

**BUSINESS PLAN ESTABLISHMENT “GOING TRAVEL”
IN KELAPA GADING, JAKARTA UTARA**

YOSEPH GUNAWAN

INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

DRS. LEONARDUS SAIMAN, M.SC.

DOSEN INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

ABSTRACT

The sub agent *Going Travel* agency is a company engaged in the service of booking airline tickets. The agency will be open in 2016; the store operating hours will be from 09.00 to 17.00 pm. The price offered is competitive with competitors by providing a quick and satisfactory service.

The organizational structure is simple with one manager and three persons in charge of Customer Services. Each section has the authority and responsibility of each.

The advantages offered by travel agent business *Going Travel* are on price competitiveness and marketing strategies.

The sub agent *Going Travel* agency requires an initial investment of Rp.163.893.700, - Performance income statement over the 5 years from 2016 to 2020



resulted in a good profit. The results of calculations by using investment appraisal is feasible to produce NPV Rp.22.751.505, -. Investment appraisal Company in generating profits made by calculating the profitability index is the conclusion 1.1388187 viable because the value is more than one. Return on investment for 10 months 4 days. The return on an interest rate is 14.78%, so this business is very feasible.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Perencanaan Bisnis

Melihat tingginya kebutuhan transportasi udara sekarang menurut badan pusat statistik, bisnis sub agen perjalanan pada saat ini menjadi usaha yang menjanjikan karena selalu dibutuhkan setiap orang dan tak kenal waktu. Bisnis sub agen perjalanan pada saat ini kian menjamur, hal ini karena hampir setiap orang semakin sering bepergian yang secara otomatis juga semakin tergantung dengan sub agen perjalanan ini. Peningkatan pendapatan ekonomi masyarakat turut mendorong terus berkembangnya bisnis ini. Bisnis yang seolah tak pernah sepi ini pun mulai dilirik banyak peminat yang ingin menggeluti dan terjun di bisnis sub agen perjalanan ini.

Relatifnya orang di Indonesia belum memiliki pesawat pribadi sebagai alat transportasinya, mereka memakai alat transportasi yang disediakan oleh beberapa maskapai penerbangan. Jadi pengguna sub agen perjalanan ini masih sangat luas. Di samping itu, orang-orang kelas ekonomi menengah atau menengah ke atas mengisi liburannya dengan berwisata secara domestik ataupun internasional. Dengan didukung oleh sistem sub agen perjalanan yang penulis pakai ini, bisa membantu para konsumen

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



membeli tiket lebih murah. Bisnis jasa sub agen perjalanan ini sendiri sudah mulai digemari karena memang pasarnya sendiri menyukai produk yang ditawarkan.

Nama usaha yang akan didirikan adalah usaha sub agen perjalanan *Going Travel*,

Berikut adalah identitas perusahaan yang akan didirikan :

Nama Perusahaan	: <i>Going Travel</i>
Bidang usaha	: Sub Agen Perjalanan
Alamat Perusahaan	: Jl Gading Indah Utara 8 NH 14 no 15A, Kelapa Gading, Jakarta Utara
No. HP	: 089651519223
Alamat E-mail	: usaha sub agen perjalanan Goingtravel@hotmail.com
Bank Perusahaan	: BCA Cabang Kelapa Gading
Bentuk Badan Hukum	: Perseorangan

Selain nama, lokasi bisnis juga dinilai penting untuk kelangsungan bisnis dan perkembangan usaha. Lokasi bisnis ditimbang berdasarkan kemudahan akses, keadaan lingkungan, fasilitas penunjang, dan keadaan masyarakat sekitar. Alasan penulis memilih lokasi pada alamat tersebut yaitu :

1. Lokasi sekitar termasuk aman, dimana hampir tidak pernah terjadi tindak kriminal. Lingkungan pun dinilai cukup kondusif untuk kelangsungan usaha.
2. Ketersediaan akses internet yang cepat.
3. Lokasi yang berada di keramaian kota.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI IKKG (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.



C. Biodata Pemilik Perusahaan

1. Nama : Yoseph Gunawan
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 23 Maret 1992
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki
4. Alamat Rumah : Jl Gading Indah Utara 8 NH 14 no 15A
5. Nomor Handphone : 08977338585
6. Alamat E-mail : Ysgunawan@hotmail.com

Yoseph Gunawan adalah pendiri bisnis usaha sub agen perjalanan *Going Travel*, yang pada saat ini sedang menjalani pendidikan tinggi di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie Program Studi Administrasi Bisnis dan saat ini tengah menyusun karya akhir pada semester 9. Terlahir di keluarga pedagang dan didukung dengan orang tua yang mencintai dunia bisnis.

Yoseph lahir di kota Jakarta, lalu dibesarkan di Jakarta oleh kedua orang tuanya dan mendapat pendidikan sekolah dasar di Sekolah Dasar Kristen 6 (SDK6) Kelapa Gading, Jakarta Utara, lalu mendapat pendidikan SMP di SMPK 4 Kelapa Gading, Jakarta Utara, dan melanjutkan ke SMA Jubilee di Kemayoran, Jakarta Pusat.

Dari kecil, Yoseph selalu diajarkan untuk berbisnis, maka Yoseph mencari-cari jalan untuk mendapatkan supplier barang dengan harga yang murah, Yoseph juga sering mencoba menjual berbagai macam barang, dari makanan, baju, *handphone*, dan lain-lain. Lalu terkadang Yoseph juga mengikuti beberapa *Franchise fair* dan *business fair* yang diadakan di sekitar Jakarta.

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 IBKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



Pada suatu hari sewaktu Yoseph mengikuti *Franchise Fair*, ada sistem sub agen perjalanan yang bisa dijalani dengan mudah dan murah, karena didukung dengan kemampuan internet dan teknologi yang sudah sangat canggih, maka jaringan sistem maskapai penerbangan bisa diakses dengan mudah melalui sistem tersebut. Maka dari itu, Yoseph membulatkan tekatnya untuk mendirikan bisnis sub agen perjalanan ini.

B. Bidang Usaha

Bidang usaha yang akan digeluti usaha sub agen perjalanan *Going Travel* adalah jasa pemesanan tiket penjualan pesawat udara atau jasa penerbangan secara online. Slogan dari usaha sub agen perjalanan *Going Travel* adalah “*Book as easy as clicking phone*”, yaitu pengerjaan dilakukan dalam waktu yang sesingkat-singkatnya, dengan mengedepankan efisiensi agar tercapai kualitas jasa yang optimal. Kelebihan dari usaha sub agen perjalanan *Going Travel* adalah pada kualitas layanan yang baik, harga yang murah, dan cepat.

ANALISIS INDUSTRI

A. Analisis *Competitive Profile Matrix* (CPM)

Secara keseluruhan dari hasil analisis CPM dapat diketahui bahwa usaha sub agen perjalanan *Going Travel* diharapkan untuk lebih unggul dari pesaingnya TX Travel, namun masih sedikit kurang dibanding pesaingnya Cesta Tour, dimana TX Travel memiliki skor sebesar 3,21 dan Cesta Tour sebesar 3,30. Sementara usaha sub agen perjalanan *Going Travel* memiliki skor bobot 3,14. Namun dengan keunggulan yang dimiliki oleh usaha sub agen perjalanan *Going Travel* serta perbaikan dan promosi yang



dilakukan secara lebih efektif dan efisien diyakini usaha sub agen perjalanan *Going Travel* dapat semakin berkembang dan meraih pangsa pasar yang ada.

B. Analisis SWOT

Berikut adalah analisis SWOT dari usaha sub agen perjalanan *Going Travel* :

1. Strength

- a. Harganya yang lebih murah daripada pesaingnya dapat menarik lebih banyak pelanggan.
- b. Waktu pemesanan bisa dilakukan lebih singkat dibandingkan dengan para pesaingnya.
- c. Usaha sub agen perjalanan *Going Travel* terletak di lokasi yang strategis, yaitu di pusat kota di belakang Mall kelapa Gading, Jakarta Utara.

2. Weakness

- a. Usaha sub agen perjalanan *Going Travel* termasuk masih sangat baru dalam pasar sehingga membutuhkan banyak usaha untuk dapat menguasai pangsa pasar.
- b. Keterbatasan layanan karena usaha sub agen perjalanan *Going Travel* diawali hanya dengan layanan konvensional.
- c. Pemilik usaha sub agen perjalanan *Going Travel* masih kurang berpengalaman dalam bidang sub agen perjalanan, sehingga direncanakan bahwa nantinya tingkat efisiensi baru akan meningkat perlahan-lahan seiring berjalannya waktu.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



3. Opportunity

- C 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
- a. Jumlah penduduk yang berpergian dengan pesawat di Indonesia semakin meningkat dari waktu ke waktu.
 - b. Masyarakat Indonesia yang suka berpergian “pulang kampung” pada saat-saat tertentu, bekerja di luar kota/pulau, atau bahkan berjalan-jalan dengan memanfaatkan jasa pesawat terbang.
 - c. Kebutuhan orang jaman sekarang yang ingin serba cepat dan mudah, jadi memesan tiket pesawat melalui sub agen perjalanan yang sudah ahli di bidangnya sehingga berpotensi untuk memanfaatkan jasa usaha sub agen perjalanan *Going Travel*.

4. Threat

- a. Pesaing sudah cukup dikenal masyarakat
- b. Masyarakat belum berani percaya kepada sub agen perjalanan yang baru .

GAMBARAN USAHA

Gambaran usana merupakan faktor yang penting dalam merencanakan bisnis, maka gambaran usaha harus dibuat secara mendetail, agar penulis bisa mengetahui dengan jelas ukuran dan cakupan bisnis tersebut. Di dalam gambaran usaha ini tercantum produk atau jasa yang akan ditawarkan kepada konsumen, visi dan misi, ukuran bisnis, jenis bisnis, peralatan yang dimiliki, sumberdaya manusia, dan juga latar belakang pemilik.



Menurut Kotler dan Armstrong (2010:269), jasa adalah bentuk produk yang terdiri dari aktivitas, manfaat, atau kepuasan yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan perpindahan kepemilikan.

Tawaran perusahaan ke pasar biasanya mencakup beberapa jasa, komponen jasa dapat dibagi berdasarkan kategori sebagai berikut:

1. Barang berwujud murni
2. Barang berwujud disertai jasa
3. Campuran
4. Jasa berwujud yang disertai dengan barang dan jasa tambahan
5. Jasa murni

Berdasarkan kategori tersebut, usaha sub agen perjalanan *Going Travel* termasuk dalam kategori jasa berwujud yang disertai dengan barang dan jasa tambahan, karena memberikan layanan jasa pemesanan tiket pesawat.

RENCANA JASA DAN OPERASI

A. Proses Jasa

Usaha sub agen perjalanan *Going Travel* merupakan usaha yang berada pada bidang jasa, melayani pemesanan tiket pesawat baik secara langsung maupun online, bekerja sama dengan hampir seluruh maskapai untuk melayani pemesanan tiket pesawat domestik maupun internasional. Di antaranya adalah Garuda, Lion Air, Sriwijaya Air, Citilink, Express Air, Air Asia, dll.

Jadi untuk pemesanan, anda harus melakukan reservasi (*booking*) terlebih dahulu. Inilah bisnis utama di usaha sub agen perjalanan *Going Travel* sudah menggunakan

teknologi terkini dengan mengembangkan *all-in-one reservation sistem* bernama IBE (*internet booking engine*) yang fasilitas utamanya yakni satu akses untuk reservasi secara



online ke hampir semua maskapai. Dengan IBE, tidak perlu lagi mengakses ke sistem maskapai satu persatu untuk melakukan reservasi.

Usaha sub agen perjalanan *Going Travel* beroperasi hari Senin sampai dengan Minggu dengan jam operasional sebagai berikut :

Senin - Minggu, 09.00 - 17.00 WIB

Akan terus di tingkatkan dengan meningkatkan sistem agar bisa berjalan 24 jam.

Proses aktifitas jasa sub agen perjalanan *Going Travel* adalah :

1. Konsumen menghubungi *customer service* dengan SMS/BBM/YM/menelepon/datang langsung ke usaha sub agen perjalanan *Going Travel*.
2. Konsumen menginformasikan kebutuhan tiket kepada *customer service*.
3. * Pilih jadwal penerbangan PILIH JADWAL PENERBANGAN.
4. * Booking penerbangan pada *customer service* kami.
5. Pembayaran melalui internet banking atau transfer.
6. E-ticket bisa di terima melalui email atau di print dan diberikan kepada konsumen.

RENCANA PEMASARAN

Menurut Kotler dan Armstrong (2010:29) pemasaran didefinisikan sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi konsumen dan membangun hubungan yang kuat dengan konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan nilai dari konsumen sebagai imbalan.

Proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. Mulai dari pemenuhan produk (*product*), penetapan harga (*price*),

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



pengiriman barang (*place*), dan mempromosikan barang (*promotion*). Seseorang yang bekerja dibidang pemasaran disebut pemasar. Pemasar ini sebaiknya memiliki pengetahuan dalam konsep dan prinsip pemasaran agar kegiatan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manusia terutama pihak konsumen yang dituju.

Selanjutnya Kotler dan Armstrong (2010:6) juga mengungkapkan bahwa strategi pemasaran sebagai logika pemasaran dimana unit bisnis berharap dapat menciptakan nilai pelanggan dan mencapai hubungan pelanggan yang menguntungkan.

Selanjutnya, Kotler dan Keller (2009:42) juga menjelaskan bahwa rencana pemasaran adalah instrumen sentral untuk mengarahkan dan mengkoordinasi usaha pemasaran. Rencana pemasaran beroperasi pada dua tingkat, yaitu strategis dan taktis. Rencana pemasaran strategis menjelaskan pasar sasaran dan proporsi nilai yang ditawarkan perusahaan berdasarkan pada analisis peluang pasar terbaik. Sedangkan rencana pemasaran taktis menspesifikasikan taktis pemasaran termasuk fitur produk, promosi, penyediaan barang, penetapan harga, saluran penjualan, dan layanannya.

Perencanaan promosi yang akan dilakukan oleh usaha sub agen perjalanan *Going Travel* adalah :

1. Dari Mulut ke mulut

Cara promosi ini banyak dilakukan oleh perusahaan. Cara ini dinilai cukup efektif dan efisien karena tidak membutuhkan biaya dalam pelaksanaannya. Penyampaian ini kebanyakan ditujukan oleh konsumen kepada rekan terdekat dan relasinya, dan biasanya cara ini akan terimplementasi dengan sendirinya, misalnya ada makanan yang enak, maka orang-orang pasti akan menceritakan makanan tersebut secara tidak



direncanakan terlebih dahulu kepada temannya atau rekan terdekatnya. Walaupun cara pemasaran ini tidak bisa dikendalikan secara langsung oleh perusahaan, tetapi cara pemasaran ini tetap dianggap dan diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Internet

Dalam era kemajuan teknologi seperti saat ini, informasi melalui internet juga merupakan salah satu cara yang efektif dalam mempromosikan usaha. Usaha sub agen perjalanan *Going Travel* akan mempromosikan produk-produk yang akan dijualnya melalui beberapa *sosial media* seperti *Facebook*, *Twitter*, dan *Instagram*. Diharapkan konsumen dapat melihat-lihat produk-produk yang dijual oleh usaha sub agen perjalanan *Going Travel* melalui *sosial media* tersebut dan juga dapat langsung menghubungi usaha sub agen perjalanan *Going Travel* jika ingin memesan.

3. Brosur

Definisi brosur dari UNESCO adalah sebuah terbitan tidak berkala (tidak diterbitkan secara reguler) yang tidak dijilid keras, lengkap (dalam satu kali penerbitan), yang memiliki halaman paling tidak 5 halaman tetapi tidak lebih banyak dari 48 halaman, itu diluar perhitungan sampul yang ada. Pembuatan brosur ini biasanya dilakukan untuk pengenalan produk baru dan sebagainya. Usaha sub agen perjalanan *Going Travel* akan membuat brosur yang menarik dan membagikannya ke dalam lingkup pusat perbelanjaan, sekolah, kampus, perumahan, dan sekitar usaha sub agen perjalanan *Going 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Masih banyak cara-cara untuk mempromosikan jasa yang perusahaan tawarkan kepada masyarakat. Seperti misalnya melalui majalah, memuat iklan di majalah untuk memberikan informasi tentang produk yang akan ditawarkan, dan masih banyak lagi cara-cara untuk promosi. Tetapi cara-cara ini tidak dilakukan oleh usaha sub agen perjalanan *Going Travel* karena membutuhkan biaya yang cukup besar.

RENCANA ORGANISASI

Menurut Umar (2009:281), terdapat beberapa bentuk badan usaha di Indonesia dilihat dari segi yudirisnya. Bentuk-bentuk badan usaha di Indonesia antara lain:

1. Perseroan Terbatas

Perseroan Terbatas (PT) menurut UU No.40/2007 tentang Perseroan Terbatas adalah suatu badan hukum untuk menjalankan usaha yang memiliki modal terdiri dari saham-saham, yang pemiliknya memiliki bagian sebanyak saham yang dimilikinya. Karena modalnya terdiri dari saham-saham yang dapat diperjualbelikan, perubahan kepemilikan perusahaan dapat dilakukan tanpa perlu membubarkan perusahaan.

2. Perseroan Komanditer

Persekutuan Komanditer (commanditaire vennootschap atau *CV*) menurut Hukum Bisnis : Pasal 19 KUHD adalah suatu persekutuan yang didirikan oleh seorang atau beberapa orang yang mempercayakan uang atau barang kepada seorang atau beberapa orang yang menjalankan perusahaan dan bertindak sebagai pemimpin.

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



3. Badan Usaha Milik Negara

Badan usaha milik Negara (BUMN) atau perusahaan milik Negara merujuk kepada perusahaan atau badan usaha yang dimiliki pemerintah sebuah Negara.

Di Indonesia, definisi BUMN menurut Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2003 adalah badan usaha yang seluruh atau sebagian besar modalnya dimiliki oleh negara melalui penyertaan secara langsung yang berasal dari kekayaan negara yang dipisahkan. BUMN dapat pula berupa perusahaan nirlaba yang bertujuan untuk menyediakan barang atau jasa bagi masyarakat.

4. Koperasi

Koperasi menurut UU No 25/1992 tentang Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan prinsip prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas azas kekeluargaan. Koperasi melandaskan kegiatan berdasarkan prinsip gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan.

5. Firma

Firma (dari bahasa Belanda *venootschap onder firma*; secara harfiah: perserikatan dagang antara beberapa perusahaan) atau sering juga disebut Fa, menurut Pasal 16 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, adalah sebuah bentuk persekutuan untuk menjalankan usaha antara dua orang atau lebih dengan memakai nama bersama. Pemilik firma terdiri dari beberapa orang yang bersekutu dan masing-masing anggota persekutuan menyerahkan kekayaan pribadi sesuai yang tercantum dalam akta pendirian perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik BI 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 IBKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.



6. Perusahaan perorangan

Perusahaan Perseorangan menurut pasal 16 dan 18 KUH Perdata adalah perusahaan yang dimiliki oleh seorang yang langsung memimpin perusahaan tersebut. Pemiliknya memiliki tanggung jawab yang tidak terbatas atas utang-utang perusahaan dan berkuasa penuh atas pengelolaan dan pengendalian perusahaan. tanggung jawab tidak terbatas artinya bahwa orang tersebut (pemilik) bertanggung jawab atas kewajiban atau utang-utangnya dengan mengorbankan modal yang dimasukkannya ke dalam perusahaan tersebut dengan dan dengan seluruh milik pribadinya. Perusahaan perseorangan ini paling banyak terdapat di Indonesia karena bentuknya sederhana dan mudah mendirikan.

Berdasarkan bentuk badan usaha yang ada di atas, maka usaha sub agen perjalanan *Going Travel* termasuk dalam perusahaan perseorangan, dimana perusahaan dimiliki dan dipimpin oleh seorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua risiko dan aktifitas yang terjadi dalam perusahaannya.

PENILAIAN RISIKO

A. Rencana Pengendalian Risiko

Setiap bisnis pasti memiliki kelemahan ataupun risiko. Setiap kelemahan dapat diperbaiki terus menerus, dan begitu juga dengan risiko yang harus terus diantisipasi untuk menghindari risiko terbesar di dalam bisnis, yaitu kebangkrutan. Dalam mengantisipasinya, usaha sub agen perjalanan *Going Travel* mencoba untuk menganalisis kelemahan-kelemahan dan risiko-risiko yang dimiliki oleh bisnis ini, yaitu :

1. Munculnya pesaing baru

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Maraknya bisnis travel ini dikarenakan cara yang cukup mudah untuk masuk ke dalam bisnis ini, dengan memanfaatkan kekuatan internet yang sekarang sudah banyak dikenal oleh orang, maka akan banyak pesaing baru yang akan bermunculan.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

2. Salah *issued* tiket

Menjual jasa pemesanan tiket ini harus sangat teliti, karena jika terjadi kesalahan dalam pembelian tiket pesawat, sudah tidak bisa di batalkan atau uang tidak dapat dikembalikan. Setelah transaksi tiket, pihak maskapai tidak memperbolehkan refund untuk alasan apapun termasuk kompensasi akan segala jenis kehilangan atau ketinggalan pesawat. Risikonya usaha sub agen perjalanan *Going Travel* harus memesan lagi tiket yang konsumen minta. Oleh karena itu, untuk mencegah dan meminimalisir hal tersebut, pemesanan harus dilakukan dengan sangat teliti dan dibaca atau dikonfirmasi lagi kepada konsumen agar jika terjadi kesalahan, konsumen bisa langsung memberitahukannya.

3. Asumsi kualitas tidak baik

Dengan usaha sub agen perjalanan *Going Travel* memberikan harga yang murah dan terjangkau, otomatis pasti ada pemikiran dalam benak konsumen dan masyarakat bahwa, produk usaha sub agen perjalanan *Going Travel* berkualitas tidak baik, atau akan terjadi proses yang lama, oleh karena itu harganya murah.

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.



RENCANA KEUANGAN

Menurut Saiman (2014:283), rencana keuangan adalah penyediaan rekening kebutuhan uang perusahaan baru dan sumber-sumber dana serta proyeksi pendapatan, biaya dan rugi/laba. Laporan sementara proforma laporan-laporan yang menunjukkan rancangan kondisi keuangan perusahaan.

Rencana keuangan dibutuhkan dalam pendirian sebuah usaha. Salah satu fungsi membuat rencana keuangan adalah agar perusahaan dapat mengambil kebijakan dengan tepat dalam masalah keuangan karena dengan adanya laporan keuangan maka seorang pemilik perusahaan akan dapat langsung mengetahui kinerja perusahaannya. Oleh karena itu analisis dan strategi keuangan sangat penting karena dari hasil tersebut dapat ditentukan apakah bisnis tersebut layak untuk dijalankan dengan proyeksi yang terlihat pada perkiraan laba atau profit yang akan diperoleh dengan merinci semua perkiraan biaya secara detail.

Break Even Point Analysis

Break Even Point menurut Hansen (2009:4) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Rumus yang dapat digunakan dalam penentuan *Break Event Point* adalah sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Himpunan Mahasiswa IBI KKG (Institusi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



Tabel 8.12
Break Even Analysis Usaha Sub Agen Perjalanan Going Travel

Tahun	FC(Rp)	1-(VC/Sales)	BEP (Rp)
2016	180.276.740	0,938316106	169.156.569
2017	189.110.240	0,94345643	178.417.272
2018	207.327.090	0,948168394	196.580.994
2019	224.065.625	0,952487695	213.419.751
2020	245.778.014	0,956447054	235.073.657

Sumber : Lampiran 14 Usaha sub agen perjalanan *Going Travel*

B. Analisis Kelayakan Investasi

1. Net Present Value

Net Present Value menurut Hansen (2009:137), merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dan arus kas keluar yang berhubungan dengan suatu proyek.

Tabel 8.13

Net Cash Flow Usaha Sub Agen Perjalanan Going Travel (dalam rupiah)

Keterangan	2016	2017	2018	2019	2020
Laba Bersih Setelah Pajak (EAT)	2.150.332	29.581.153	49.547.235	81.708.733	119.043.725
Penyusutan Peralatan	5.541.740	5.541.740	5.541.740	5.541.740	5.541.740
Net Cash Flow	7.692.072	35.122.893	55.088.975	87.250.473	124.585.465

Sumber : Lampiran 15 Usaha sub agen perjalanan *Going Travel*

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 - Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 8.14

Tabel *Net Present Value* Usaha Sub Agen Perjalanan *Going Travel* (dalam rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	DF: 11%	PV of NCF
2016	2.150.332	0,9009009	1.937.236
2017	29.581.153	0,81162243	24.008.728
2018	49.547.235	0,73119138	36.228.511
2019	81.708.733	0,65873097	53.824.073
2020	119.043.725	0,59345133	70.646.657
		PV of CF	186.645.205
		Investasi	163.893.700
		NPV	22.751.505

Sumber : Lampiran 16 Usaha sub agen perjalanan *Going Travel*

Hasil perhitungan NPV memiliki nilai positif yaitu **Rp.22.751.505,-**. Hal ini

menunjukkan bahwa bisnis usaha sub agen perjalanan *Going Travel* layak dijalankan.

2. Profitability Index

Menurut Hansen dan Mowen (2009:127), *Profitability Index* (PI) adalah metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa datang dengan nilai sekarang investasi. Jika PI memiliki nilai lebih besar dari satu, maka proyek dikatakan menguntungkan. Sebaliknya, bila nilai PI kurang dari satu maka proyek dikatakan tidak menguntungkan. Usaha sub agen perjalanan *Going Travel* adalah investasi yang layak karena memiliki nilai PI yang lebih besar dari pada 1, yaitu 1,1388187.

3. Payback Period

Menurut Hansen dan Mowen (2009:133), *payback period* adalah waktu yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk memperoleh investasi awalnya kembali. Periode pengembalian memberi informasi yang dapat digunakan untuk membantu mengendalikan



risiko yang berhubungan dengan ketidakpastian arus kas masa depan, membantu meminimalkan dampak investasi terhadap masalah likuiditas perusahaan, membantu mengendalikan risiko keuangan, membantu mengendalikan pengaruh investasi terhadap ukuran kinerja. *Payback Period* dari usaha sub agen perjalanan *Going Travel* adalah 10 Bulan 4 Hari.

C. *Internal Rate of Return*

Menurut Hansen dan Mowen (2009: 138), *Internal Rate of Return* (IRR) merupakan suku bunga yang mengatur nilai sekarang dari arus kas masuk proyek sama dengan nilai sekarang dari biaya proyek tersebut.

Tabel 8.16
IRR Positif Usaha Sub Agen Perjalanan *Going Travel* Dengan Bunga 14%
(dalam rupiah)

Tahun	<i>Net Cash Flow</i>	DF: 14%	PV of NCF
2016	2.150.332	0,87719298	1.886.256
2017	29.581.153	0,76946753	22.761.737
2018	49.547.235	0,67497152	33.442.973
2019	81.708.733	0,59208028	48.378.129
2020	119.043.725	0,51936866	61.827.581
		PV of CF	168.296.675
		Investasi	163.893.700
		NPV	4.402.975

Sumber : Lampiran 18 Usaha sub agen perjalanan *Going 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 8.17
IRR Negatif Usaha Sub Agen Perjalanan *Going Travel* Dengan Bunga 15%
(dalam rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	DF: 15%	PV of NCF
2016	2.150.332	0,86956522	1.869.854
2017	29.581.153	0,75614367	22.367.602
2018	49.547.235	0,65751623	32.578.111
2019	81.708.733	0,57175325	46.717.233
2020	119.043.725	0,49717674	59.185.771
		PV of CF	162.718.571
		Investasi	163.893.700
		NPV	-1.175.129

Sumber: Lampiran 19 Usaha sub agen perjalanan *Going Travel*

$$IRR = 14\% + (\text{Rp}4.402.975 / (\text{Rp}4.402.975 + \text{Rp}1.175.129)) \times (15\% - 14\%)$$

14,7893318%

Berdasarkan perhitungan di atas, didapat nilai IRR sebesar 14,7893318% dimana nilai tersebut lebih besar dari pada *rate return* yang diharapkan yaitu 11%, sehingga dapat dinyatakan bahwa usaha sub agen perjalanan *Going Travel* adalah investasi yang layak.

REKOMENDASI

Pada rekomendasi ini berisikan rencana usaha bisnis yang telah dibuat, yaitu usaha sub agen perjalanan *Going Travel*. Rekomendasi ini ditulis berdasarkan kajian terhadap semua aspek pada bab-bab sebelumnya.

Berdasarkan pada proforma *Cash Flow*, usaha sub agen perjalanan *Going Travel* memiliki arus kas yang positif selama 5 tahun kedepan. Hal ini menandakan bahwa bisnis usaha sub agen perjalanan *Going Travel* akan dapat berkembang dan mengalami pertumbuhan jika dijalankan nantinya.



Berdasarkan Proforma *income statement* selama 5 tahun yaitu tahun 2016-2020, investasi usaha sub agen perjalanan *Going Travel* layak karena menghasilkan laba yang baik.

Hasil perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV Rp.22.751.505,-. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 1,1388187 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu. Pengembalian investasi selama 10 bulan 4 hari. Tingkat pengembalian suku bunga sebesar 14,7893318% yang berarti bisnis ini memiliki tingkat pengembalian lebih besar dari yang diterima yaitu pada 11%. Dengan melihat nilai NPV, PI, IRR, usaha sub agen perjalanan *Going Travel* layak untuk dijalankan, sehingga berdasarkan pada hasil perhitungan kelayakan investasi dan rencana-rencana operasi lainnya, maka direkomendasikan bisnis ini diharapkan dapat berkembang setelah 5 tahun kedepan sesuai dengan perkembangan kebutuhan konsumen, teknologi, inovasi produk, dan pola hidup masyarakat.