



**BUSINESS PLAN ESTABLISHMENT “YO TRAVEL”  
IN KELAPA GADING, JAKARTA UTARA  
YONATAN GUNAWAN  
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**DR. ROBERT SUDARYONO, SH., MM., MBA.**

**DOSEN INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE**

**ABSTRACT**

Seeing the high demand for air transportation now, travel agent at this time become a promising business because everyone is always needed and timeless. Travel agents today are increasing, it is because almost everyone is getting frequent travelers automatically and also dependent with this travel agent. Increased economic standard of the people has contributed to develop this business. Business that never quiet like this began ogled by many enthusiasts on the travel agent's business.

Almost all people in Indonesia does not have a private plane as their transportation, they use the means of transport provided by some airlines. So the travel agent market is still very wide. In addition, people spend their holiday to traveled domestically or internationally. With the support of the travel agent system that I use, it can help consumers buy cheaper tickets. Business Travel agent itself has begun to gain popularity because it is the market itself like the products offered.

Yo Travel is a company engaged in the field of airplane ticket booking services. Yo Travel will open in 2015. Yo Travel operating hours: 09.00 to 17.00 (GMT+7). Yo Travel is providing fast service and satisfying.

The organizational structure of Yo Travel is simple with one manager, and three Customer Services. Each of them has the authority and responsibility respectively. The advantages of Yo Travel are on price competitiveness, and marketing strategies.

Yo Travel requires an initial investment of Rp. 61,217,800, - Pro forma income statement for 5 years from 2015 to 2019 resulted in a good profit. The result of the calculation using the investment appraisal is feasible to produce NPV Rp. 198 992 735, -. Investment appraisal company in generating profits made by calculating the profitability index 4.25055678 with viable conclusion because the value is more than one. Return on investment for 1 year 3 days. The rate of return of 62.18% interest rate so that this business is very viable.

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang Pemilihan Bisnis**

Melihat tingginya kebutuhan transportasi udara sekarang, bisnis Travel agent pada saat ini menjadi usaha yang menjanjikan karena selalu dibutuhkan setiap orang dan tak kenal waktu. Bisnis Travel agent pada saat ini kian menjamur, hal ini karena hampir setiap orang semakin sering bepergian yang secara otomatis juga semakin tergantung dengan Travel agent ini. Peningkatan standar 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 Travel agent ini.

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.



Hampir semua orang di Indonesia belum memiliki pesawat pribadi sebagai alat transportasinya, mereka memakai alat transportasi yang di sediakan oleh beberapa maskapai penerbangan. Jadi pasar Travel agent ini masih sangat luas. Di samping itu, orang-orang menengah atau menengah ke atas mengisi liburannya dengan berwisata secara domestic ataupun internasional. Dengan didukung dengan system Travel agent yang saya pakai ini, bisa membantu para konsumen membeli tiket lebih murah. Bisnis Travel agent ini sendiri sudah mulai digemari karena memang pasarnya sendiri menyukai produk yang ditawarkan.

Nama usaha yang akan didirikan adalah *Yo Travel*, Berikut adalah identitas perusahaan yang akan didirikan :

Nama Perusahaan : *Yo Travel*  
Bidang usaha : Travel Agent  
Alamat Perusahaan : Jl Gading Indah Utara 8 NH 14 no 15A  
No. HP : 08969732732  
Alamat E-mail : [yotravel@hotmail.com](mailto:yotravel@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.

#### **Biodata Pemilik Perusahaan**

1. Nama : Yonatan Gunawan  
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 25 November 1990  
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki  
4. Alamat Rumah : Jl Gading Indah Utara 8 NH 14 no 15A  
5. Nomor Handphone : 089697327327  
6. Alamat E-mail : [yonatangunawan2511@hotmail.com](mailto:yonatangunawan2511@hotmail.com)



Yonatan Gunawan adalah pendiri dari *Yo Travel*, yang pada saat ini sedang menjalani pendidikan tinggi di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie bidang studi Ilmu Administrasi Bisnis dan saat ini tengah menyusun karya akhir pada semester 8. Terlahir di keluarga pedagang dan didukung dengan orang tua yang mencintai dunia bisnis.

Yonatan lahir di kota Jakarta. Pada umurnya yang pertama, ia di rawat oleh neneknya di Bandung sampai umur 2 tahun, lalu dibesarkan di Jakarta oleh kedua orang tuanya mendapat pendidikan sekolah dasar di Sekolah dasar Kristen 6 (SDK6) Kelapa Gading, lalu mendapat pendidikan SMP di SMPK 4 Kelapa gading, dan dilanjutkan ke SMAK 2 pasar baru.

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

Pada suatu hari sewaktu Yonatan mengikuti Franchise Fair, ada system travel agent yang bisa dijalani dengan mudah dan murah, karena di dukung dengan kemampuan internet dan teknologi yang sudah sangat canggih, maka jaringan system maskapai penerbangan bisa di akses dengan mudah melalui system tersebut. Maka dari itu Yonatan membulatkan tekatnya untuk menjalani bisnis travel agent ini.

### **Bidang Usaha**

Bidang usaha yang akan digeluti *Yo Travel* adalah jasa pemesanan tiket pesawat secara online. Slogan dari *Yo Travel* adalah “*Book as fast as plane*”, yaitu pengerjaan dilakukan dalam waktu yang sesingkat-singkatnya, dengan mengedepankan efisiensi agar tercapai kualitas jasa yang optimal. Kelebihan dari *Yo Travel* adalah pada kualitas layanan yang baik, harga yang murah, dan cepat.

## **ANALISIS INDUSTRI**

### **Gambaran Masa Depan**

Gambaran masa depan merupakan sebuah penggambaran atau prediksi terhadap masalah-masalah yang akan terjadi di masa yang akan datang. Selain itu gambaran masa depan ini juga dapat digunakan untuk merencanakan dan memprediksi usaha *travel* untuk ke depannya nanti.

### **Analisis Pesaing**

Seorang pengusaha haruslah cerdas serta cermat dalam menganalisis permintaan industri yang meliputi pengetahuan tentang pasar yang sedang mengalami pertumbuhan atau penurunan, jumlah pesaing, serta mengikuti semua perubahan yang terjadi pada kebutuhan dan keinginan konsumen misalnya dengan melakukan *survey* terhadap pelanggan. Dalam *survey* terhadap pelanggan, pengusaha juga harus mampu untuk mengidentifikasi apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh pelanggan, mengikuti tren masa kini, serta menentukan harga yang sesuai dengan manfaat yang diberikan kepada pelanggan agar mampu bersaing, dengan harapan pelanggan tidak jenuh dengan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

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.

Dalam dunia usaha pasti tidak luput dari persaingan, kebanyakan pengusaha umumnya mempunyai ancaman dari perusahaan besar. Jadi seorang pengusaha harus mempersiapkan diri dalam menghadapi ancaman tersebut.

Pada bagian terakhir dari analisis industri adalah pengusaha harus fokus pada pasar tertentu, yang artinya pengusaha harus mengetahui informasi tentang calon yang berpotensi, lingkungan bisnis seperti apa yang terdapat di pasar, dan area geografisnya dimana suatu usaha dapat berjalan.

### Matriks Profil Kompetitif

Menurut Fred R. David (2013:113) menyatakan bahwa, Matriks profil kompetitif atau *Competitive Profile Matrix* (CPM) yaitu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan pesaing utama suatu perusahaan yang berkaitan dengan posisi strategis pada suatu perusahaan. Pesaing itu sendiri digunakan untuk dijadikan sebagai sebuah perbandingan dengan bisnis yang dibuat sekarang, pesaing dari *Yo Travel* ini adalah Tx Travel dan Cesta Tour yang dimana pesaing-pesaing ini mempunyai bisnis yang sama dengan *Yo Travel* tersebut. Matriks Profil Kompetitif dari *Yo Travel* dapat dilihat pada tabel 2.1.

### Analisis SWOT

Berikut adalah analisis SWOT dari *Yo 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. *Yo Travel* terletak di lokasi yang strategis, yaitu di pusat kota dan terletak di belakang Mall kelapa Gading.
2. *Weakness*
  - a. *Yo Travel* termasuk masih sangat baru dalam pasar sehingga membutuhkan banyak usaha untuk dapat menguasai pangsa pasar.
  - b. Keterbatasan layanan karena *Yo Travel* diawali hanya dengan layanan konvensional.
  - c. Pemilik *Yo Travel* masih kurang berpengalaman dalam bidang Travel Agent, sehingga direncanakan bahwa nantinya tingkat efisiensi baru akan meningkat perlahan-lahan seiring berjalannya waktu.
3. *Opportunity*
  - 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 mengontrol keluar 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 travel agent yang sudah ahli dibidangnya sehingga berpotensi untuk memanfaatkan jasa *Yo Travel*.





#### 4. Threat

- a. TX Travel dan Cesta tour sudah cukup dikenal masyarakat sehingga butuh usaha lebih untuk dapat merebut pangsa pasar.
- b. Masyarakat belum berani percaya kepada travel agent yang baru sehingga nantinya *Yo Travel* perlu melakukan promosi lebih agar dapat mencapai target penjualan.

### GAMBARAN USAHA

Gambaran usaha merupakan factor 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, *Yo Travel* termasuk dalam kategori jasa berwujud yang disertai dengan barang dan jasa tambahan, karena memberikan layanan jasa pemesanan tiket pesawat.

### PERENCANAAN JASA DAN OPERASIONAL

#### Proses Jasa

*Yo Travel* merupakan usaha yang berada pada bidang jasa, melayani pemesanan tiket pesawat, bekerja sama dengan hampir seluruh maskapai untuk melayani pemesanan tiket pesawat domestik maupun internasional.

Jadi untuk pemesanan, anda harus melakukan reservasi (*booking*) terlebih dahulu. Inilah bisnis utama di *Yo Travel* *Yo Travel* sudah menggunakan teknologi terkini dengan mengembangkan *all-in-one reservation system* 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.

*Yo Travel* beroperasi hari Senin sampai dengan Minggu dengan jam operasional sebagai berikut :

Senin - Minggu, 09.00 - 17.00 WIB

Dan akan terus di tingkatkan dengan meningkatkan system agar bisa berjalan 24 jam



Proses aktifitas jasa Yo Travel adalah :

1. Konsumen menghubungi customer service dengan SMS/BBM/YM/menelepon/datang langsung ke Yo 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.

## PERENCANAAN 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*), 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 *Yo 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 biasa 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. Internet

Dalam era kemajuan teknologi seperti saat ini, informasi melalui internet juga merupakan salah satu cara yang efektif dalam mempromosikan usaha. *Yo 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 *Yo Travel* melalui *social media* tersebut dan juga dapat langsung menghubungi *Yo Travel* jika ingin memesan.

### 3. Brosur

Brosur adalah selebaran yang berisikan informasi yang ingin disampaikan kepada masyarakat. Pembuatan brosur ini biasanya dilakukan untuk pengenalan produk baru dan sebagainya. *Yo Travel* akan membuat brosur yang menarik dan membagikannya ke dalam lingkup pusat perbelanjaan, sekolah, kampus, perumahan, dan sekitar *Yo Travel*.

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 *Yo Travel* karena membutuhkan biaya yang cukup besar.

## PERENCANAAN ORGANISASI

### Bentuk Kepemilikan

Bentuk kepemilikan bisnis terdiri dari 3 bentuk kepemilikan yaitu :

#### 1. Perusahaan Persorangan

Perusahaan perseorangan adalah perusahaan yang dimiliki dan dipimpin oleh seseorang yang bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dan aktivitas perusahaan.

#### 2. Perusahaan Firma (persekutuan)

Perusahaan firma (persekutuan) adalah perusahaan yang didirikan oleh seseorang atau lebih secara bersama-sama untuk membangun sebuah usaha yang pada umumnya dibentuk oleh orang-orang yang memiliki keahlian yang sama.

#### 3. Perseroan

Perseroan adalah bentuk perjanjian kerjasama untuk membuka usaha bersama antara 2 orang atau dengan menggunakan akta otentik sebagai akta pendirian yang dibuat dihadapan notaris yang berwenang.

*Yo Travel* termasuk perusahaan perseorangan karena merupakan pemilik tunggal dan pemilik menggunakan modal sendiri dalam membuka usaha *Travel* ini serta dalam bisnis ini tidak ada pembagian keuntungan.

### Balas Jasa Tenaga Kerja

Kompensasi menurut Fajar dan Heru (2010:154) adalah seluruh *extrinsic rewards* yang diterima oleh karyawan dalam bentuk upah atau gaji, insentif atau bonus, dan beberapa tunjangan (*benefits*). Balas jasa yang akan diberikan kepada karyawan operasional *Yo Travel* adalah Rp. 2.450.000 lebih besar dari keputusan Upah Minimum Kota yang diusulkan yaitu Rp.2.441.000 sesuai dengan yang tertera pada [http://id.wikipedia.org/wiki/Upah\\_minimum\\_regional](http://id.wikipedia.org/wiki/Upah_minimum_regional)

Balas jasa yang akan diterapkan *Yo Travel* terbagi menjadi dua :

#### a. Gaji Pokok Bulanan

Gaji pokok bulanan merupakan bayaran yang akan diberikan pada karyawan atas kontribusi yang telah diberikan. Gaji pokok bulanan akan diberikan setiap minggu, dengan jumlah gaji pokok bulanan dibagi dengan jumlah minggu dalam satu bulan.



b. Tunjangan Hari Raya

Tunjangan hari raya diberikan kepada karyawan yang diberikan satu kali dalam satu tahun. Jumlahnya setara dengan jumlah gaji pokok dalam satu bulan. Tunjangan hari raya ini hanya diberikan kepada karyawan yang telah bekerja selama minimal enam bulan berturut-turut.

## PENILAIAN RISIKO

### Rencana Pengendalian Risiko

Menurut Sebastian Nokes (2014:40), risiko dapat didefinisikan sebagai kemungkinan atau probabilitas bahwa kualitas sebuah aset akan berubah. Untuk lebih jelasnya, risiko keuangan adalah kemungkinan bahwa sebagian atau seluruh urusan keuangan anda akan memburuk. Jadi, risiko adalah kombinasi dari besarnya kemungkinan bahwa kualitas sebuah aset akan berubah dan besarnya dampak dari perubahan tersebut.

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, *Yo Travel* mencoba untuk menganalisis kelemahan-kelemahan dan risiko-risiko yang dimiliki oleh bisnis ini, yaitu :

1. Munculnya pesaing baru

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.

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 *Yo Travel* harus memesan lagi tiket yang konsumen minta. Oleh karena itu, untuk mencegah dan meminimalisir hal tersebut, pemesanan harus dilakukan dengan sangat teliti dan dibacakan atau dikonfirmasi lagi kepada konsumen agar jika terjadi kesalahan, konsumen bisa langsung memberitahukannya.

3. Asumsi kualitas tidak baik

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

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.





## PERENCANAAN KEUANGAN

Menurut Robert D. Hisrich, Michael P. Peters, dan Dean A. Shepherd (2013:201) menyatakan bahwa rencana keuangan merupakan suatu proyeksi data keuangan yang dilakukan dengan menentukan kelayakan ekonomi dan membuat komitmen investasi keuangan yang akan diperlukan.

### Analisis Kelayakan Usaha

Menurut Husein Umar (2009:202) menyatakan bahwa, *Break Event Point* (BEP) merupakan suatu analisis yang dilakukan untuk mengetahui sebuah hubungan terhadap beberapa variabel di dalam perusahaan. *Break Event Point* (BEP) juga memiliki arti yaitu suatu keadaan titik impas total terhadap volume penjualan atau pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dan memproduksi produk tersebut.

**Tabel 8.12**  
*Break Even Analysis Yo Travel*

Tahun	FC	1-(VC/Sales)	BEP (Rp)
2015	Rp175,747,960	0.938316106	Rp187,301,442.37
2016	Rp184,507,260	0.94345643	Rp195,565,215.40
2017	Rp199,642,490	0.948168394	Rp210,555,942.58
2018	Rp216,291,243	0.952487695	Rp227,080,354.08
2019	Rp234,604,871	0.956447054	Rp245,287,881.24

Sumber : *Yo Travel*

### Analisis Kelayakan Investasi

#### 1. *Net Present Value* (NPV)

Menurut Husein Umar (2009:200) menyatakan bahwa, *Net Present Value* (NPV) adalah analisis yang dilakukan dengan selisih antara nilai sekarang dari investasi dengan nilai sekarang yang terdiri dari penerimaan kas bersih pada masa yang akan datang.

**Tabel 8.13**

*Net Cash Flow Yo Travel (dalam rupiah)*

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Laba Bersih Setelah Pajak (EAT)</b>	6,452,672	33,953,984	61,079,145	93,316,958	133,540,896
<b>Penyusutan Peralatan</b>	3,154,960	3,154,960	3,154,960	3,154,960	3,154,960
<b>Net Cash Flow</b>	9,607,632	37,108,944	64,234,105	96,471,918	136,695,856

Sumber : *Yo Travel* Lampiran 15



**Tabel 8.14**  
**Tabel Net Present Value Yo Travel (dalam rupiah)**

Tahun	Net Cash Flow	DF: 7,50%	PV of NCF
2015	9,607,632	0.93023256	8,937,332
2016	37,108,944	0.86533261	32,111,579
2017	64,234,105	0.80496057	51,705,922
2018	96,471,918	0.74880053	72,238,223
2019	136,695,856	0.69655863	95,216,678
		<b>PV of CF</b>	<b>260,209,735</b>
		<b>Investasi</b>	<b>61,217,800</b>
		<b>NPV</b>	<b>198,991,935</b>

Sumber : Yo Travel Lampiran 16

Hasil perhitungan NPV memiliki nilai positif yaitu **Rp.198,992,735,-**. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis Yo Travel layak dijalankan.

2. *Provitability Index (PI)*

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

3. *Payback Period (PP)*

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.

4. *Internal Rate of Return (IRR)*

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.

Jika IRR lebih besar daripada tingkat pengembalian yang diminta, maka proyek tersebut dapat diterima. Jika IRR sama dengan tingkat pengembalian yang diminta, maka proyek dapat diterima atau ditolak. Jika IRR lebih kecil dari tingkat pengembalian yang diminta, maka proyek tersebut ditolak.

© 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.



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.

**Tabel 8.16**  
**IRR Positif *Yo Travel* Dengan Bunga 62% (dalam rupiah)**

Tahun	Net Cash Flow	DF: 62%	PV of NCF
2015	9,607,632	0.617283951	5,930,637
2016	37,108,944	0.381039476	14,139,973
2017	64,234,105	0.235209553	15,108,475
2018	96,471,918	0.145191082	14,006,862
2019	136,695,856	0.089624125	12,251,246
<b>PV of CF</b>			<b>61,437,193</b>
<b>Investasi</b>			<b>61,217,800</b>
<b>NPV</b>			<b>219,393</b>

Sumber : *Yo Travel* Lampiran 18

**Tabel 8.17**  
**IRR Negatif *Yo Travel* Dengan Bunga 63% (dalam rupiah)**

Tahun	Net Cash Flow	DF: 63%	PV of NCF
2015	9,607,632	0.613496933	5,894,253
2016	37,108,944	0.376378486	13,967,008
2017	64,234,105	0.230907047	14,832,108
2018	96,471,918	0.141660765	13,666,286
2019	136,695,856	0.086908445	11,880,024
<b>PV of CF</b>			<b>60,239,678</b>
<b>Investasi</b>			<b>61,217,800</b>
<b>NPV</b>			<b>-978,122</b>

Sumber: *Yo Travel* Lampiran 19

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= 62\% + (\text{Rp}219,393 / (\text{Rp}219,393 + \text{Rp}978,122)) \times (63\% - 62\%) \\ &= 62,1832069\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, didapat nilai IRR sebesar 62,1832069% Dimana nilai tersebut lebih besar dari pada rate return yang diharapkan yaitu 7,5%. Sehingga dapat dinyatakan bahwa *Yo Travel* adalah investasi yang layak

## REKOMENDASI

Pada bab 9 ini, berisikan rekomendasi dari rencana usaha bisnis yang telah dibuat, yaitu *Yo Travel*. Rekomendasi ini ditulis berdasarkan kajian terhadap semua aspek pada bab-bab sebelumnya.

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

Berdasarkan Proforma *income statement* selama 5 tahun yaitu tahun 2015-2019, investasi *Yo Travel* layak karena menghasilkan laba yang baik. Hasil perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi adalah layak dengan menghasilkan NPV

Rp.198,992,735,-. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 4,25055678 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu. Pengembalian investasi selama 1 tahun 3 hari. Tingkat pengembalian suku bunga sebesar 62,1832069% yang berarti bisnis ini memiliki tingkat pengembalian lebih besar dari yang diterima yaitu pada 7,5%. Dengan melihat nilai NPV, PI, IRR, *Yo Travel* layak untuk di jalankan. 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.

Hati-hati dalam memilih IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



1. Dilarang menyalin atau 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.