana Prose Alur Jasa Klikbooking.com.....</p> <p>Rencana <i>Layout</i> Lantai Basement Klikbooking.com.....</p> <p>Rencana <i>Layout</i> Lantai 1 (Satu) Klikbooking.com.....</p> <p>Rencana <i>Layout</i> Lantai 2 (Dua) Klikbooking.com.....</p> <p>Rencana <i>Layout</i> Lantai 3 (Tiga) Klikbooking.com.....</p> <p>Rencana Struktur Organisasi Klikbooking.com.....</p>	<p>17</p> <p>27</p> <p>37</p> <p>41</p> <p>54</p> <p>64</p> <p>66</p> <p>67</p> <p>68</p> <p>69</p> <p>101</p>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Tabel Hari Libur Nasional di Indonesia Tahun 2018-2022	154
Lampiran 2	Lampiran Proyeksi Penjualan Klikbooking.com	157
Lampiran 3	Tabel Biaya Listrik Klikbooking.com Tahun 2018	162
	Tabel Biaya Air Klikbooking.com Tahun 2018	163
	Tabel Biaya Bank Klikbooking.com Tahun 2018	164
	Tabel Pendapatan Bunga Klikbooking.com Tahun 2018-2022	165
	Perhitungan Pajak Badan Klikbooking.com Tahun 2018-2022	165
Lampiran 4	Tampilan Website dan Aplikasi Klikbooking.com	166
Lampiran 5	Contoh Tampilan Pemasaran, E-ticket, dan <i>Refund</i>	177

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.