

BAB I

PENDAHULUAN

A. Rumusan Konsep

Dewasa ini, perkembangan bisnis perjalanan atau *travel* merupakan bisnis yang sedang naik daun pamornya. Kemudahan dalam perjalanan wisata maupun untuk hal lainnya dimudahkan dengan makin terjangkau harga tiket pesawat. Pesawat terbang menjadi alternatif tercepat dalam bepergian ke mana saja. Selain harga tiket pesawat yang mulai terjangkau oleh masyarakat Indonesia, alasan menghemat waktu juga menjadi salah satu faktor berkembangnya bisnis *online* tiket pesawat.

Indonesia dikenal sebagai negara kepulauan terbesar di dunia. Untuk bepergian dari satu tempat ke tempat lainnya dalam waktu yang cukup singkat tidaklah mudah. Indonesia sebagai negara kepulauan harus dihubungkan dengan pesawat-pesawat perintis yang dapat mendarati bandara kecil di beberapa daerah di Indonesia. Selain itu, potensi wisata yang dimiliki tanah air sangat besar. Sayangnya belum keseluruhan fasilitas pendukung dibangun untuk para turis yang akan melancong.

Dengan peluang yang muncul tersebut, penduduk Indonesia juga merupakan salah satu pengguna internet terbesar di dunia. Masyarakat Indonesia yang gemar menggunakan sosial media dan mencari informasi di situs-situs pencari seperti *Google*, *Yahoo*, dan sebagainya. Masyarakat Indonesia pada umumnya menyukai kepraktisan dalam keseharian, termasuk dalam melakukan reservasi tiket. Permintaan yang ada membuat banyak pelaku usaha tur membuat situs pemesanan tiket secara *online*. Namun, tidak banyak yang membangun pengalaman konsumen yang lebih baik dalam membangun hubungan dengan pelanggan.

Perkembangan bisnis *online* tiket pesawat dan hotel juga didukung dengan regulasi pemerintah yang melarang penjualan secara langsung tiket pesawat di bandara yang berada pada naungan PT. Angkasa Pura II. Semua penjualan tiket pesawat saat ini menggunakan sistem *online* yang diakses melalui internet. Penutupan loket penjualan tiket pesawat merujuk pada surat edaran Kementerian Perhubungan HK. 209/I/16PHB 2014, pada awal Februari 2015.

Peluang usaha tiket *online* untuk pesawat dan hotel juga bukan merupakan usaha yang musiman. Pengguna moda transportasi Pesawat semakin banyak dengan bertambahnya jumlah penumpang di bandara dan semakin terjangkaunya harga tiket yang dijual oleh maskapai. Penumpang umumnya menggunakan pesawat terbang untuk melakukan perjalanan bisnis, wisata, bertemu keluarga, berobat, dan sebagainya. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat jumlah penumpang udara di sejumlah Bandara di Indonesia pada tahun 2014 mencapai 72,6 juta orang, naik 5,6 persen dari tahun 2013 sebanyak 68,5 juta orang.

Kenaikan jumlah penumpang dan perkembangan wisata di Indonesia juga didukung oleh perkembangan jumlah masyarakat kelas menengah dan masyarakat kelas menengah atas. Berdasarkan data Bank Dunia, pada 2003 jumlah kelas menengah di Indonesia hanya 37,7 persen dari populasi, namun pada 2010 kelas menengah Indonesia mencapai 134 juta jiwa atau 56,5 persen.

Klikbooking.com menawarkan kemudahan bagi masyarakat yang ingin mencari tiket pesawat dan *voucher* hotel dengan harga yang terbaik. Banyaknya pilihan maskapai penerbangan dan hotel, baik domestik maupun internasional membuat kebutuhan akan website pencari harga-harga yang ditawarkan oleh maskapai dan hotel-hotel menjadi

bisnis yang menarik. Klikbooking.com pun memberikan kemudahan bagi konsumen yang membeli tiket pesawat dan voucher hotel dengan memberikan fasilitas *check-in* khusus untuk tiket pesawat dengan hanya menelfon layanan konsumen yang beroperasi selama 24 jam dalam seminggu.

Di samping itu, adanya kemajuan teknologi sekarang ini bisa dikatakan sebagai penunjang utama dari kebangkitan perjalanan wisata itu sendiri. Berbagai inovasi dibidang teknologi yang ada mampu menghidupkan dunia pariwisata karena selain menjadi suatu kegiatan promosi, teknologi juga menjadi mempermudah proses bisnis bidang usaha penjualan tiket.

B. Tujuan dan Bidang Usaha

Tujuan merupakan hal yang ingin dicapai oleh setiap usaha yang dilakukan. Tujuan dirumuskan pada awal perintisan sebuah usaha. Tujuan perusahaan akan dikomunikasikan kepada seluruh jajaran perusahaan sebagai parameter kesuksesan perusahaan dalam mencapai tujuan tersebut.

Setiap perusahaan memiliki dua tujuan yang ingin dicapai. Pertama, tujuan jangka pendek yang akan dicapai oleh Klikbooking.com adalah menjadi perusahaan biro perjalanan yang dikenal masyarakat dan memberikan layanan yang cepat dengan sistem yang sudah tersusun. Sedangkan tujuan jangka panjang dari Klikbooking.com adalah menjadi perusahaan biro perjalanan yang dikenal menghadirkan informasi dan penawaran terbaik bagi konsumen, dan terus berupaya memudahkan perjalanan pelanggan setia klikbooking.com ke depannya.

Klikbooking.com merupakan *website online* yang menjual tiket pesawat, baik domestik maupun internasional ke berbagai tujuan, *voucher* hotel, tiket kereta api di Indonesia, dan penyewaan mobil. Klikbooking.com juga memiliki kantor yang berdomisili di Tanjung Duren, Jakarta Barat. Konsumen yang ingin membeli tiket dapat membeli tiket secara langsung dan akan dilayani oleh *staff* klikbooking.com

Sehubungan dengan sistem bisnisnya yang berupa bisnis *online travel* maka pemesanan jasa yang ditawarkan tersebut dibangun atas suatu sistem yang berbasis *online*. Di mana sistem pemesanan dilakukan dengan menggunakan *platform* tertentu yang dilakukan lewat *website* dan program yang berbasis online. Klikbooking.com menggunakan sistem yang dibeli dari shoptiket.com yang mengadakan kemitraan dengan perusahaan tur dan *online* tiket lainnya. Dengan *online* sistem yang demikian maka klikbooking.com dapat melayani kebutuhan pelanggan selama 24 jam selama 7 hari seminggu.

Selain akan melayani pemesanan jasa tiket yang dibuat secara *online* dan didesain sesuai kebutuhan pelanggan, lewat sistem *online* ini, maka konsumen hanya tinggal masuk ke suatu *server* dan memilih sendiri produk dan jasa yang diinginkan dengan fitur-fitur yang mereka harapkan. Penentuan lokasi usaha juga merupakan faktor penting yang dalam membangun usaha. Lokasi yang baik menjadi faktor yang penentu keberlangsungan usaha di masa mendatang. Berdasarkan analisis di atas, penulis menetapkan data perusahaan sebagai berikut:

1. Nama perusahaan : PT. Klik Perjalanan Indonesia
2. Nama *brand* : Klikbooking.com
3. Bidang Usaha : Biro Perjalanan
4. Alamat Usaha : Jalan Tanjung Duren Raya No 22, Jakarta Barat
5. Telepon : 021 620 1008 dan 021 620 1010
6. Fax : 021 622 1009
7. Website : www.klikbooking.com
8. Tahun pendirian : 2017
9. Email perusahaan : marketing@klikbooking.com
10. Kepemilikan Usaha : Perseroan Terbatas (PT)

Penulis memilih letak kantor di daerah Tanjung Duren, Jakarta Barat karena didasarkan pada beberapa alasan, yaitu:

1. Tanjung Duren merupakan daerah yang terus berkembang dengan hadirnya berbagai perguruan tinggi, *apartement (Central Park, Taman Anggrek apartement)*, perkantoran, dan perumahan. Fasilitas yang lengkap tersebut menjadikan daerah Tanjung Duren bagaikan segitiga emas bagi setiap usaha yang dijalankan karena pasar yang besar.
2. Tanjung Duren memiliki kepadatan penduduk dengan tingkat ekonomi kelas menengah hingga menengah atas. Dengan mendirikan kantor yang berlokasi dekat dengan pemukiman tersebut, potensi menjaring konsumen yang akan berpengaruh untuk kepentingan bisnis maupun wisata.

C. Besarnya Peluang Usaha

Peluang usaha merupakan kemampuan seseorang atau pebisnis dalam melihat adanya kesempatan berbisnis dari lingkungan sekitarnya. Berbisnis penjualan tiket *online* dan melalui kantor, klikbooking.com melihat potensi yang besar dalam bisnis tersebut. Indonesia sebagai negara kepulauan yang terpisahkan oleh lautan membutuhkan moda transportasi yang cepat untuk memenuhi permintaan mobilitas masyarakat yang biasanya melakukan perjalanan untuk wisata, bisnis, ataupun mengunjungi sanak saudara. Selain pasar domestik yang besar, pertumbuhan ekonomi nasional yang selalu berkembang membuat potensi perjalanan masyarakat keluar negeri pun ikut meningkat.

Sebuah Lembaga riset, The Boston Consulting Group merilis data terbaru yang cukup mengejutkan, bahwa jumlah konsumen kelas menengah Indonesia dalam tahun 2020 diproyeksikan akan mencapai 141 juta orang, atau dua kali lipat dari data tahun 2012 yang mencapai 74 juta jiwa. Kelas menengah yang dimaksud adalah yang berpenghasilan minimal Rp2 juta per bulan. Walaupun dari Asian Development Bank (ADB) membagi kelas menengah itu menjadi tiga kelompok yaitu, kelompok kelas menengah dengan pengeluaran USD 2-4 per kapita per hari, kelompok dengan pengeluaran USD 4-10 perkapita per hari dan kelompok kelas menengah dengan pengeluaran USD 10-20 perkapita per hari. Hasil riset tersebut mengembangkan model riset yang menganalisa populasi eksklusif dan perilaku belanja kelas menengah ke atas di Indonesia. Riset itu mencakup indikator demografi di tujuh pulau, 33 Provinsi, 99 Kota dan 393 Kabupaten. Hasil riset tersebut dipublikasikan www.rri.co.id (diakses pada Senin, 21 Desember 2015).

Dengan banyaknya pilihan maskapai dan hotel, baik domestik dan internasional membuat masyarakat memiliki banyak pilihan. Di samping itu, penggunaan internet untuk memesan tiket pesawat dan hotel semakin meningkat mengingat dihapusnya sistem penjualan *offline* tiket pesawat di seluruh bandara di bawah naungan PT. Angkasa Pura II dan mahal nya harga hotel jika memesan langsung di hotel tersebut.

Selain itu, dunia kepariwisataan Indonesia memiliki peluang yang cukup besar dalam perkembangan yang positif di masa mendatang. Menurut setkab.go.id (diakses 2 Januari 2015), wisatawan yang berasal dari 45 negara mendapatkan fasilitas bebas visa. Contoh negara tersebut, seperti Republik Rakyat Tiongkok, Rusia, Korea Selatan, Amerika Serikat, dan negara-negara lainnya. Pembebasan visa yang dilakukan oleh pemerintah dapat meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia. Masuknya wisatawan mancanegara masih didominasi oleh transportasi udara melalui bandara-bandara di kota besar, seperti Jakarta (Bandara Soekarno-Hatta), Medan (Bandara Kuala Namu), Surabaya (Bandara Juanda), Bali (Bandara Nugrah Rai), dan Makassar (Bandara Sultan Hassanudin). Oleh karena itu, klikbooking.com melihat peluang bisnis ini masih akan berkembang pesat dengan pangsa pasar yang bertambah dan membaiknya perekonomian global di masa mendatang.

D. Nama, Alamat, dan Latar Belakang Pemilik

1. Nama Pemilik I

Nama : Ricky Wijaya Chandra
Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 21 Juli 1994
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat Rumah : Jalan Kartini VIII Dalam No 17, Jakarta Pusat
Nomor *Handphone* : +62 812 8204 6194
Alamat Email : rickdanote@gmail.com
Pendidikan : Calon Sarjana Strata Satu Administrasi Bisnis Institut
Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
NPWP : 01. 232.787.3-407.000
Jabatan : Direktur

Ricky Wijaya Chandra merupakan penulis sekaligus pendiri dari PT. Klik Perjalanan Indonesia. Penulis akrab disapa dengan panggilan Ricky ini berkediaman di kota Jakarta. Tepatnya di Jalan Kartini VII No 17. Sejak kecil, Ricky sudah terbiasa hidup mandiri dengan menjaga satu orang adiknya. Kesibukan kedua orang tuanya menjadikan motivasi tersendiri untuk hidup lebih mandiri dan mengembangkan prestasinya. Saat ini, Ricky sedang melanjutkan pendidikan jelang S1 di Kwik Kian Gie School Of Business selama 4 (empat) tahun.

2. Nama Pemilik II

Nama : Benjamin Tan

Tempat dan Tanggal Lahir : Singapura, 03 September 1992

Jenis Kelamin : Laki-laki

Alamat Rumah : Somerset Road (Riverside Apartement) Kav 135

Nomor *Handphone* : +65 456 778

Alamat Email : benvoda.tan@gmail.com

Pendidikan : Sarjana Strata Satu Manajemen NUS

Jabatan : Manajer Divisi Operasional

Benjamin Tan merupakan salah satu pendiri dari PT. Klik Perjalanan Indonesia. Benjamin Tan akrab dipanggil dengan nama Ben. Benjamin lahir di Singapura dan menghabiskan masa kecilnya di Singapura dan melanjutkan studi di perguruan tinggi di National University of Singapore. Setelah menamatkan studinya di Singapura. Benjamin dan Ricky mendirikan bisnis biro perjalanan dengan berbasis aplikasi dan *website*.

E. Kebutuhan Dana

Pada prinsipnya, dalam menjalankan usaha terdapat tiga jenis modal yang diperlukan, yaitu modal investasi awal, modal kerja, dan modal operasional.

1. Modal investasi awal

Modal investasi awal adalah modal yang diperlukan di awal usaha, biasanya dipakai untuk jangka panjang. Contoh modal ini adalah bangunan serta peralatan, seperti komputer, kendaraan, perabotan kantor, dan barang-barang lain yang dipakai untuk jangka panjang.

2. Modal kerja

Modal kerja adalah modal yang harus kita keluarkan untuk membeli atau membuat barang dan jasa yang kita hasilkan. Modal kerja bisa dikeluarkan setiap bulan, atau setiap datang permintaan.

Dana yang dibutuhkan oleh Klikbooking.com dalam menjalankan operasional perusahaan selama satu tahun pertama adalah sebesar Rp. 6.378.726.155-, yang komposisinya dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut.

Tabel 1.1

Kebutuhan Dana Klikbooking.com

Keterangan	Kebutuhan Dana
Kas	5.451.276.155
Perlengkapan	6.276.000
Peralatan	421.449.000
Sewa Ruko	450.000.000
Aplikasi	4.500.000
Website	45.225.000
Total Kebutuhan Dana	6.378.726.155

Sumber: Bab VII (halaman 115)

Pemilik memutuskan untuk memilih sumber pendanaan dari orang tua dan kerabat dekat dikarenakan dari segi pertimbangan peminjaman dan pengembalian, pinjaman ini merupakan jenis yang paling mudah dan murah. Mudah karena tidak diperlukan tata cara rumit seperti perjanjian utang-piutang maupun adanya peminjaman aset serta tenor yang dapat dinegosiasikan. Murah dikarenakan tidak adanya beban biaya bunga yang akan menambah pengeluaran usaha.