

RESUME

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

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 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.

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.

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 - .

ABSTRACT

Ricky Chandra Wijaya / 79120052/2016 / Business Airline Ticket Sales and Voucher Online "Klikbooking.com" / Supervisor: Wiwin Prastio. 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 Jalan Tanjung 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 is (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.

As 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 -.

PENDAHULUAN

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 terjangkau dengan menampilkan harga awal yang sudah final, dan tanpa biaya tersembunyi; memberikan informasi terkini dan promo dari maskapai penerbangan dan hotel.

Rencana Produk dan Pemasaran

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.

Rencana Sumber Daya Manusia

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).

Rencana Keuangan

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 -.

Kesimpulan

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, maka kelayakan Usaha Penjualan Tiket Penerbangan dan Voucher Hotel Klikbooking.com, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Melalui analisis *Break Even Point* (BEP), dapat disimpulkan bahwa Usaha Penjualan Tiket Penerbangan dan Voucher Hotel Klikbooking.com, merupakan bisnis yang layak dijalankan. Hal ini dikarenakan jumlah penjualan Usaha Penjualan Tiket Penerbangan dan Voucher Hotel Klikbooking.com selalu lebih besar dibanding dengan nilai BEP.
2. Melalui perhitungan *Net Present Value*, Usaha Penjualan Tiket Penerbangan dan Voucher Hotel Klikbooking.com, dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV positif, yakni sebesar Rp..
3. Melalui perhitungan *Net Present Value*, usaha Klikbooking.com dikatakan layak untuk dijalankan karena nilai dari NPV positif, yakni sebesar Rp. 10.156.000.779 -.
4. 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.
5. 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.

Ucapan Terima Kasih

Selama penyusunan rencana bisnis ini, terdapat banyak pihak yang telah membantu penulis dalam memberikan dukungan secara moril berupa pengarahan, bimbingan, masukan dan motivasi, serta dukungan secara materiil. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa yang selalu memberikan rahmat dan berkat untuk penulis.
2. 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.
3. 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*.
4. Seluruh anggota keluarga penulis Papa, Mama, dan Natalia yang telah memberikan dukungan doa dan semangat kepada penulis, sehingga penulis dapat menulis *Business Plan* ini.
5. Kepada teman baik penulis yang mendukung penulisan *business plan* ini, yaitu Clara Monica, William Halim, Garnika Merria Carlo, Leewinata Boentoro Theodore.
6. Kepada teman-teman seperjuangan jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, yaitu Denny Setyawan, Selvia Tjan, Catherin Amanda Wijaya.
7. 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.
8. 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.
9. Kepada Anthony Tan yang membantu dalam menganalisis penggunaan teknologi yang tepat untuk pendirian usaha PT. Klik Perjalanan Indonesia.
10. Kepada Tim Tokio Marine Insurance Indonesia yang sudah memberikan semangat dan pelatihan yang menarik untuk menambah percaya diri penulis.
11. Kepada jajaran karyawan Bank Central Asia (BCA) KCP Sawah Besar yang membantu saya dalam memberikan masukan keuangan perbankan pada *Business Plan* ini.
12. 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.
13. Pihak-pihak lain yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan *Business Plan*.

DAFTAR PUSTAKA

Buku Teks

- Aaker, David A. (2013), *Manajemen Pemasaran Strategis*, Edisi 8, Terjemahan oleh David Wijaya, Herwita T. S., dan Hirson K., Jakarta: Salemba Empat
- Crouhy, Michael, Dan Galai, dan Robert Mark (2014), *The Essential of Risk Management*, Edisi 2, United States: McGraw-Hill Education.
- David, Fred R. (2013), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Case*, Edisi 14, United States: Pearson.
- Goldberg, Mike dan Eric Palladini (2011), *Pengelolaan Risiko dan Penciptaan Nilai Melalui Pendanaan Usaha Mikro*, Terjemahan oleh M. Ramdhan Adhi, Jakarta: Salemba Empat.
- Heizer, Jay dan Barry Render (2011), *Operation Management*, Buku 2, Edisi 10, Boston: Pearson Education.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2010), *Principles of Marketing*, Edisi 13, Global Edition, New Jersey: Pearson.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong (2016), *Principles of Marketing*, Edisi 16, Global Edition, New Jersey: Pearson.
- Kwik Kian Gie School of Business (2012), *Akuntansi*, Edisi 2, Jakarta: Tim Kwik Kian Gie School of Business.
- Noe, Raymond A, dkk (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia (jilid 1)*: Jakarta: Salemba Empat.
- Noe, Raymond A, dkk (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia (jilid 2)*: Jakarta: Salemba Empat.
- Saiman, Leonardus (2011), *Kewirausahaan*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.
- Suliyanto (2010), *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 1, Yogyakarta: ANDI.
- Waluyo, Didik Budi (2011), *Pajak Penghasilan*, Buku 8, Jakarta: DBW Tax Center.

Artikel dalam Website dan Sumber Media dari Internet

Badan Pusat Statistik (2015), *Jumlah Penumpang yang Berangkat pada Penerbangan Domestik di Bandara Utama Indonesia, 2006-2016 (Orang)*, diakses tanggal 11 Desember 2015,

<https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/812>

Badan Pusat Statistik (2015), *Jumlah Penumpang yang Berangkat pada Penerbangan Internasional di Bandara Utama Indonesia, 2006-2016 (Orang)*, diakses tanggal 11 Desember 2015,

<https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/813>

Direktorat Jendral Pajak Kementerian Keuangan (2012), *Mendaftarkan Diri Untuk Mendapatkan NPWP*, diakses tanggal 22 Desember 2015, <http://www.pajak.go.id/content/mendaftarkan-diri-untuk-mendapatkan-npwp>

Hermas Puspito (2015), *Ada 100 Juta Pengguna Internet di Indonesia di Tahun 2014*, diakses tanggal 20 Desember 2015,

<http://portalpengusaha.com/marketing/ada-100-juta-pengguna-internet-di-indonesia>

Kementerian Perhubungan (2015), *Jumlah Penumpang Angkutan Udara 2014 Mencapai 72,6 Juta Orang*, diakses tanggal 10 Desember 2015,

<http://www.hubud.dephub.go.id/?id?/news/detail/2374>

Kementerian Perindustrian (2015), *Dana Seret, Industri Pesawat Terbang Nasional Mangkrak*, diakses tanggal 10 Desember 2015. <http://www.kemenperin.go.id/artikel/6949/Dana-Seret,-Industri-Pesawat-Terbang-Nasional-Mangkrak>

Pegi-pegicom, diakses tanggal 01 Maret 2016

<http://pegipegi.com>

PT. PLN Persero, *Pasang Baru Online*, diakses tanggal 22 Desember 2015,

<http://www.pln.co.id/pbpd/index.php>

Tiket.com, diakses tanggal 01 Maret 2016

<http://www.tiket.com>