

## BAB IX

### REKOMENDASI

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha

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 jujur, 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.

Klikbooking.com yang akan didirikan ini memiliki visi yaitu “Menjadi situs nomor satu yang menghadirkan layanan pemesanan dengan menggunakan teknologi terkini”. Untuk mencapai visi tersebut, diperlukan misi yang menjadi jembatan terhadap *gap* untuk mencapai visi. Misi yang dimiliki oleh Klikbooking.com adalah menampilkan website dan aplikasi yang mudah digunakan dan menarik; terus beradaptasi dan mengadopsi teknologi

untuk memperbaiki sistem dan memudahkan pemesanan; memberikan harga terjujur dengan menampilkan harga awal yang sudah final, dan tanpa biaya tersembunyi; memberikan informasi terkini dan promo dari maskapai penerbangan dan hotel.

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.

Adapun 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 yang terdiri dari satu orang Direktur, satu orang Sekretaris Direktur, satu orang Manajer HRD (*Human Resources Departement*) dengan dua orang staff, satu orang Manajer Operasional dengan dua orang staff operasional dan tiga belas orang staff layanan pelanggan, satu orang Manajer Pemasaran dengan dua orang staff, satu orang Manajer Keuangan dan Akuntansi dengan dua orang staff, dan satu orang Manajer IT (Informasi dan Teknologi) dengan dua orang staff divisi IT (Informasi dan Teknologi).

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, maka pajak yang harus dibayar pada periode 2018 adalah sebesar Rp. 196.876.366 -. Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat diperkirakan bahwa laba bersih (EAT) yang dihasilkan pada periode 2018 adalah sebesar Rp.436.246.666 - .

Dana sebesar Rp. 6.378.726.155-, akan dialokasikan untuk pembukaan Klikbooking.com, di mana diperlukan dana untuk penyewaan bangunan kantor sebesar Rp. 2.250.000.000 - untuk 5 tahun, perlengkapan kantor sebesar Rp. 6.276.000-, peralatan kantor sebesar Rp. 421.449.000, renovasi dan dekorasi gedung kantor sebesar Rp. 250.000.000 -, serta kas awal sebesar Rp. 5.451.276.155 -.

## **B. Rekomendasi Visibilitas Usaha**

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan pada BAB VII, maka kelayakan usaha Klikbooking.com dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis *Break Even Point* (BEP), dapat disimpulkan bahwa bisnis Klikbooking.com merupakan bisnis yang layak dijalankan. Hal ini dikarenakan

jumlah penjualan bisnis Klikbooking.com selalu lebih besar dibanding dengan nilai BEP.

2. Melalui perhitungan *Net Present Value*, usaha Klikbooking.com dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV positif, yakni sebesar Rp. 10.156.000.779 -.
3. Berdasarkan perhitungan *Internal Rate of Return*, usaha Klikbooking.com mendapatkan nilai 70,72%. IRR ini lebih besar dibandingkan tingkat *return* yang diharapkan, yakni sebesar 7,25%. Maka berdasarkan perhitungan IRR, usaha Klikbooking.com dikatakan layak untuk dijalankan.
4. Perhitungan *Payback Period* pada Klikbooking.com menghasilkan nilai 1,96. Berdasarkan nilai tersebut, disimpulkan bahwa jangka waktu pengembalian investasi usaha ini adalah selama 1 tahun, 11 bulan, dan 24 hari. Jangka waktu tersebut lebih kecil dari umur investasi sehingga usaha ini layak untuk dijalankan.

Berdasarkan metode analisis kelayakan usaha tersebut, dapat disimpulkan bahwa Klikbooking.com memenuhi segala aspek dari analisis kelayakan usaha. Oleh karena itu, usaha penjualan tiket penerbangan dan voucher online melalui Klikbooking.com ini dapat dikatakan layak untuk dijalankan.