



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB 2

### LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

Menurut Goldblatt dan Nelson (2001), Insentif adalah acara pertemuan atau perjalanan yang disponsori perusahaan untuk memberi penghargaan kinerja, memotivasi upaya kerja, dan menciptakan loyalitas untuk perusahaan. Sementara dalam Peraturan Menteri Pariwisata Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2017 memakai istilah perjalanan insentif sebagai padanan dari kata *incentive*.

Pengertian dari perjalanan insentif adalah alat manajemen global yang menggunakan pengalaman wisata yang luar biasa untuk memotivasi dan/atau memberikan pengakuan kepada peserta dengan tujuan dapat meningkatkan kinerja dalam mendukung tujuan organisasi atau perusahaan. Dapat disimpulkan dengan diberikannya perjalanan insentif kepada karyawan dapat meningkatkan motivasi dan kinerja karyawan yang dapat meningkatkan produktivitas perusahaan.

Dimulai dari awal tahun 2020, menjadi tahun yang cukup berat bagi industri pariwisata di Indonesia. Pandemi COVID-19 telah memberikan dampak sangat signifikan terhadap pariwisata Indonesia. Berdasarkan data BPS (2021), terdapat penurunan jumlah wisatawan yang cukup signifikan, baik wisatawan lokal maupun wisatawan mancanegara. Total kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia pada tahun 2020 sebesar 4,02 juta kunjungan. Dibandingkan dengan tahun 2019, jumlah wisatawan mancanegara turun sebesar 75,03% dan jumlah wisatawan lokal menurun sebesar 61%.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dibandingkan dengan tahun sebelumnya, merosotnya jumlah wisatawan baik domestik maupun mancanegara akibat dari pemberlakuan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) di beberapa daerah, serta penutupan akses internasional dari berbagai negara telah membuat industri pariwisata terpuruk.

Pada tahun 2021 melalui Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 18 Tahun 2021 yang disahkan oleh Menteri Kesehatan pada tanggal 28 Mei 2021 dan pelonggaran pemberlakuan PPKM, pariwisata dan industri *MICE* mulai kembali dapat beraktivitas kembali walau masih terbatas, dari yang sebelumnya secara *Online* menjadi *Hybrid* dan perlahan mulai kembali berjalan secara *Offline*. Diberlakukannya wajib vaksin dan pelonggaran dari pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) menjadi Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM).

Menurut Kemenparekraf melalui CNN Indonesia, Pemerintah menegaskan wisatawan domestik sangat berperan dalam mendorong kebangkitan sektor pariwisata saat ini, pasca dihantam pandemi COVID-19. Salah satu tujuan wisata yang bisa menjadi pilihan bagi wisatawan domestik adalah Jawa Timur, Jawa Timur merupakan provinsi yang terletak di bagian timur Pulau Jawa. Provinsi Jawa Timur memiliki beragam budaya yang bahkan hingga sampai sekarang masih dipertahankan dengan baik.

Budaya yang beragam tersebut yaitu mulai dari suku, bahasa tradisional, rumah adat, serta pakaian adat yang berasal dari daerah-daerah yang secara administratif termasuk ke dalam provinsi ini. Selain budaya, Provinsi Jawa Timur



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

juga memiliki lokasi wisata, kuliner, dan kerajinan tangan yang menarik dan berkualitas.

Kabupaten Banyuwangi terletak di ujung timur Pulau Jawa dan merupakan kabupaten terluas di Jawa Timur, dengan wilayah cukup beragam, dari dataran rendah hingga pegunungan, kawasan perbatasan di Kabupaten Bondowoso, terdapat rangkaian Dataran Tinggi Ijen yang puncaknya Gunung Raung (3.282 m) dan Gunung Merapi (2.800 m) serta terdapat Kawah Ijen.

Alasan Banyuwangi sebagai destinasi *incentive travel* adalah karena setelah melihat alur perkembangan kunjungan wisata Banyuwangi dari data Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Banyuwangi yang menjelaskan setelah pembukaan kembali September 2021 lalu, perkembangan di minggu pertama pariwisata di Banyuwangi setelah pembukaan destinasi jumlah kunjungan sebanyak 6 ribu orang, minggu kedua 16 ribu dan ketiga 22 ribu dengan jumlah akhir yaitu total 2 juta orang kunjungan wisatawan domestik dan mancanegara.

Disbudpar Banyuwangi juga menargetkan sekitar 3 juta orang kunjungan mulai tahun 2022 ini. Melihat perkembangan jumlah wisatawan dan potensi wisata yang dimiliki oleh Banyuwangi mulai dari wisata alam dan wisata buatan serta fasilitas pendukung yang tersedia seperti rumah sakit, tempat ibadah, hotel, ATM, *Shopping Center*, dan beragam fasilitas pendukung lainnya dan berbagai peluang yang ada di wilayah inilah yang membuat peluang Banyuwangi sebagai destinasi bisnis *Incentive travel* yang PT Hayuk Tour bangun.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## 2.1 DATA PERUSAHAAN

Perusahaan tentunya memiliki informasi yang menjadi gambaran akan data dan informasi yang ingin disampaikan. Data tersebut bisa berupa nama, bidang usaha, jenis jasa, ataupun nomor telepon. Data perusahaan dapat dilihat sebagai berikut:

1. Nama Perusahaan : PT Hayuk Tour
2. Bidang Usaha : Tour & Travel
3. Jenis Jasa : Biro Perjalanan Insentif
4. Alamat Perusahaan : Jl. Taufiqurrahman No.1, Beji Tim., Beji, Kota Depok, Jawa Barat 16422
5. Nomor Telepon : +6289528122106
6. Nomor Fax : -
7. Bank Perusahaan : Bank Mandiri
8. Bentuk Badan Hukum: PT (Perseroan Terbatas)
9. Nomor Akte Pendirian: 2464
10. NPWP : 04.254.280.5.448.000
11. Rencana Berdiri : 2022

Berdasarkan data diatas, terlihat bahwa perusahaan bergerak pada jenis jasa biro perjalanan insentif. Lokasi perusahaan berada di kota Depok, Jawa Barat dan perusahaan berbentuk badan hukum PT (Perseroan Terbatas).

### 2.1.1 LOGO PERUSAHAAN DAN FILOSOFI

Logo merupakan suatu bentuk gambar atau sekedar sketsa dengan arti tertentu, dan mewakili suatu arti dari perusahaan, daerah, perkumpulan, produk, negara, dan hal-hal lainnya yang dianggap membutuhkan hal yang singkat dan mudah diingat sebagai pengganti dari nama sebenarnya. Logo PT Hayuk Tour tersaji pada gambar 2.1 sebagai berikut.

Gambar 2.1  
Logo Perusahaan



Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada gambar 2.1, filosofi logo perusahaan adalah perusahaan dapat memberikan produk perjalanan yang bersifat menyenangkan, dapat memuaskan ekspektasi klien, dan mengajak klien untuk melakukan kegiatan *tour/pariwisata*.

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 2.1.2 DESKRIPSI LOGO

Logo terdiri atas warna dan komponen yang dipadukan sehingga menjadi satu identitas. Identitas ini menjadi bagian pada perusahaan dan menjadi ciri khas pada perusahaan. Berikut adalah deskripsi logo perusahaan:

#### a. Arti warna

Penggunaan warna hitam dan putih menggambarkan sosok netral yang mana mempunyai arti elegan dan *expensive*.

#### b. Arti komponen pada logo

Penggunaan *font* jenis Kare dan Code Pro menggambarkan kesan fleksibel namun pasti. Gambar dunia dan pesawat menjelaskan bahwa PT Hayuk Tour mengajak para klien untuk berwisata di tempat-tempat yang belum pernah dikunjungi sebelumnya.

### 2.1.3 CORPORATE CULTURE PERUSAHAAN

#### a. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan misi sering digunakan sebagai acuan serta tujuan perusahaan dalam bergerak. Tentunya visi dan misi menjadi bagian penting dari perusahaan. Visi dan misi PT Hayuk Tour tersaji pada tabel 2.1 sebagai berikut.

Tabel 2.1

Visi dan Misi Perusahaan

Visi	Menjadi salah satu perusahaan perjalanan insentif yang memiliki kompetensi dan akreditasi pelayanan terbaik
------	---



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	dalam jasa Perjalanan Insentif, perencanaan perjalanan <i>Outbound/team building</i> , dan perencanaan <i>meeting tour package</i> di wilayah Depok dan sekitarnya yang siap bersaing di pasar Jabodetabek.
Misi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan penawaran harga yang dapat bersaing dengan kompetitor.</li> <li>2. Memberikan layanan jasa <i>one-stop service</i> untuk Perjalanan insentif dan perjalanan wisata <i>team building</i> atau <i>Outbound</i> yang tangguh dan unggul dengan relasi yang luas.</li> <li>3. Menerapkan program 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan, &amp; Santun) dalam perusahaan dengan client.</li> </ol>

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

## 2.2 BIODATA PEMILIK

PT Hayuk Tour memiliki 4 orang pemilik yang terdiri atas Komisaris, Direktur Utama, Direktur Keuangan, dan Direktur Pemasaran. Biodata Komisaris perusahaan tersaji pada tabel 2.2 sebagai berikut.

Tabel 2.2  
Pemilik Pertama Perusahaan





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Nama	Basuki S.H
Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 12 Juni 1965
Alamat Rumah	Kp Cipedak Raya RT 007/09
Alamat Email	basuki.sh.bs@gmail.com
Pendidikan Terakhir	S1
Pengalaman Kerja	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kejaksaan Negeri Cibadak</li> <li>2. Kejaksaan Negeri Bengkulu Utara</li> <li>3. Kejaksaan Negeri Depok</li> <li>4. Kejaksaan Negeri Jakarta Barat</li> <li>5. Kejaksaan Agung Republik Indonesia</li> </ol>
Sertifikat Kerja	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendidikan Akuntansi Keuangan</li> <li>2. Pendidikan Pembentukan Jaksa</li> <li>3. Kepala Subseksi Pra Penuntutan</li> <li>4. Kepala Subseksi Ekonomi</li> </ol>

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada Tabel 2.2, Basuki S.H adalah seseorang yang berpendidikan serta memiliki pengalaman kerja yang banyak sehingga dapat mengatur perusahaan dengan baik. Selain sebagai Komisaris, Basuki S.H juga berperan sebagai Pemilik Pertama Perusahaan. Kemudian biodata pemilik kedua perusahaan tersaji pada tabel 2.3 sebagai berikut.

Tabel 2.3

Pemilik Kedua Perusahaan







## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Nama	Pandu Purwadi
Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 14 Oktober 1999
Alamat Rumah	Kp Cipedak Raya RT 007/09
Alamat Email	pandu.purwadi.pp@gmail.com
Pendidikan Terakhir	S1 Terapan <i>MICE</i>
Pengalaman Kerja	1. PT MA Wisata Tour & Travel 2. PT Royalindo Expoduta
Sertifikat Kerja	1. LSP <i>Tour Planning</i> 2. LSP <i>Tour Guide</i>

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada Tabel 2.3, Pandu Purwadi adalah seseorang yang dapat memimpin dengan baik serta memiliki pengalaman kerja di PT MA Wisata Tour & Travel dan PT Royalindo Expoduta. Selain sebagai Direktur Utama, Pandu juga berperan sebagai Pemilik Kedua Perusahaan. Kemudian biodata pemilik ketiga perusahaan tersaji pada tabel 2.4 sebagai berikut.

Tabel 2.4  
Pemilik Ketiga Perusahaan



Nama	Hilmi Rizki Muhammad
Tempat dan Tanggal Lahir	Jember, 02 Juli 1999



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Alamat Rumah	Jalan Nangka No.41, Perumnas, Patrang, Jember
Alamat Email	hilmirizkimuhammad@gmail.com
Pendidikan Terakhir	S1 Terapan <i>MICE</i>
Pengalaman Kerja	1. PT IDS Indonesia
Sertifikat Kerja	-

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada Tabel 2.4, Hilmi Rizki Muhammad adalah seseorang yang dapat melakukan pemasaran dengan baik serta memiliki pengalaman kerja di PT IDS Indonesia. Selain sebagai Direktur Pemasaran, Hilmi juga berperan sebagai Pemilik Ketiga Perusahaan. Selanjutnya untuk pemilik keempat perusahaan tersaji pada tabel 2.5 sebagai berikut.

Tabel 2.5

Pemilik Keempat Perusahaan



Nama	Mohammad Hanif Putra Riyadi
Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 10 Juli 2000
Alamat Rumah	Bumi Mutiara Blok JJ 8 No.23, Bojong Kulur, Gunung Putri, Bogor
Alamat Email	mh.pr107@gmail.com



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pendidikan Terakhir	S1 Terapan <i>MICE</i>
Pengalaman Kerja	1. <i>Venue Staff</i> (The 4th INAMICE) 2. <i>Logistics Staff</i> (EDUGEARs Exhibition) 3. <i>Event Management Intern</i> (Rajamice)
Sertifikat Kerja	LSP Certified Event Registration

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

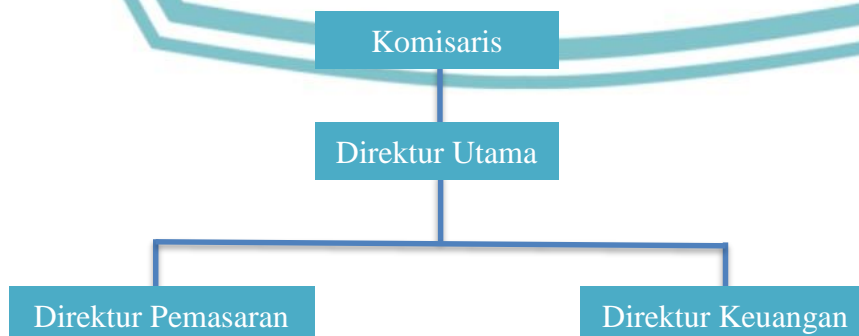
Berdasarkan pada Tabel 2.5, Mohammad Hanif Putra Riyadi adalah seseorang yang dapat mengatur keuangan serta memiliki pengalaman kerja di PT Rajamice. Selain sebagai Direktur Keuangan, Hanif juga berperan sebagai Pemilik Keempat Perusahaan.

### 2.3 STRUKTUR ORGANISASI

Perusahaan menggunakan bentuk struktur organisasi fungsional karena memiliki beberapa kelebihan seperti efisiensi melalui spesialisasi, komunikasi dan jaringan keputusannya relatif sederhana, dan mempertahankan tingkat pengendalian strategi pada level manajemen puncak. Struktur organisasi perusahaan tersaji pada bagan 2.1 sebagai berikut.

Bagan 2.1

Struktur Perusahaan



Sumber: PT Hayuk Tour, 2022



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan pada bagan 2.1, perusahaan menggunakan jenis struktur Organisasi Fungsional yang didalamnya terdiri dari Komisaris dijabat oleh Basuki S.H, Direktur utama dijabat oleh Pandu Purwadi, Direktur Keuangan dijabat oleh Mohammad Hanif Putra Riyadi, dan Direktur Pemasaran dijabat oleh Hilmi Rizki Muhammad.

### 2.3.1 DESKRIPSI PEKERJAAN

#### Komisaris

1. Mengawasi Direktur dalam menjalankan kegiatan perusahaan serta memberikan nasihat kepada Direktur.
2. Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP).
3. Mengawasi dan mengevaluasi kinerja Direktur.
4. Mengkaji sistem manajemen.
5. Menginformasikan kepemilikan sahamnya pada perusahaan untuk dicantumkan dalam laporan tahunan perusahaan.

#### Direktur Utama

1. Memimpin Perusahaan
2. Membuat rancangan strategi perusahaan
3. Memonitor tugas dan tanggung jawab atas kepengurusan struktur
4. Memberikan *support* dan moral antar pengurus
5. Memastikan kepengurusan berjalan dengan baik



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

6. Menjadi perwakilan perusahaan pada berbagai kegiatan
7. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan perusahaan

### Direktur Keuangan

1. Memimpin kinerja keuangan perusahaan
2. Mengatur arus masuk dan keluar keuangan perusahaan
3. Melakukan pengawasan pada keuangan perusahaan
4. Membuat laporan keuangan perusahaan
5. Mampu memberikan strategi terbaik agar keuangan perusahaan berjalan dengan baik
6. Memberikan saran dan masukan mengenai keuangan perusahaan kepada direktur perusahaan.

### Direktur Pemasaran

1. Bertanggung jawab membuat strategi *marketing* pemasaran produk
2. Menyusun, mengatur, menganalisis, mengimplementasi dan mengevaluasi manajemen pemasaran dan penjualan
3. Melakukan pengawasan terhadap seluruh kinerja departemen pemasaran, penjualan dan promosi
4. Melakukan *forecast* bagaimana prospek perusahaan dalam jangka 5 tahun kedepan
5. Menciptakan suasana tenang, damai pada seluruh aktivitas perusahaan
6. Memberikan kemampuan profesional secara optimal bagi kepentingan perusahaan, terutama bagian pemasaran



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## 2.4 SUSUNAN PEMILIK/PEMEGANG SAHAM

Bisnis *Incentive Travel* ini diberi nama “PT Hayuk Tour”, menggunakan status berbadan hukum, yaitu Perseroan Terbatas (PT). Menurut Zaeni Asyhadi Perseroan Terbatas adalah suatu bentuk usaha yang berbadan hukum, yang pada awalnya dikenal dengan nama *Naamloze Vennootschap (NV)*. Istilah “Terbatas” di dalam Perseroan Terbatas tertuju pada tanggung jawab pemegang saham yang hanya terbatas pada nominal dari semua saham yang dimilikinya. Usaha ini dimiliki oleh empat orang, dengan komposisi kepemilikan tersaji pada tabel 2.6 sebagai berikut.

Tabel 2.6  
Nilai Kepemilikan Saham

NAMA	JUMLAH MODAL	NILAI MODAL	PERSENTASE
Basuki S.H	60	Rp 60.000.000	40%
Pandu Purwadi	30	Rp 30.000.000	20%
Hilmi Rizki Muhammad	30	Rp 30.000.000	20%
Mohammad Hanif Putra Riyadi	30	Rp 30.000.000	20%
Total	150	Rp 150.000.000	100%

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada Tabel 2.6, kepemilikan modal tertinggi dipegang oleh Bapak Basuki S.H yaitu 40% dengan nilai Rp 60.000.000,- lalu Pandu Purwadi, Hilmi Rizki Muhammad dan Mohammad Hanif Putra Riyadi memegang kepemilikan modal masing-masing 20% dengan nilai Rp 30.000.000,- per orang.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## 2.5 JADWAL KEGIATAN PRA OPERASIONAL

Jadwal kegiatan pra operasional perusahaan telah dimulai dari bulan Februari hingga bulan Agustus 2022 dengan jangka waktu 7 bulan. Terdapat tujuh poin kegiatan pra operasional perusahaan yang tersaji pada tabel 2.7 sebagai berikut.

Tabel 2.7

Jadwal Kegiatan Pra Operasional

NO	KEGIATAN	BULAN						
		Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu
1.	Riset pasar	■						
2.	Analisa Pasar		■					
3.	Penyusunan profil perusahaan			■				
4.	Pemilihan lokasi perusahaan				■			
5.	Pengurusan perizinan pendirian					■		
6.	Pengadaan peralatan dan kelengkapan						■	
7.	Perancangan strategi pemasaran							■

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada Tabel 2.7, kegiatan operasional dimulai pada bulan Februari – Agustus 2022.

### 2.5.1 RISET PASAR

Tahap pertama yang dilakukan ialah riset pasar. Tujuannya untuk mengumpulkan data dan informasi pada pasar yang akan dituju agar mendapat



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

gambaran tentang sejauh mana keberlangsungan produk yang akan dibuat dan bagaimana potensi dari produk tersebut.

### 2.5.2 ANALISA PASAR

Tahap analisa pasar merupakan tahap selanjutnya dari riset pasar. Melalui data dan informasi yang telah didapat selanjutnya dilakukan analisa secara keseluruhan tentang kebutuhan dan keinginan pasar serta jumlah pasar yang potensial di daerah yang menjadi target perusahaan.

### 2.5.3 PENYUSUNAN PROFIL PERUSAHAAN

Tahap ketiga yang dilakukan adalah penyusunan profil perusahaan, penyusunan tentang nama perusahaan, jenis perusahaan, jenis dan bidang yang diambil, visi dan misi perusahaan, susunan dan kepemilikan saham perusahaan, dan struktur organisasi serta deskripsi kerja yang diberikan. Penyusunan modal ini juga berkaitan dengan pembagian saham masing-masing pemilik. Berbagai langkah tersebut dibuat sebagai dasar pendirian perusahaan.

### 2.5.4 PENENTUAN LOKASI PERUSAHAAN

Tahap selanjutnya yang akan dilakukan adalah menentukan lokasi perusahaan yang akan ditempati. Lokasi perusahaan tentunya wajib memenuhi beberapa kriteria yaitu lokasinya strategis, harga sewa tempat terjangkau serta memiliki fasilitas keamanan yang baik. Lokasi perusahaan berada di Jl. Taufiqurrahman No.1, Beji Timur, Kecamatan Beji, Kota Depok, Jawa Barat 16422. Alasan utama memilih Depok adalah karena Depok merupakan tempat yang strategis.





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 2.5.5 PENGURUSAN PERIZINAN PENDIRIAN PERUSAHAAN

PT Hayuk Tour melakukan pengurusan perizinan pendirian perusahaan setelah menetapkan lokasi perusahaan. Pengurusan perizinan perusahaan ini bertujuan untuk memiliki izin pendirian bangunan perusahaan agar kegiatan transaksi dalam perusahaan dapat dilakukan secara sah dengan mengikuti landasan hukum yang berlaku. Berikut tahap pengurusan perizinan pendirian perusahaan yang harus dipenuhi:

#### 1. Menentukan dan Menetapkan Nama Perusahaan

Syarat pertama yang harus dilakukan yaitu untuk mengajukan nama kepada Notaris, yang nantinya akan di cek menggunakan sistem AHU (Administrasi Hukum Umum). Proses ini bertujuan untuk akan melakukan pengecekan nama perusahaan, dimana pemakaian nama perusahaan tidak boleh sama atau mirip sekali dengan nama perusahaan yang sudah ada.

#### 2. Pembuatan Akta Pendirian Perusahaan

Pihak Notaris akan membuat *draft* Akta perusahaan. Pembuatan akta pendirian perusahaan dilakukan di notaris setempat. Notaris setempat yang dimaksud ialah notaris yang bertempat di wilayah yang sama dengan tempat berdirinya Perseroan Terbatas. Akta tersebut berisi data-data perusahaan yaitu:

- a. Nama Perusahaan
- b. Tempat dan Kedudukan
- c. Maksud dan Tujuan Usaha
- d. Modal Perusahaan serta Kepemilikan Modal



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### e. Struktur Kepengurusan Perusahaan

#### 3. Pembuatan SKDP

Permohonan SKDP (Surat Keterangan Domisili Perusahaan) diajukan kepada kantor kelurahan setempat sesuai dengan alamat kantor PT anda berada, yang mana sebagai bukti keterangan/keberadaan alamat perusahaan (domisili gedung, jika di gedung).

#### 4. Mengurus NPWP Perusahaan

Pengurusan NPWP dilakukan apabila surat keputusan pengesahan akta pendirian sudah selesai, barulah setelah itu PT memiliki nomor pajak dan wajib untuk melaksanakan lapor pajak setiap tahunnya. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) adalah sebuah nomor yang diberikan kepada setiap wajib pajak dan wajib pajak adalah salah satu cara untuk proses administrasi perpajakan yang tujuannya sebagai identitas wajib pajak PT yang akan didirikan.

#### 5. Pendaftaran NIB

NIB (Nomor Induk Berusaha) adalah nomor pengenal bagi pelaku usaha yang berfungsi menggantikan TDP (Tanda Daftar Perusahaan). Pendaftaran NIB dilakukan melalui system OSS (*Online Single Submission*).

#### 6. Pengajuan Izin Usaha dan Izin Komersial

Izin Usaha diterbitkan setelah NIB sudah dikeluarkan. Izin Usaha juga diurus di dalam sistem OSS



### 2.5.6 PEMENUHAN PERALATAN DAN PERLENGKAPAN

Tahap pemenuhan peralatan dan perlengkapan untuk perusahaan dilakukan pada saat lokasi perusahaan telah ditetapkan. Tahapan ini berisikan pemenuhan peralatan dan perlengkapan perusahaan untuk kebutuhan kantor. Peralatan dan perlengkapan kantor dilengkapi dengan berbagai macam fasilitas dan ATK (Alat Tulis Kantor) guna membantu kebutuhan operasional perusahaan.

### 2.5.7 PROMOSI DAN PEMBUATAN MEDIA SOSIAL PEMASARAN PERUSAHAAN

Promosi dan pembuatan media sosial pemasaran perusahaan adalah tahapan akhir dalam kegiatan pra operasional perusahaan. Pada tahap ini dilakukan dalam jangka waktu 14 minggu, yaitu minggu ketiga bulan Juli hingga akhir bulan Oktober 2022. Pembuatan media sosial untuk promosi dan pemasaran perusahaan menggunakan website, dan instagram.

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB 3

### ANALISA PASAR DAN RENCANA PEMASARAN

Banyuwangi merupakan kota 5 Super Prioritas, yang dimana Banyuwangi sedang mengalami peningkatan pengunjung. Hal ini memperlihatkan bahwa semakin banyak minat masyarakat Indonesia yang ingin mengunjungi Banyuwangi baik untuk urusan bisnis ataupun perjalanan wisata.

PT Hayuk Tour membidik target pasar yaitu penyedia perjalanan insentif yang pasarnya masih cukup luas di Indonesia dengan kompetitor yang tidak terlalu banyak dengan target antara lain 10 perusahaan asuransi, 5 perusahaan otomotif, dan 10 instansi. Sedangkan untuk *supporting product Team Building* perusahaan menargetkan 20 perusahaan *Food and Beverage*, 5 perusahaan otomotif, dan 6 komunitas. Untuk *Meeting Tour Package* perusahaan menargetkan 10 perusahaan asuransi.

#### 3.1 PRODUK YANG DIGUNAKAN

Menurut Fandy Tjiptono (2015:231)

“Produk adalah Pemahaman subyektif produsen atas ’sesuatu’ yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan 25 kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar.”

Produk yang dimiliki PT Hayuk Tour yaitu produk perjalanan insentif tujuan destinasi Banyuwangi. Aktivitas yang dilakukan dalam perjalanan insentif ini seperti, mengenal dan belajar langsung mengenai budaya tradisional di Banyuwangi, kemudian dapat merasakan sensasi penginapan yang berada di



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pinggir pantai, setelah itu dapat melihat fenomena alam yang hanya ada di Banyuwangi yaitu *blue fire*. Selanjutnya, aktivitas yang akan dilakukan yaitu mengunjungi alam terbuka layaknya di Madagascar, setelah itu pulang dan mengunjungi pusat oleh-oleh disana.

Banyuwangi terdapat beberapa *event*, apabila beruntung akan bertemu dan merasakan kegembiraan dari penyelenggaraan festival di pusat kota. Tentunya berbagai keanekaragaman yang ditawarkan oleh Banyuwangi tentunya menjadi bagian yang tidak akan terlupakan bagi para pengguna jasa perusahaan sehingga nanti *winner* semangat untuk bekerja karena telah diberi penghargaan oleh perusahaan.

### 3.1.1 PAKET DAN SPESIFIKASI

Produk yang ditawarkan terdapat dua jenis dan terbagi menjadi tiga produk, yaitu *Core Product* dan *Supporting Product*. Diantaranya memiliki isi dan aktivitas yang berbeda untuk ditawarkan. Berikut rincian dari produk yang ditawarkan tersebut.

### 3.1.2 CORE PRODUCT

#### A. *Journey to Banyuwangi*

*Core Product* atau produk utama yang ditawarkan perusahaan yaitu perjalanan insentif dengan nama *Journey to Banyuwangi*, dalam bahasa Inggris *Journey to Banyuwangi* terdiri dari *Journey* yang berarti petualangan dan Banyuwangi yang berarti kota yang yang dituju, lalu dapat diartikan sebagai petualangan menuju Kota



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Banyuwangi. Sesuai dengan jenis produk ini ditujukan sebagai sebuah perjalanan yang *exciting* dan *unforgettable*, dimana para klien akan diajak untuk berjalan-jalan dan bersantai menikmati Kota Banyuwangi.

Produk jasa perjalanan insentif yang difokuskan untuk kegiatan *tour* yang diberikan sebagai hadiah yang diberikan oleh perusahaan kepada perorangan atau seluruh karyawan sebagai bentuk apresiasi atas hasil kerja yang telah dilakukan, maka *tour* ini dirancang sedemikian rupa dengan pemikiran tersebut untuk memberikan para klien pengalaman yang tidak terlupakan saat mengunjungi Kota Banyuwangi.

Hari pertama para klien diajak untuk mengunjungi desa wisata Osing Kemiren yang merupakan desa wisata yang masih mempertahankan adat-adat tradisional daerah Banyuwangi dimana para klien akan dimanjakan dengan suguhan budaya, kuliner, dan kerajinan, para klien juga dapat belajar mengenai pembuatan kopi yang dilakukan warga desa Osing.

Pada hari kedua para klien diajak untuk menikmati keindahan Kawah Ijen dengan pesona *blue fire*nya, Air Terjun Jagir dan Agrowisata Tamansuruh ditutup dengan menikmati keindahan Kota Banyuwangi di Taman Blambangan.

Pada hari ketiga klien akan diajak untuk mengeksplor Taman Nasional Baluran yang terkenal akan Savana Bekol, Africa Van Java, dan Pantai Bama. Hari ketiga akan ditutup dengan *Gala dinner* di hotel yang merupakan acara penutup serta hiburan yang menarik untuk para klien. Selain mengunjungi lokasi-lokasi wisata yang menarik di Kota Banyuwangi para klien juga akan disuguhkan makanan khas Banyuwangi seperti Sego Tempong dan Pecel Rujak.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Keunggulan dari produk perjalanan insentif ini bagi *Winners* adalah perjalanan insentif ini akan berkonsep *Explore*, nantinya akan diberikan *link* dari panitia untuk para *winners* isinya adalah beberapa pertanyaan, pertanyaan tersebut terkait dengan wisata yang akan dikunjungi dan akan diberikan kertas petunjuk dari panitia agar *winners* dapat menebak tempat wisata tersebut. Dibalik pertanyaan tersebut nantinya akan diberikan masing masing 1 kode angka. Angka tersebut akan disusun untuk membuka kotak *pillow gift* yang berada di kamar *winners* masing-masing.

### 3.1.3 PRODUK PENDUKUNG

#### A. *Building the Legends (Outbound/Team Building)*

*Supporting Product* yang dimiliki perusahaan yaitu produk *Outbound/team building* “*Building the Legends*”. Sesuai dengan arti dari nama *Building the Legends* yang berarti “membuat para legenda”, kegiatan *team building* akan dilakukan di lokasi *Outdoor* mulai dari kegiatan *Paintball*, *Rafting*, serta *team building* yang dilakukan di hotel Ketapang Indah.

Pelaksanaan *Paintball* dan *Rafting* akan dilakukan di Kalisawah Adventure, keistimewaan dari tempat tersebut adalah suasananya yang menggambarkan hutan petualang. *Paintball* memiliki tujuan untuk meningkatkan ketangkasan, kelincahan, dan kerjasama tim. Tujuan tersebut akan bermanfaat bagi para karyawan untuk meningkatkan kinerja dalam perusahaan. Sedangkan *Rafting* memiliki tujuan untuk meningkatkan kesabaran, bekerja keras, dan disiplin.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Kegiatan tersebut bermanfaat bagi karyawan untuk meningkatkan kinerja dalam perusahaan. Selanjutnya *Team Building* akan dilakukan di Hotel Ketapang Indah dengan konsep *Outdoor*, tentunya akan ada instruktur profesional yang akan disediakan disana dan menyediakan games serta program yang dapat meningkatkan kinerja karyawan dalam perusahaan.

*Team building* ini sebagai sarana bagi para klien untuk melatih *soft skill*, ketangkasan, serta kerjasama antara karyawan perusahaan, bersantai menjauh dari keramaian di kota dan kembali menikmati alam yang segar serta memberikan sensasi pengalaman yang tidak terlupakan oleh para klien, tentunya dengan memberikan pelayanan terbaik untuk setiap pengguna jasa perusahaan.

**B. Meeting Tour Package**

*Supporting Product* yang kedua yaitu *Meeting Tour Package* yang merupakan produk perjalanan wisata yang dilengkapi dengan perencanaan *meeting* dengan tema dari perusahaan. Perusahaan yang memiliki jadwal *meeting* di luar dapat menggunakan jasa PT Hayuk Tour dengan banyak fasilitas yang diberikan. *Meeting* akan dilakukan di Hotel ASTON Banyuwangi yang merupakan hotel bintang 4 ternama di Kota Banyuwangi.

Produk ini juga menawarkan perjalanan wisata yang berkesan seperti, mengunjungi Desa Osing Kemiren. Disana klien dapat mempelajari pembuatan kopi tradisional, menyaksikan tari tradisional, dan jika beruntung akan mengunjungi festival. Klien juga akan mendapatkan makan selama 2 hari 1 malam yang akan menyuguhkan makanan khas tradisional Banyuwangi dari setiap restoran





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

yang akan dikunjungi. Tujuan dari perjalanan ini agar para klien dapat berfikir secara terbuka, jauh dari keramaian kota dan mendapatkan wawasan baru serta dapat meningkatkan efisiensi *meeting* tersebut.

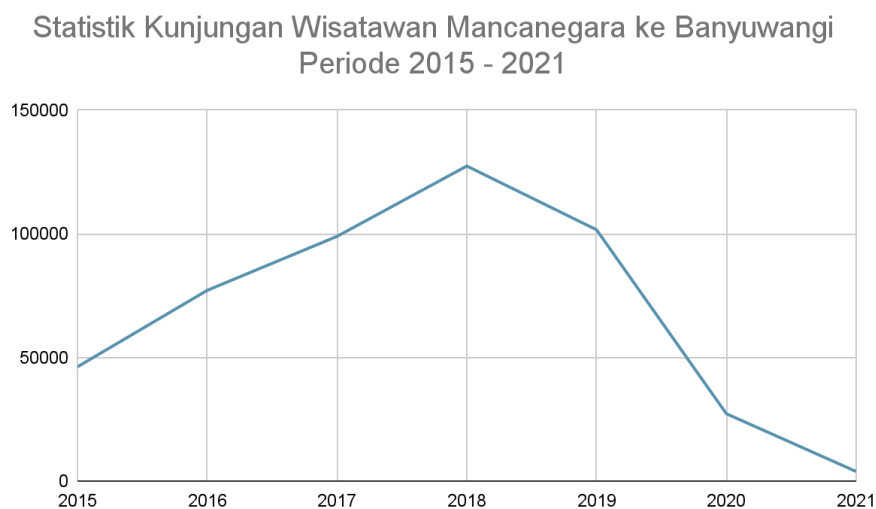
### 3.2 GAMBARAN PASAR

Peluang usaha adalah sebuah terapan yang terdiri dari kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan melihat kesempatan yang dihadapi setiap hari (Thomas W. Zimmerer, 2011). Peluang pasar yang dimiliki insentif *travel* terhadap Kota Banyuwangi akan mengalami peningkatan. Provinsi Jawa Timur diuntungkan dengan posisinya yang terletak di antara dua provinsi dengan kekayaan budaya paling tersohor di Indonesia yaitu Yogyakarta dan Bali.

Letak Banyuwangi yang seperti ini membuat beberapa wisatawan dari Daerah Istimewa Yogyakarta yang akan menuju Bali atau sebaliknya, melewati Provinsi Jawa Timur dan akhirnya memutuskan berwisata di Banyuwangi. Data perjalanan wisatawan mancanegara tersaji pada grafik 3.1 sebagai berikut.

Grafik 3.1

Statistik Kunjungan Wisatawan mancanegara ke Banyuwangi periode 2015-2021





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sumber: [www.banyuwangikab.co.id](http://www.banyuwangikab.co.id), 2022

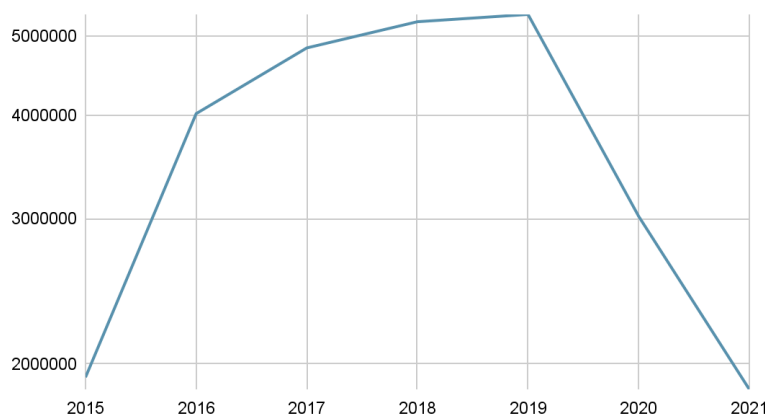
Berdasarkan pada grafik 3.1, kunjungan destinasi wisata oleh wisatawan mancanegara pada tahun 2015 sebanyak 46.214. Lalu mengalami peningkatan pada tahun 2016 sebanyak 77.139 wisatawan dan bertambah pada 2017 sebanyak 98.970 wisatawan. Selanjutnya, pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebanyak 127.420 wisatawan. Kemudian pada tahun 2019 perjalanan wisatawan mancanegara mengalami penurunan sebanyak 101.622 wisatawan.

Pada tahun 2020 perjalanan wisatawan mancanegara mengalami penurunan sehingga, kunjungan turun mencapai 27.224. Namun, pada tahun 2020 perjalanan wisatawan mancanegara mengalami penurunan sehingga, kunjungan turun mencapai 3.854 wisatawan. Penurunan kunjungan wisatawan mancanegara ini dikarenakan adanya pembatasan sosial yang disebabkan oleh pandemi Covid-19. Statistik kunjungan wisatawan domestik tersaji pada grafik 3.2 sebagai berikut.

Grafik 3.2

Statistik Kunjungan Wisatawan Domestik ke Banyuwangi Periode 2015-2021

Statistik Kunjungan Wisatawan Domestik ke Banyuwangi Periode 2015 - 2021



Sumber: [www.banyuwangikab.co.id](http://www.banyuwangikab.co.id), 2022



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan pada grafik 3.2, kunjungan destinasi wisata oleh wisatawan domestik pada tahun 2015 sebanyak 1.926.179 wisatawan. Lalu mengalami peningkatan pada tahun 2016 sebanyak 4.022.449 wisatawan dan bertambah pada 2017 sebanyak 4.832.999 wisatawan. Selanjutnya, pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebanyak 5.200.000 wisatawan. Kemudian pada tahun 2019 perjalanan wisatawan nusantara mengalami peningkatan sebanyak 5.307.054 wisatawan.

Pada tahun 2020 perjalanan wisatawan nusantara mengalami penurunan mencapai 3.019.875 wisatawan. Namun, tahun 2020 perjalanan wisatawan nusantara mengalami penurunan mencapai 1.862.553 wisatawan. Penurunan kunjungan wisatawan mancanegara ini dikarenakan adanya pembatasan sosial yang disebabkan oleh pandemi Covid-19.

### 3.3 SEGMENTASI PASAR YANG DITUJU

Pada bisnis, sudah lazimnya untuk diketahui bahwa pasar memiliki karakteristik yang sangat beragam. Karakter yang beragam dimana konsumen memiliki kebutuhan, kebiasaan, budaya, dan ciri masing-masing. Perbedaan yang bercampur aduk itu kemudian dikelompokkan menurut karakter dan kebutuhan yang berbeda-beda. Pengelompokan inilah yang kemudian disebut dengan segmentasi pasar.

Menurut Tjiptono dan Chandra (2012:150),

“Segmentasi pasar dapat diartikan sebagai proses pengelompokan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku dan/atau respon terhadap program pemasaran spesifik.”



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Perusahaan menggunakan segmentasi Perilaku yaitu pengelompokan konsumen dengan ditinjau dari perilakunya terhadap produk yang ditawarkan, yang termasuk ukuran di dalamnya adalah pengetahuan, loyalitas, idealisme serta respon konsumen. Segmentasi perilaku *core product* yang akan diambil yaitu *client* yang bekerja atau pemilik perusahaan swasta yang ingin mencari jasa *incentive travel* untuk para *winners*, dengan harga yang murah dan *experience* yang unik dan *exciting* ke destinasi menarik yang belum terlalu banyak dikunjungi yaitu Kota Banyuwangi.

Segmentasi pasar perusahaan dari segi perilaku mencari *client* yang mencari harga murah untuk perjalanan dan menginginkan pengalaman yang menarik pada perjalanan. Dari segi geografis perusahaan melihat peluang dari seluruh Indonesia. Dari segi demografis yaitu instansi, 3 jenis sektor perusahaan, dan komunitas. Selanjutnya, psikografis menasar perusahaan yang ingin mengadakan perjalanan *incentive* yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja karyawan, adapun juga perusahaan yang ingin menyelenggarakan *meeting* di Banyuwangi.

Perusahaan membidik target pasar yaitu penyedia perjalanan insentif yang pasarnya masih cukup luas di Indonesia dengan kompetitor yang tidak terlalu banyak dengan target antara lain 10 perusahaan asuransi, 5 perusahaan otomotif, dan 10 instansi. Sedangkan untuk *supporting product Team Building* perusahaan menargetkan 20 perusahaan *FnB*, dan 5 perusahaan otomotif, dan 6 komunitas. Untuk *Meeting Tour Package* perusahaan menargetkan 10 perusahaan asuransi.

Perusahaan menentukan *positioning* untuk menjadi “Perusahaan penyedia perjalanan insentif ke Kota Banyuwangi yang murah, unik dan *unforgettable*” yang



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

memiliki sumber daya manusia yang bergerak dibidang *event management* yang dapat melakukan pekerjaan ini dengan baik.

### 3.4 TREND PERKEMBANGAN PASAR

PT Hayuk Tour melakukan analisis *trend* perkembangan pasar terdapat frekuensi penyelenggaraan *event incentive* yang dimulai dari tahun 2017 hingga tahun 2021. *Marketshare* pesaing terhadap *event incentive* di Banyuwangi tersaji pada tabel 3.1 sebagai berikut.

Tabel 3.1

*Market Share* Pesaing terhadap *Event Incentive* di Banyuwangi pada tahun 2017-2021

Nama Perusahaan	Tahun									
	2017		2018		2019		2020		2021	
Yukbanyuwangi	8	40%	9	39%	9	39%	2	50%	3	38%
Tour Banyuwangi	7	35%	8	35%	10	35%	1	25%	3	38%
Pesona Ijen Tour & Travel	5	25%	6	26%	9	26%	1	25%	2	25%
Total	20	100%	23	100%	28	100%	4	100%	8	100%

Sumber: PT Hayuk Tour, Tahun 2022

Berdasarkan pada tabel 3.1, pesaing Yukbanyuwangi mengambil peluang 8 kali atau 40% dari total 100% perjalanan di tahun 2017, 9 kali atau 39% dari total 100% perjalanan di tahun 2018 dan 2019, lalu 2 kali atau 50% dari total 100%



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

perjalanan di tahun 2020, serta 3 kali atau 38% dari total 100% perjalanan di tahun 2021.

Pada pesaing Tour Banyuwangi mengambil peluang 7 kali atau 35% dari total 100% perjalanan di tahun 2017, 8 kali atau 35% dari total 100% perjalanan di tahun 2018, 10 kali atau 35% dari total 100% di tahun 2019, lalu 1 kali atau 25% dari total 100% perjalanan di tahun 2020, serta 3 kali atau 38% dari total 100% perjalanan di tahun 2021.

Pesaing Pesona Ijen Tour & Travel mengambil peluang 5 kali atau 25% dari total 100% perjalanan di tahun 2017, 6 kali atau 26% dari total 100% perjalanan di tahun 2018, 9 kali atau 26% dari total 100% di tahun 2019, lalu 1 kali atau 25% dari total 100% perjalanan di tahun 2020, serta 2 kali atau 25% dari total 100% perjalanan di tahun 2021.

Perkembangan pasar perusahaan dilihat dari banyaknya frekuensi kegiatan keberangkatan perjalanan menuju Kota Banyuwangi setiap tahunnya, setelah didapatkan data perjalanan wisata menuju Kota Banyuwangi dari perusahaan pesaing maka dihitung *trendnya* agar bisa dilihat pertumbuhan setiap tahunnya. Produk bisa dikatakan *trend* penjualan tersebut berkembang secara intensif.

Menurut data yang telah didapatkan dari tahun 2017 sampai tahun 2021 penyedia jasa perjalanan insentif dan juga data dari kunjungan wisata Banyuwangi sebagai angka permintaan. Perhitungan *trend* kemudian menggunakan rumus linier Menurut Sugiyono (2014:270) menjelaskan mengenai teori trend pasar sebagai berikut: "Teori sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak mengizinkan kepenggunaan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengizinkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

satu variabel independen dengan satu variabel independen”. Persamaan linier sederhana adalah:

$$Y = a + bx$$

Diketahui:

$Y$  = nilai *Trend* untuk periode tertentu

$a$  = Konstanta, nilai  $Y$  jika  $X=0$

$b$  = Koefisien  $X$ , kemiringan garis *trend* (slope)

$n$  = Jumlah unit tahun yang dihitung dari tahun dasar

Perhitungan *Trend* Perkembangan Pasar tersaji pada tabel 3.2 sebagai berikut.

Tabel 3.2

Perhitungan *Trend* perkembangan pasar

Tahun	$x_i$	$Y_i$ (Jumlah Kegiatan)	$x_i \cdot y_i$	$x^2$
2017	1	20	20	1
2018	2	23	46	4
2019	3	28	84	9
2020	4	4	16	16
2021	5	8	40	25
Total	15	83	206	55

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.2, hasil dari perhitungan tersebut adalah untuk mengetahui rata-rata perjalanan insentif dari perusahaan pesaing untuk tahun berikutnya, digunakan rumus  $Y = a + bx$ , yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

$$a = \frac{\sum yi}{n}$$

$$a = \frac{83}{5}$$

$$a = 16,6$$

$$b = \frac{\sum xiyi}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{206}{55}$$

$$b = 3,7$$

Hasil perhitungan diatas,  $a = 16,6$  dibulatkan menjadi 17, dan  $b = 3,7$  dibulatkan menjadi 4. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut alam rumus  $Y = a + bx$ , didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2023:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 17 + 4(7)$$

$$Y = 45$$

Tahun 2024:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 17 + 4(8)$$

$$Y = 49$$

Tahun 2025:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 17 + 4(8)$$

$$Y = 53$$







Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Perhitungan tersebut kemudian didapatkan angka *trend* penyediaan jasa penyelenggaraan perjalanan insentif dari perusahaan pesaing yaitu pada tahun 2023 sebanyak 45 Produk perjalanan wisata, pada tahun 2024 sebanyak 49 Produk perjalanan wisata dan pada tahun 2025 sebanyak 53 perjalanan wisata.

### 3.4.1 PERKEMBANGAN *TREND* PERUSAHAAN PESAING

Perhitungan menggunakan rumus  $Y = a + bx$ , bisa juga dihitung angka *trend* pertumbuhan perjalanan perusahaan pesaing untuk tahun 2023 sampai 2025 dari Perusahaan Yukbanyuwangi, Tour Banyuwangi, dan Pesona Ijen Tour & Travel.

#### a. Yukbanyuwangi

Yukbanyuwangi merupakan salah satu pesaing dari PT Hayuk Tour. Perhitungan *Trend* perkembangan pasar Yukbanyuwangi tersaji pada tabel 3.3 sebagai berikut.

Tabel 3.3

Perhitungan *Trend* Perkembangan Pasar Yukbanyuwangi

Tahun	x	y (Jumlah Perjalanan)	x.y	$x^2$
2017	1	8	8	1
2018	2	9	18	4
2019	3	9	27	9
2020	4	2	8	16
2021	5	3	15	25
Total	15	31	76	55

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan pada tabel 3.3, hasil dari perhitungan tersebut adalah untuk mengetahui rata-rata *trend* perjalanan insentif untuk tahun berikutnya oleh Yukbanyuwangi, digunakan rumus  $Y = a + bx$ , yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

$$a = \frac{\sum yi}{n}$$

$$a = \frac{31}{5}$$

$$a = 6,2$$

$$b = \frac{\sum xiyi}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{76}{55}$$

$$b = 1,3$$

Hasil perhitungan diatas,  $a = 6,2$  dibulatkan menjadi 6, dan  $b = 1,3$  dibulatkan menjadi 1. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus  $Y = a + bx$ , didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2023:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 6 + 1(7)$$

$$Y = 13$$

Tahun 2024:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 6 + 1(8)$$

$$Y = 14$$

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tahun 2025:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 6 + 1(9)$$

$$Y = 15$$

Perhitungan tersebut kemudian didapatkan angka *trend* penyediaan jasa penyelenggaraan perjalanan insentif dari perusahaan pesaing yaitu pada tahun 2023 sebanyak 13 Produk perjalanan wisata, pada tahun 2024 sebanyak 14 Produk perjalanan wisata dan pada tahun 2025 sebanyak 15 perjalanan wisata.

b. Tour Banyuwangi

Tour Banyuwangi merupakan salah satu pesaing dari PT Hayuk Tour. Perhitungan *Trend* perkembangan pasar Tour Banyuwangi tersaji pada tabel 3.4 sebagai berikut.

Tabel 3.4

Perhitungan *Trend* Perkembangan Pasar Tour Banyuwangi

Tahun	xi	Yi (Jumlah Perjalanan)	xi.yi	$x^2$
2017	1	7	7	1
2018	2	8	16	4
2019	3	10	30	9
2020	4	1	4	16
2021	5	3	15	25
Total	15	47	72	55

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan pada tabel 3.4, perhitungan tersebut adalah untuk mengetahui rata-rata *trend* perjalanan insentif untuk tahun berikutnya oleh Tour Banyuwangi, digunakan rumus  $Y = a + bx$ , yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

$$a = \frac{\sum y_i}{n} \qquad b = \frac{\sum x_i y_i}{\sum x_i^2}$$

$$a = \frac{29}{5} \qquad b = \frac{72}{55}$$

$$a = 5,8 \qquad b = 1,3$$

Hasil perhitungan diatas,  $a = 5,8$  dibulatkan menjadi 6 dan  $b = 1,3$  dibulatkan menjadi 1. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus  $Y = a + bx$ , didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2023:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 6 + 1(7)$$

$$Y = 13$$

Tahun 2024:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 6 + 1(8)$$

$$Y = 14$$

Tahun 2025:

$$Y = a + bx$$

POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

$$Y = 6 + 1(9)$$

$$Y = 15$$

Perhitungan tersebut kemudian didapatkan angka *trend* penyediaan jasa penyelenggaraan perjalanan insentif dari perusahaan pesaing yaitu pada tahun 2023 sebanyak 13 Produk perjalanan wisata, pada tahun 2024 sebanyak 14 Produk perjalanan wisata dan pada tahun 2025 sebanyak 15 perjalanan wisata.

c. Pesona Ijen Tour & Travel

Pesona Ijen Tour & Travel merupakan salah satu pesaing dari PT Hayuk Tour. Perhitungan *Trend* perkembangan pasar Pesona Ijen Tour & Travel tersaji pada tabel 3.5 sebagai berikut.

Tabel 3.5

Perhitungan *Trend* Perkembangan Pasar Pesona Ijen Tour & Travel

Tahun	$x_i$	$Y_i$ (Jumlah Perjalanan)	$x_i \cdot y_i$	$x^2$
2017	1	5	5	1
2018	2	6	12	4
2019	3	9	27	9
2020	4	1	4	16
2021	5	2	10	25
Total	15	23	58	55

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.5, perhitungan tersebut adalah untuk mengetahui rata-rata *trend* perjalanan insentif untuk tahun berikutnya oleh



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pesona Ijen Tour & Travel, digunakan rumus  $Y = a + bx$ , yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

$$a = \frac{\sum yi}{n}$$

$$a = \frac{23}{5}$$

$$a = 4,6$$

$$b = \frac{\sum xiyi}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{58}{55}$$

$$b = 1,1$$

Hasil perhitungan diatas,  $a = 4,6$  dibulatkan menjadi 5, dan  $b = 1,1$  dibulatkan menjadi 1. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus  $Y = a + bx$ , didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2023:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5 + 1(7)$$

$$Y = 12$$

Tahun 2024:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5 + 1(8)$$

$$Y = 13$$

Tahun 2025:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5 + 1(9)$$

$$Y = 14$$

**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Perhitungan tersebut kemudian didapatkan angka *trend* penyediaan jasa penyelenggaraan perjalanan insentif dari perusahaan pesaing yaitu pada tahun 2023 sebanyak 12 Produk perjalanan wisata, pada tahun 2024 sebanyak 13 Produk perjalanan wisata dan pada tahun 2025 sebanyak 14 perjalanan wisata. Dari data yang diatas didapatkan proyeksi perjalanan insentif oleh perusahaan pesaing, Proyeksi Keberangkatan Perjalan Insentif oleh Perusahaan Pesaing pada tahun 2023-2025 tersaji pada tabel 3.6 sebagai berikut.

Tabel 3.6

Proyeksi Keberangkatan Perjalanan Insentif oleh Perusahaan Pesaing pada tahun 2023-2025

Nama Perusahaan	Tahun					
	2023		2024		2025	
	F	%	F	%	F	%
Yukbanyuwangi	13	34%	14	34%	15	22%
Tour Banyuwangi	13	34%	14	34%	15	13%
Pesona Ijen Tour & Travel	12	32%	13	32%	14	65%
Total	38	100%	41	100%	44	100%

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.6, pada tahun 2023 sebesar 38 perjalanan, 41 perjalanan pada tahun 2024, dan 44 perjalanan pada tahun 2025



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 3.5 PROYEKSI PENJUALAN

Berdasarkan hasil *marketshare* dari para pesaing, pertumbuhan rata-rata perjalanan keseluruhan, dan juga pertumbuhan pesaing, maka langkah selanjutnya adalah perhitungan untuk proyeksi/peramalan penjualan untuk perusahaan pada 3 tahun kedepan yaitu tahun 2023-2025.

Perhitungan proyeksi perusahaan dilihat dari kemampuan perusahaan pada 4 tahun pertama diikuti dengan pertumbuhan jumlah kenaikan perjalanan oleh para pesaing. Dalam menentukan perencanaan strategis serta frekuensi proyeksi penyelenggaraan kegiatan perjalanan insentif dihitung dalam jangka minimal tiga tahun ke depan sesuai dengan rencana produksinya. Proyeksi Penjualan Produk oleh PT Hayuk Tour tahun 2023-2025 tersaji pada tabel 3.7 sebagai berikut.

Tabel 3.7

Proyeksi Penjualan Produk oleh PT Hayuk Tour Tahun 2023-2025

Tahun	Total Perjalanan	Event Oleh Pesaing	Peluang	Rencana Penjualan
2023	45	38	7	5
2024	49	41	8	6
2025	53	44	9	7

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.7, perhitungan *trend* pasar pada tahun 2023 sebanyak 45 perjalanan yang terdiri dari 38 perjalanan diselenggarakan oleh ketiga perusahaan pesaing dan yang belum diambil oleh pesaing sebanyak 7 perjalanan. Pada tahun 2024 sebanyak 49 perjalanan yang terdiri dari 41 perjalanan diselenggarakan oleh ketiga perusahaan pesaing dan yang belum diambil oleh





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pesaing sebanyak 8 perjalanan. Pada tahun 2025 sebanyak 38 perjalanan yang terdiri dari 44 perjalanan diselenggarakan oleh ketiga perusahaan pesaing dan yang belum diambil oleh pesaing sebanyak 9 perjalanan.

Pada tahun 2023, perusahaan mengambil pasar sebanyak 12% dari keseluruhan pasar jika ditargetkan dalam angka sama dengan 5 perjalanan insentif *Journey to Banyuwangi*. Pada tahun ini diperkirakan sudah memiliki pengalaman dari tahun sebelumnya untuk mempersiapkan produk yang ditawarkan lebih baik. Kemudian untuk proyeksi *Supporting Product* yaitu program perjalanan *Building the Legends* dengan 8 perjalanan dan 9 program perjalanan *Meeting Tour Package* pada tahun tersebut.

Pada tahun 2024, perusahaan mengambil pasar sebanyak 13% dari keseluruhan pasar jika ditargetkan dalam angka sama dengan 6 perjalanan insentif *Journey to Banyuwangi*. Pada tahun ini diperkirakan sudah memiliki pengalaman dari tahun sebelumnya untuk mempersiapkan produk yang ditawarkan lebih baik. Kemudian untuk proyeksi *Supporting Product* yaitu program perjalanan *Building the Legends* dengan 10 perjalanan dan 10 program perjalanan *Meeting Tour Package* pada tahun tersebut.

Pada tahun 2025, perusahaan mengambil pasar sebanyak 14% dari keseluruhan pasar jika ditargetkan dalam angka sama dengan 7 perjalanan insentif *Journey to Banyuwangi*. Kemudian untuk proyeksi *Supporting Product* yaitu program perjalanan *Building the Legends* dengan 12 perjalanan dan 11 program perjalanan *Meeting Tour Package* pada tahun tersebut. Keputusan ini diambil



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

berdasarkan pertimbangan penyesuaian terhadap kondisi tempat wisata di Banyuwangi yang sudah mulai berkembang.

Proyeksi penjualan akan dibuat pembagian setiap bulannya dari jangka tahun 2023-2025. Rencana Pembagian Proyeksi Penjualan *Core Product* pada tahun 2023 tersaji pada tabel 3.8 sebagai berikut.

Tabel 3.8

Rencana Pembagian Proyeksi Penjualan *Core Product* pada tahun 2023

No	Produk	2023												Total	
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ag	Sep	Ok	Nov	D		
1	<i>Journey to Banyuwangi</i>						1	1		1			1	1	5

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.8, perjalanan insentif *Journey to Banyuwangi* pada tahun pertama akan dilakukan sebanyak 5 kali selama satu tahun untuk *Core Product* yang dilaksanakan di Banyuwangi. Dilanjutkan dengan Rencana Pembagian Penjualan *Supporting Product* pada tahun 2023 tersaji pada tabel 3.9 sebagai berikut.

Tabel 3.9

Rencana Pembagian Penjualan *Supporting Product* pada tahun 2023

No	Produk	2023												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ag	Sep	Ok	Nov	D	



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1	<i>Building the Legends</i>						1		1	1	2	1	2	8
2	<i>Meeting Tour Package</i>	2	1	1		1	1	1		1	1			9

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.9, pada tahun 2023 *Supporting Product* yaitu program perjalanan *Building the Legends* dengan 8 perjalanan dan 9 perjalanan *Meeting Tour Package* pada tahun tersebut. Program perjalanan *Building the Legends* targetnya adalah untuk mengambil pasar yang luas dari proyeksi perusahaan. Oleh karena itu dilakukan penjualan produk dari awal tahun agar memperluas pasar di Banyuwangi.

Produk *Meeting Tour Package* dilihat dari banyaknya penyelenggaraan konferensi atau *meeting* di Kota Banyuwangi. Dilanjutkan dengan Rencana Pembagian Penjualan *Core Product* pada tahun 2024 tersaji pada tabel 3.10 sebagai berikut.

Tabel 3.10

Rencana Pembagian Proyeksi Penjualan *Core Product* tahun 2024

No	Produk	2024												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ag	Sep	Ok	Nov	Des	
1	<i>Journey to Banyuwangi</i>						1		1	1	1	1	1	6

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan pada tabel 3.10, perjalanan insentif *Journey to Banyuwangi* pada tahun kedua akan dilakukan sebanyak 9 kali selama satu tahun untuk *Core Product* yang dilaksanakan di Kota Banyuwangi. Dilanjutkan dengan Rencana Pembagian Penjualan *Supporting Product* pada tahun 2024 tersaji pada tabel 3.11 sebagai berikut.

Tabel 3.11

Rencana Pembagian Penjualan *Supporting Product* tahun 2024

No	Produk	2024												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ag	Sep	Ok	Nov	D	
1	<i>Building the Legends</i>						2	2	1	1	1	2	1	10
2	<i>Meeting Tour Package</i>	2	2		2	3		1						10

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.11, pada tahun 2024 *Supporting Product* yaitu program perjalanan *Building the Legends* dengan 10 perjalanan dan 8 program perjalanan *Meeting Tour Package* pada tahun tersebut. Program perjalanan *Building the Legends* targetnya adalah untuk mengambil pasar yang luas dari proyeksi perusahaan. Penjualan produk dilakukan paling banyak pertengahan tahun karena penjualan yang dilakukan pada tahun pertama sudah mulai membuka pasar lebih luas.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Program perjalanan *Meeting Tour Package* dilihat dari banyaknya penyelenggaraan konferensi atau *meeting* di Kota Banyuwangi pada akhir tahun. Dilanjutkan dengan Rencana Pembagian Penjualan *Core Product* pada tahun 2025 tersaji pada tabel 3.12 sebagai berikut.

Tabel 3.12

Rencana Pembagian Proyeksi Penjualan *Core Product* tahun 2025

No	Produk	2025												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ag	Sep	Ok	Nov	Des	
1	<i>Journey to Banyuwangi</i>						1	1	1	1	1	1	1	7

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.12, perjalanan insentif *Journey to Banyuwangi* pada tahun ketiga akan dilakukan sebanyak 10 kali selama satu tahun untuk *Core Product* yang dilaksanakan di Banyuwangi. Dilanjutkan dengan Rencana Pembagian Penjualan *Supporting Product* pada tahun 2025 tersaji pada tabel 3.13 sebagai berikut.

Tabel 3.13

Rencana Pembagian Penjualan *Supporting Product* tahun 2025

No	Produk	2025												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ag	Sep	Ok	Nov	Des	
1	<i>Building the Legends</i>	1	2		1		2	1	1		2	1	1	12



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2	Meeting Tour Package	2	1		2	2		1	1	1		1		11
---	----------------------------	---	---	--	---	---	--	---	---	---	--	---	--	----

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.13, pada tahun 2025 *Supporting Product* yaitu program perjalanan *Building the Legends* dengan 11 perjalanan dan 10 program perjalanan *Meeting Tour Package* pada tahun tersebut. Program perjalanan *Building the Legends* targetnya adalah untuk mengambil pasar yang luas dari proyeksi perusahaan. Pada tahun ini Indonesia diperkirakan sudah mulai kembali normal seutuhnya akibat pandemi *COVID-19*. Maka dari itu, penjualan produk sudah makin banyak dan meluas.

Program perjalanan *Meeting Tour Package* dilihat dari banyaknya penyelenggaraan konferensi atau *meeting* di Kota Banyuwangi pada akhir tahun. Dengan mengambil target dari pasar perusahaan pesaing yaitu Yukbanyuwangi, Tour Banyuwangi, dan Pesona Ijen Tour & Travel. *Marketshare* terhadap perusahaan Pesaing pada tahun 2023 tersaji pada tabel 3.14 sebagai berikut.

Tabel 3.14

*Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2023

No	Perusahaan	Jumlah Perjalanan	%
1	Yukbanyuwangi	13	30%
2	Tour Banyuwangi	13	30%
3	Pesona Ijen Tour & Travel	12	28%
4	PT Hayuk Tour	5	12%

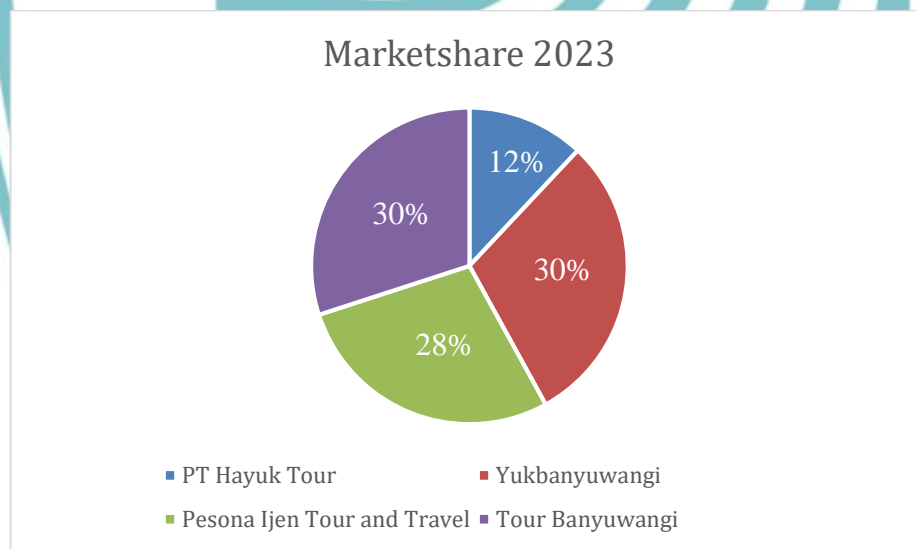
Total	43	100%
-------	----	------

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan tabel 3.14, pada tahun 2023 sebagai tahun pertama, mengambil 12% dari seluruh pasar perusahaan pesaing atau sebanyak 5 perjalanan dari total keseluruhan 38 perjalanan yang akan dilakukan oleh perusahaan pesaing. *Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2023 tersaji pada grafik 3.3 sebagai berikut.

Grafik 3.3

*Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2023



Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada grafik 3.3, perusahaan mengambil dari seluruh pesaing sebesar 12%. Dilanjutkan pada tahun berikutnya yaitu tahun 2024 merupakan tahun kedua perusahaan berlangsung. Perusahaan mulai mendapatkan pengalaman serta masukan dari berbagai pihak untuk produk yang sudah dilakukan pada tahun sebelumnya dan mulai mengembangkannya menjadi lebih baik. *Marketshare*



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

terhadap perusahaan Pesaing pada tahun 2024 tersaji pada tabel 3.15 sebagai berikut.

Tabel 3.15

*Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2024

No	Perusahaan	Jumlah Perjalanan	%
1	Yukbanyuwangi	14	30%
2	Tour Banyuwangi	14	30%
3	Pesona Ijen Tour & Travel	13	28%
4	PT Hayuk Tour	6	12%
Total		47	100%

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan tabel 3.15, pada tahun 2024 sebagai tahun kedua, mengambil 20% dari seluruh pasar perusahaan pesaing atau sebanyak 6 perjalanan dari total keseluruhan 30 perjalanan yang akan dilakukan oleh perusahaan pesaing. *Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2024 tersaji pada grafik 3.4 sebagai berikut.



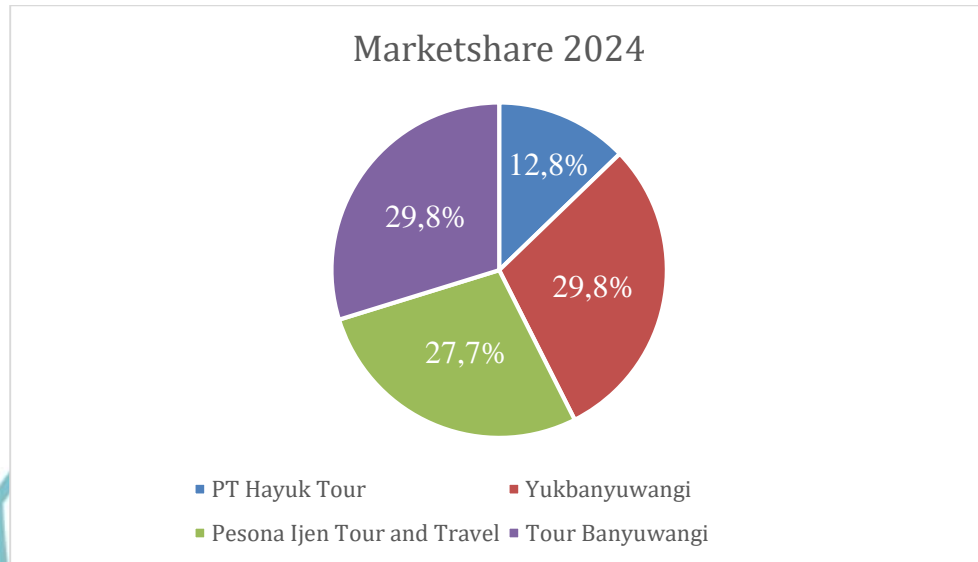


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Grafik 3.4

*Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2024



Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada grafik 3.4, PT Hayuk Tour mengambil dari seluruh Perusahaan Pesaing sebesar 12,8%. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2025 merupakan tahun ketiga perusahaan berlangsung. Perusahaan mulai mendapatkan pengalaman serta masukan dari berbagai pihak untuk produk yang sudah dilakukan pada tahun sebelumnya dan mulai mengembangkannya menjadi lebih baik. *Marketshare* terhadap perusahaan Pesaing pada tahun 2025 tersaji pada tabel 3.16 sebagai berikut.

Tabel 3.16

*Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2025

No	Perusahaan	Jumlah Perjalanan	%
1	Yukbanyuwangi	15	29%
2	Tour Banyuwangi	15	29%
3	Pesona Ijen Tour	14	27%



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

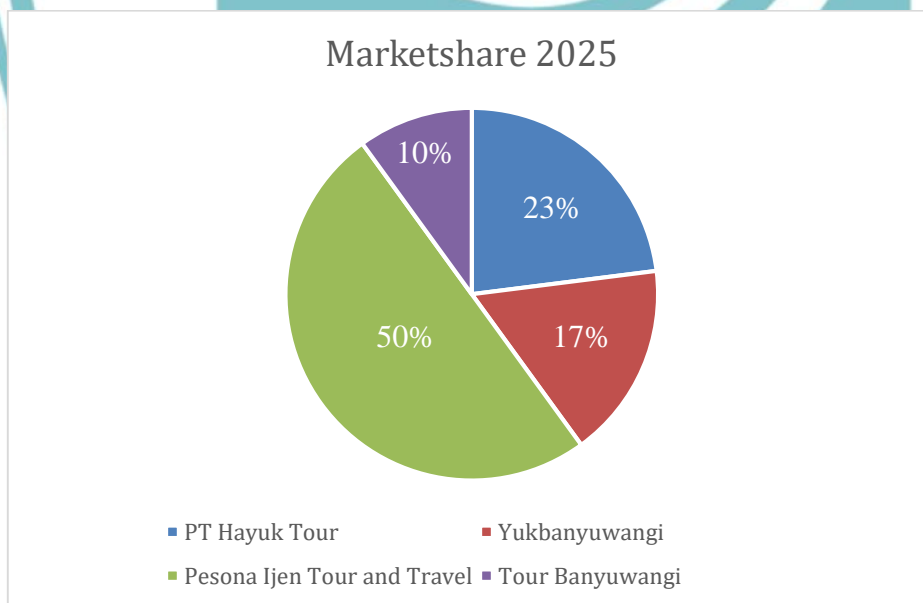
	& Travel		
4	PT Hayuk Tour	7	14%
Total		51	100%

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan tabel 3.16, pada tahun 2025 sebagai tahun ketiga, mengambil 23% dari seluruh pasar perusahaan pesaing atau sebanyak 7 perjalanan dari total keseluruhan 30 perjalanan yang akan dilakukan oleh perusahaan pesaing. *Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2025 tersaji pada grafik 3.5 sebagai berikut.

Grafik 3.5

*Marketshare* terhadap Perusahaan Pesaing pada tahun 2025



Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada grafik 3.5, perusahaan mengambil dari seluruh pesaing sebesar 23%. Setelah mendapat perhitungan proyeksi, digambarkan *marketshare* perusahaan apabila bersanding dengan pesaing lainnya mulai dari tahun 2023-2025.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

*Marketshare* Keberangkatan Perjalanan oleh Perusahaan Pesaing terhadap perusahaan tersaji pada tabel 3.17 sebagai berikut.

Tabel 3.17

*Marketshare* Keberangkatan Perjalanan oleh Perusahaan Pesaing terhadap Perusahaan

Nama Perusahaan	Tahun					
	2023		2024		2025	
	F	%	F	%	F	%
Yukbanyuwangi	13	30%	14	30%	15	29%
Tour Banyuwangi	13	30%	14	28%	15	29%
Pesona Ijen Tour & Travel	12	28%	13	28%	14	27%
PT Hayuk Tour	5	12%	6	12%	7	14%
Total	43	100%	47	100%	51	100%

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan tabel 3.17, PT Hayuk Tour mendapatkan angka *Marketshare* dalam bentuk persentase pada tahun 2023 sebesar 12%, pada tahun 2024 sebesar 12%, pada tahun 2025 sebesar 14%. Angka yang didapatkan tersebut berasal dari perencanaan untuk mengambil pasar seluruh perusahaan pesaing yaitu Yukbanyuwangi, Tour Banyuwangi, dan Pesona Ijen Tour & Travel.

### 3.6 STRATEGI PEMASARAN

Menurut Kotler dan Keller (2012: 24) mengenai *Marketing Mix* sebagai berikut: “Bahwa bauran pemasaran atau yang sering disebut sebagai 4P dapat



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dilihat dari dua sudut pandang yaitu, sudut pandang penjual dan sudut pandang pembeli”. Dari sudut pandang penjual, 4P merupakan perangkat pemasaran yang tersedia untuk mempengaruhi pembeli. Sedangkan, dari sudut pandang pembeli 4P merupakan perangkat pemasaran yang dirancang untuk memberikan manfaat bagi pelanggan. Konsep *Marketing Mix* 4P yaitu:

**1. Produk**

Produk yaitu suatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, agar produk yang dijual mau dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi suatu keinginan atau kebutuhan dari konsumen. Produk yang ditawarkan oleh PT Hayuk Tour yaitu berupa perjalanan insentif ke berbagai objek wisata yang ada di Banyuwangi. Perjalanan insentif ini 4 hari 3 malam. Kegiatan yang dilakukan yaitu mengunjungi objek wisata, Program yang menarik, pelayanan *VIP* dan memberikan *reward*.

**2. Price**

Harga yaitu sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar menawar, atau ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli.

a) *Market Penetration Pricing*

*Market Penetration Pricing* yaitu menetapkan harga awal produk dengan cukup rendah. PT Hayuk Tour akan menetapkan harga yang cukup rendah di awal pembukaan sebagai promosi dan membangun *branding*



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

perusahaan, tidak mengambil untung yang besar namun mencukupi untuk kebutuhan perusahaan.

b) *Market Skimming Pricing*

*Market Skimming Pricing* yaitu mematok harga yang tinggi pada saat awal peluncuran produk baru. Setelah *branding* perusahaan sudah besar dan memiliki ciri khas yang tidak dimiliki oleh kompetitor lain maka ketika ada perjalanan insentif yang baru perusahaan akan mematok harga tinggi karena belum ada yang pernah melakukan perjalanan tersebut.

c) *Neutral Pricing*

*Neutral Pricing* yaitu memasang harga produk sesuai standar pasaran dan memperhatikan harga yang diberikan oleh kompetitor. Perusahaan akan memasang harga perjalanan insentif sesuai dengan pasar jika perjalanan yang dilakukan sudah banyak diterapkan oleh kompetitor lain agar bisa bersaing.

3. *Place*

*Place* yaitu sebuah tempat diasosiasikan sebagai saluran distribusi yang ditujukan untuk mencapai target konsumen. Sistem distribusi ini mencakup lokasi, transportasi, pergudangan, dan sebagainya. PT Hayuk Tour akan menggunakan lokasi fisik yang cukup strategis yang berada di kawasan Depok. Selanjutnya perusahaan juga menggunakan *website official* yang dapat diakses oleh seluruh orang pengguna internet, di sana dapat mengakses informasi mengenai produk dari perusahaan dan dapat menghubungi kontak yang tertera untuk melakukan negosiasi dan reservasi.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

#### 4. *Promotion*

Promosi artinya aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya. Dalam perusahaan PT Hayuk Tour akan menerapkan *Advertising*, *Personal Selling*, dan *Digital marketing* yang akan dijabarkan sebagai berikut:

##### A. *Advertising*

Media iklan yang akan digunakan oleh perusahaan adalah sosial media. Media sosial akan menjadi media iklan utama oleh perusahaan karena penyebaran informasi yang sangat cepat dan tidak mengeluarkan biaya yang besar. Jenis sosial media yang digunakan yaitu Instagram.

##### B. *Personal Selling*

Strategi yang dilakukan perusahaan secara langsung yaitu dengan mendatangkan konsumen ke kantor fisik perusahaan. Pada strategi ini membutuhkan *skill* komunikasi yang cukup baik sehingga konsumen tertarik dengan penawaran yang diberikan oleh perusahaan.

##### C. *Digital Marketing*

Kegiatan ini merupakan kontak langsung dengan konsumen potensial yaitu dengan mengadakan iklan atau layanan produk. Teknik yang digunakan oleh perusahaan adalah dengan *social media marketing*, *online marketing*, dan *email marketing*. *Social media marketing* merupakan teknik yang sering digunakan oleh banyak perusahaan yaitu menggunakan *platform* seperti Instagram dan Whatsapp. *Online marketing* merupakan teknik yang digunakan perusahaan seperti melalui layanan *website* yang

dapat diakses oleh semua orang banyak. *Email marketing* merupakan teknik *marketing* yang menawarkan produk langsung terhadap konsumen yang memiliki potensial tinggi dalam produk perjalanan insentif.

### 3.7 ANALISIS PESAING

Perusahaan tentunya paham akan pesaing yang sudah mempunyai pengalaman yang banyak dengan lebih dahulu berkiprah didunia bisnis perjalanan insentif. Jam terbang serta sudah pernah memberikan langsung pelayanan pada *customer* pastinya menjadi kelebihan. Tetapi tentunya setiap perusahaan juga memiliki kekurangan. Analisis Kompetitor PT Hayuk Tour tersaji pada tabel 3.18 sebagai berikut.

Tabel 3.18

Analisis kompetitor

No	Nama Pesaing	Kelebihan Pesaing	Kelemahan Pesaing
1	Yukbanyuwangi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Informasi produk dijelaskan di website secara lengkap</li> <li>2. Sudah berdiri sejak 2015</li> <li>3. Memiliki SDM yang profesional</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan promosi hanya dari sosial media</li> <li>2. Harga yang ditawarkan cukup tinggi</li> </ol>
2	Tour Banyuwangi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Website menarik</li> <li>2. Produk yang ditawarkan beragam</li> <li>3. Menawarkan sewa transportasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Destinasi yang ditawarkan terbatas</li> <li>2. Informasi pada sosial media sangat kurang</li> </ol>
3	Pesona Ijen Tour & Travel	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menawarkan Jasa Travel juga</li> <li>2. Aktif di media sosial</li> <li>3. Harga yang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Paket wisata yang ditawarkan lebih sedikit</li> <li>2. Informasi produk di</li> </ol>



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

		ditawarkan cukup murah	website tidak lengkap
--	--	------------------------	-----------------------

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.18, kompetitor dari perusahaan memiliki keunggulan yaitu lebih berpengalaman karena sudah berdiri lebih dahulu dan koneksi dengan *vendor* yang lebih banyak. Namun, kompetitor lain juga memiliki beberapa kelemahan seperti harga produk yang ditawarkan cukup tinggi dan informasi mengenai produk yang ditawarkan tidak lengkap. Selanjutnya adalah perbandingan paket perjalanan wisata yang dimiliki pesaing dengan PT Hayuk Tour tersaji pada tabel 3.19 sebagai berikut.

Tabel 3.19

Perbandingan harga dengan pesaing

	Yukbanyuwangi	Tour Banyuwangi	Pesona Ijen Tour & Travel	PT Hayuk Tour
Destinasi	a. Desa osing Kemiren b. Pantai Boom Marina c. Djawatan d. Pulau Tabuhan e. Kawah Ijen f. Taman Nasional Baluran g. Djawatan h. Air terjun Jagir	a. Djawatan b. Pulau Merah c. Kampong Kopi d. Taman Nasional Baluran e. Bangsring f. Kawah Ijen g. Kawah Wurung h. Waduk Bajalmati	a. Djawatan b. Dusun Kakao c. Pantai Mustika d. Pulau Merah e. Baringsing f. Pantai Boom g. kawah Ijen	a. Desa Osing Kemiren b. Pantai Boom Marina c. Kawah Ijen d. Air Terjun Jagir e. Agrowisata Tamansuruh f. Taman Nasional Baluran g. Taman Blambangan
Akomodasi	Bintang 4	Bintang 4	Bintang 3	Bintang 4
Transportasi	a. Hiace Commuter	a. Hiace Commuter	Hiace Standar	a. Hiace Commuter





## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	b. Jeep c. Perahu	b. Perahu		b. Jeep
Konsumsi	3 kali sehari + Snack	3 kali sehari + Snack	3 hari sehari	3 hari sekali + Snack
Program Khusus	Atraksi di beberapa destinasi	Atraksi di beberapa destinasi	-	Gala dinner dan Atraksi di setiap destinasi
Tour Guide	Ada	Ada	Ada	Ada
Merchandise	-	-	-	Kaos, Batik, Tas, pulpen, & Notebook
Asuransi	Ada	Ada	-	Ada
Peserta	4 Orang	10 Orang	10 Orang	12 Orang
Durasi	4D 3N	4D 3N	3D 2N	4D 3N
Harga Paket	Rp 5.020.000	Rp 4.900.000	Rp 2.150.000	Rp 4.800.000

Sumber : PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan tabel 3.19, perusahaan menawarkan paket perjalanan dengan harga Rp. 4.800.000 per paketnya yang dapat diikuti oleh 12 peserta, harga tersebut dapat bersaing dibandingkan kompetitornya. Dari segi destinasi dan akomodasi acara berlangsung. Kelebihan yang menonjol yaitu dari segi program khusus yang disuguhkan yaitu *gala dinner* dan mendapatkan *merchandise* dari perusahaan untuk para peserta serta perjalanan eksklusif membuat peserta seperti tamu *VIP*.

### 3.8 ANALISIS S.W.O.T.

Dalam mendirikan sebuah perusahaan, tentunya diperlukan sebuah analisis bagaimana perusahaan tersebut dilihat dari sisi kelemahan, kelebihan, peluang dan ancaman. Hal ini berguna agar bisa mengetahui bagaimana menggunakan kelebihan



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

untuk menutupi kelemahan, dan menggunakan peluang potensi agar semakin berkembang. Analisis *SWOT* PT Hayuk Tour tersaji pada tabel 3.20 sebagai berikut.

Tabel 3.20  
Analisis *SWOT*

<b>FAKTOR EKSTERN</b>	<b>Strengths</b>	<b>Weakness</b>
<b>FAKTOR INTERN</b>	1. PT Hayuk tour menawarkan produk <i>incentive</i> ke Banyuwangi yang otentik dengan harga terjangkau	1. PT Hayuk Tour merupakan perusahaan yang masih baru, belum memiliki banyak pengalaman
<b>Opportunities</b>	<b>SO</b>	<b>WO</b>
1. Memiliki informan di Banyuwangi 2. Memiliki SDM yang berkualitas pada bidangnya 3. Pembatasan COVID sudah berkurang	1. Memanfaatkan Banyuwangi sebagai destinasi pariwisata terfavorit yang ada di Jawa Timur	1. Menciptakan <i>branding</i> produk yang terkesan eksklusif dan ekonomis
<b>Threats</b>	<b>ST</b>	<b>WT</b>
1. Belum terjalin kerjasama dengan jejaring usaha	1. Menjalin kerjasama dengan vendor dan jasa setempat dengan memanfaatkan jejaring usaha yang ada pada destinasi tersebut	1. Memberikan rasa aman dan nyaman bagi client saat menggunakan produk dengan memberikan pelayanan dan fasilitas yang baik saat menggunakan jasa perusahaan

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan tabel 3.20, perusahaan mempunyai peluang dalam mengembangkan bisnis *incentive* dikarenakan Banyuwangi merupakan destinasi terfavorit dengan destinasi pariwisata yang menarik di Jawa Timur. Tentunya daya tarik ini dapat menjadi pertimbangan calon *client* untuk menggunakan jasa yang



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ditawarkan. Produk yang perusahaan berikan akan mendapatkan pelayanan dan fasilitas terbaik agar memberikan rasa aman dan nyaman bagi calon *client*.

Selain itu perusahaan juga bisa memanfaatkan jejaring kenalan dan informan yang tinggal di Banyuwangi agar dapat mempermudah perkembangan dan variasi layanan perusahaan kedepannya.

### 3.9 JEJARING USAHA

Jejaring usaha merupakan salah satu komponen dalam mengembangkan usaha agar usaha yang sedang dijalani bisa terus tumbuh dan berkembang. Hal ini tentu dikarenakan dengan adanya jejaring usaha, perusahaan ini bisa bekerja sama dengan perusahaan lain agar semakin tumbuh dan bisa mencapai apa yang menjadi visi dan misi perusahaan. Tentunya dengan semakin banyaknya jejaring usaha, maka perusahaan akan lebih unggul dibandingkan dengan kompetitor yang lain. Jejaring usaha PT Hayuk Tour yang tersaji pada tabel 3.21 Sebagai berikut.

Tabel 3.21

Jejaring usaha

DESA WISATA			
NO	Nama Desa	Alamat	Telepon
1.	Desa Osing	Jalan Kemiren, Kecamatan Glagah, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	0813 5853 8690
TEMPAT WISATA			
1.	Taman Nasional Baluran	Jl. Raya Banyuwangi - Situbondo Km. 35 Wonorejo, Banyuputih - Situbondo, Jawa Timur	(0333) 461650



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.	Kawah Ijen	Paltuding, Kecamatan Ijen, Kabupaten Bondowoso, Jawa Timur	
3.	Agrowisata Taman suruh	Kec. Glagah, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	
4.	Air Terjun Jagir	Dusun Krajan, Kp. Anyar, Kec. Glagah, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	
5.	De Jawatan Forest	Purwosari, Benculuk, Kec. Cluring, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	0813 3695 0450
6.	Pantai Bomo	Dusun Krajan, Kelurahan Bomo, Kecamatan Rojojampi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	(0333) 461650
7.	Osing Deles	Jl. K.H. Agus Salim No.12A, Taman Baru, Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	0822 1006 8615
8.	Pantai Marina Boon	Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68419	0812 4980 3465
9.	Rest Area Istana Gandrung	Jl. Raya Jember Km 7, Dadapan, Kabat, Dusun Krajan, Dadapan, Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	(0333) 426704
<b>RESTORAN</b>			
1.	Belangga Restaurant	Jl. Blimbingsari, Taman Sari Jiwa Jawa Resort Ijen, Licin. Banyuwangi, Jawa Timur	0811 303 818
2.	Warunk Loji	Jl. Jenderal Ahmad Yani No.01, Penganjuran, Tukangkayu, Kec. Banyuwangi, Kabupaten	0821 4140 7272



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

		Banyuwangi, Jawa Timur	
3.	Resto Dai Poeng Sawahan	Jl. Raya Watukebo, Kec Rogojampi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	0823 3412 2473
4.	Rujak Soto Mbok Mbret	Jl. Raya Jember no. 72, Kec. Cluring, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	0812-5268-1278
5.	Osing Deles Resto	Jl. K.H. Agus Salim No.12A, Taman Baru, Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	0822 1006 8615
6.	Warung LYA Lodeh Pedes	Jl. Raya Wongsorejo, Dusun Alasmalang, Alasrejo, Kec. Wongsorejo, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	0813 5330 0345
7.	Banyuwangi International Yatch Club	Kawasan Pantai Boom, Desa Kampungmandar, Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	0811 3222 9000
<b>PESAWAT</b>			
1.	Citilink	Bandar Udara Internasional Soekarno Hatta, GMF Aeroasia, Hangar 3, Kawasan Perkantoran, Cengkareng, Pajang, Tangerang	0804 1080 808
2.	Batik Air	RT.13/RW.6, Kb. Kosong, Kec. Kemayoran, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10630	(021) 63798000
<b>HOTEL</b>			
1.	Ketapang Indah	Jalan Gatot Subroto No.Km. 6, Lingkungan Tj., Klatak, Kec. Kalipuro, Kabupaten	(0333) 422280



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

		Banyuwangi, Jawa Timur	
2.	El Royale Banyuwangi	Jl. Raya Jember KM 7 Pakistaji, Dusun Krajan, Dadapan, Kec. Kabat, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	(0333) 3382999
<b>TRANSPORTASI</b>			
1.	Transjavanesia	Jln. Diponegoro - Toyamas Wringinrejo - Kec. Gambiran, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur	082143050191
<b>KESEHATAN</b>			
1.	RSUD Blambangan	Jl. Letkol Istiqlah no 49 Singonegaran - Banyuwangi 68415	(0333) 421118
<b>KEAMANAN</b>			
1.	Polresta Banyuwangi	Jl. Brawijaya No.21, Kebalenan, Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68417	(0333) 417316
2.	Polsek Kota Banyuwangi	Jl. Ikan Cakalang No.5, Kepatihan, Kec. Banyuwangi, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur 68145	(0333) 417316

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 3.21, PT Hayuk Tour memiliki jejaring perusahaan yang tersebar mulai dari jejaring usaha desa wisata, tempat wisata, *venue* acara, *vendor* transportasi, konsumsi, dan berbagai jejaring usaha lainnya. Tentunya hal ini sangat bermanfaat agar perusahaan semakin tumbuh dan berkembang.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**BAB 4**

**ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)**

**4.1 ANALISIS KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA**

Sumber daya manusia tentu sangat penting dalam sebuah perusahaan. Dengan adanya sumber daya manusia maka pekerjaan di perusahaan tersebut akan berjalan dengan lancar jika menempatkan sesuai dengan porsi jabatannya masing - masing. Tanpa adanya sumber daya manusia yang kompeten, maka pekerjaan yang nantinya akan dilakukan tidak akan berjalan lancar dan tidak sesuai dengan apa yang direncanakan.

Setiap orang memiliki keahliannya masing-masing menyesuaikan dengan bidangnya. PT Hayuk Tour akan menerapkan sebuah standar kompetensi yang berkualitas dan baik guna memaksimalkan sumber daya manusia yang akan bekerja dalam perusahaan. Analisis kompetensi sumber daya manusia tersaji pada tabel 4.1 sebagai berikut.

Tabel 4.1  
Tingkat Pendidikan Perusahaan

Tingkat Pendidikan	Jumlah
Tidak Lulus SD	0
SD	0
SMP	0
SMU	0
D1	0

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

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

D4/Sarjana Muda	3
S1	1
Total	4

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 4.1, sumber daya manusia yang dimiliki PT Hayuk Tour tingkat pendidikan D4 berjumlah 3 orang yang menempati posisi sebagai Direktur dan S1 berjumlah 1 orang yang menempati posisi sebagai Komisaris. Di awal perusahaan berdiri, sumber daya manusia yang terdapat pada perusahaan adalah pendiri perusahaan itu sendiri. Jumlah jabatan yang ada pada perusahaan tersaji pada tabel 4.2 sebagai berikut.

Tabel 4.2

Sumber Daya Manusia Perusahaan

Bagian	Jumlah
Komisaris	1
Direktur Utama	1
Direktur Keuangan	1
Direktur Pemasaran	1
Total	4

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 4.2, terdapat 4 jabatan pada pendirian PT Hayuk Tour. Perusahaan merekrut karyawan dengan mempertimbangkan beberapa aspek, dari pengalaman dalam bekerja sama dengan tim, kemampuan dalam bidangnya masing-masing, tindakannya dalam mengambil keputusan, serta mampu berkomunikasi dengan sangat baik.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

Perusahaan ingin mendapatkan pekerja yang berkualitas dan kompeten dalam bekerja, profesionalitas dan integritas merupakan hal yang paling utama yang harus dimiliki oleh setiap diri karyawan. Selain itu, perusahaan ingin mendapat karyawan yang memiliki keahlian dan pengalaman kerja yang baik. Berikut ini adalah masing-masing deskripsi keunggulan sumber daya manusia pada perusahaan.

a. Komisaris

Komisaris adalah organ perseroan yang bertugas melakukan pengawasan secara umum dan atau khusus sesuai dengan anggaran dasar serta memberi nasihat kepada Direktur. Dewan Komisaris memiliki tugas *fiduciary* untuk bertindak demi kepentingan terbaik perusahaan dan menghindari semua bentuk benturan kepentingan pribadi.

Pengangkatan dan pemberhentian, tugas dan wewenang, serta hak dan kewajiban Dewan Komisaris serta hal-hal lain yang bertalian dengan Dewan Komisaris diatur dalam Anggaran Dasar perusahaan serta ketentuan-ketentuan lain berdasarkan *best practices* tata kelola bisnis. Berikut merupakan kemampuan dan keunggulan yang dimiliki oleh Komisaris perusahaan:

- 1) Mengikuti Pendidikan S1 Hukum
- 2) Memiliki Jiwa Kepemimpinan yang tinggi dan bijaksana
- 3) Memiliki kemampuan komunikasi yang baik dengan orang lain
- 4) Mengerti akan hal pendirian perusahaan
- 5) Memiliki saham yang paling tinggi



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- 6) Memiliki kemampuan untuk pengambilan keputusan yang bijak pada kondisi dan keadaan yang sulit
- 7) Memiliki kemampuan critical thinking dalam memecahkan sebuah masalah dengan baik.

**b. Direktur Utama**

Direktur Utama merupakan pimpinan utama dalam perusahaan. Direktur Utama juga merupakan sebuah cerminan dari visi dan misi perusahaan. Tentunya direktur utama harus memiliki kompetensi baik itu *soft skills* dan *hard skills* berupa kemampuan dalam memimpin, bekerja sama dalam tim, mampu beradaptasi pada kondisi persaingan *global*, kemampuan dalam memecahkan suatu masalah, dapat mengatur waktu dengan baik, dan berbagai macam kemampuan lainnya. Berikut merupakan kemampuan dan keunggulan yang dimiliki oleh Direktur PT Hayuk Tour:

- 1) Mengikuti Pendidikan D4 Usaha Jasa Konvensi, Perjalanan Insentif, dan Pameran (*MICE* )
- 2) Memiliki sertifikasi ahli profesi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi *MICE* pada bidang registrasi
- 3) Memiliki jiwa kepemimpinan yang tinggi dan bijaksana
- 4) Memiliki semangat dalam bekerja
- 5) Memiliki kemampuan komunikasi yang baik dengan orang lain
- 6) Memiliki sifat disiplin sebuah pemimpin
- 7) Jujur dalam bekerja
- 8) Memiliki kemampuan untuk pengambilan keputusan yang bijak

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

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

pada kondisi dan keadaan yang sulit

- 9) Memiliki kemampuan critical thinking dalam memecahkan sebuah masalah dengan baik

c. Direktur Keuangan

Direktur Keuangan merupakan pekerjaan yang dikelola oleh seseorang untuk mengelola keuangan perusahaan. Tentunya menjadi seseorang yang mengelola keuangan perusahaan yang perusahaan bukanlah hal yang mudah. Dibutuhkan kejujuran dan integritas yang tinggi dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Berikut merupakan kemampuan dan keunggulan yang dimiliki oleh Direktur Keuangan PT Hayuk Tour:

- 1) Mengikuti Pendidikan D4 Usaha Jasa Konvensi, Perjalanan Insentif, dan Pameran (*MICE* )
- 2) Memiliki sertifikasi ahli profesi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi *MICE* pada bidang registrasi
- 3) Memiliki kemampuan dalam mengatur keuangan perusahaan secara sistematis dan efisien dalam memperhitungkan aspek biaya
- 4) Jujur dan memiliki integritas yang tinggi dalam mengelola keuangan perusahaan
- 5) Memiliki kemampuan dalam pengolahan data seperti Ms. Excel, Ms. Power Point, Ms Word, serta software pengelolaan keuangan lainnya
- 6) Mampu dalam memperhitungkan berbagai risiko keuangan

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

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

perusahaan dimasa yang akan datang

- 7) Mampu mengarsipkan berbagai dokumen keuangan seperti nota dan catatan keuangan dengan rapi dan baik
- 8) Memiliki jiwa kepemimpinan

d. Direktur Pemasaran

Direktur Pemasaran merupakan pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang untuk mengelola penjualan produk perusahaan. Tentunya menjadi seseorang yang mengelola pendapatan atas penjualan produk perusahaan bukanlah hal yang mudah. Dibutuhkan kemampuan dalam membaca permintaan akan produk yang dijual serta beradaptasi membuat strategi pada persaingan global. Berikut merupakan kemampuan dan keunggulan yang dimiliki oleh Direktur Pemasaran PT Hayuk Tour

- 1) Mengikuti Pendidikan D4 Usaha Jasa Konvensi, Perjalanan Insentif, dan Pameran (*MICE* )
- 2) Memiliki sertifikasi ahli profesi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi *MICE* pada bidang registrasi
- 3) Mampu membuat ide, konsep, dan gagasan terkait dengan pemasaran secara inovatif dan kreatif dengan tepat sasaran
- 4) Memiliki sifat jujur, disiplin, dan pekerja keras
- 5) Mampu menyusun strategi yang tepat pada penjualan produk yang telah ditetapkan
- 6) Memiliki kemampuan dalam pengolahan data seperti Ms. Excel, Ms. Power Point, Ms Word, serta software pengelolaan produk

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

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

penjualan lainnya

- 7) Memiliki kemampuan dalam melihat perkembangan pasar perusahaan

## 4.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA

Pada proses analisis kebutuhan dan pengembangan sumber daya manusia PT Hayuk Tour telah membuat langkah-langkah berdasarkan kebutuhan perusahaan kedepannya. Pengembangan sumber daya manusia (SDM) perusahaan akan disesuaikan dengan banyaknya target dari produk penjualan *incentive tour* dalam satu hingga dua tahun kedepan langkah untuk pengembangan sumber daya manusia ini akan dilakukan dalam dua tahun setelah perusahaan berjalan dengan baik dan efektif dengan cara membuka lowongan pekerjaan sesuai dengan posisi yang dibutuhkan perusahaan.

Persyaratan lengkap dan lolos untuk menjadi pekerja di perusahaan maka akan dilakukan kontrak terlebih dahulu selama 3 bulan yang biasa disebut dengan masa percobaan. Selama 3 bulan tersebut karyawan akan dievaluasi dan dinilai untuk hasil pekerjaannya yang menentukan apakah bisa dilanjut menjadi pekerja tetap atau tidak. Karyawan nanti juga akan mendapat waktu pertimbangan untuk memilih apakah melanjutkan bersama perusahaan atau mencari perusahaan lain.

Proses analisa kebutuhan serta pengembangan sumber daya manusia pada perusahaan diambil berdasarkan kebutuhan tiap divisi, pengalaman pada bidang perjalanan wisata, tingkat pendidikan, keterampilan dan pengetahuan umum pada

perjalanan wisata. Tentunya dibutuhkan yang mengerti perkembangan pariwisata di Indonesia, terutama wilayah Banyuwangi.

Sumber daya manusia yang baik juga tentunya dapat mendukung perusahaan dalam bekerja dan dapat memanfaatkan potensi sebesar-besarnya agar semua pihak merasakan yang baik secara bersama. Berikut Tabel tentang analisa kebutuhan dan pengembangan sumber daya manusia tersaji pada tabel 4.3 sebagai berikut.

Tabel 4.3  
Analisis Kebutuhan dan Pengembangan SDM

Jabatan	Tingkat Pendidikan	Pengalaman (Tahun)	Keterampilan Khusus
Komisaris	Minimal S1	Minimal 1	Memiliki keahlian dalam pengambilan keputusan, komunikasi, dan memiliki jiwa kepemimpinan
Direktur Utama	Minimal D4/S1 <i>MICE</i>	Minimal 1 Tahun	Memiliki keahlian pada bidangnya, kemampuan untuk memecahkan masalah yang baik dan memiliki jiwa kepemimpinan
Direktur Keuangan	Minimal D4/S1 <i>MICE</i>	Minimal 1 Tahun	Memiliki keahlian akuntansi, pengelolaan keuangan yang baik, serta memiliki kemampuan bernegosiasi
Direktur Pemasaran	Minimal D4/S1 <i>MICE</i>	Minimal 1 Tahun	Memiliki kemampuan pada <i>marketing Analysis and strategy</i> serta dapat membangun <i>market network</i> dengan baik
<i>Staff Sales</i> Pemasaran	Minimal D4/S1 Semua Jurusan	Minimal 1 Tahun	Memiliki kemampuan komunikasi yang baik, dapat membangun <i>networking</i> dengan <i>client</i> , serta memiliki <i>database client</i> yang memadai
<i>Staff</i> Desain	Minimal D4/S1	Minimal 1 Tahun	Menguasai berbagai <i>software</i> desain seperti Adobe Photoshop,

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Grafis	Multimedia dan DKV	Illustrator, Premier, design, canva, dan sejenisnya
--------	--------------------	---

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan tabel 4.3, dibutuhkan *staff sales* pemasaran dalam pengembangan sumber daya. Tentunya hal ini berguna agar perusahaan PT Hayuk Tour berkembang dalam membuat berbagai inovasi dan kreasi pada penjualan produk. Selain itu *staff* desain grafis juga menjadi pengembangan sumber daya yang tentunya *staff* desain grafis menguasai berbagai keahlian seperti Photoshop, Canva, Adobe Design, Illustrator dan juga bisa menguasai berbagai multimedia lainnya yang dapat membantu perusahaan dalam mengembangkan bisnis dan mempermudah dalam berbagai hal.

#### 4.3 RENCANA PEMBUATAN KEBUTUHAN SUMBER DAYA ALAM

Pada tahun pertama PT Hayuk Tour berdiri, seluruh kegiatan operasional akan dilaksanakan oleh para pendiri perusahaan mulai dari perencanaan program, proses pembuatan berbagai desain, hingga promosi Produk perjalanan wisata ke Kota Banyuwangi. Setelah operasional kegiatan perusahaan berjalan dengan baik, maka pada tahun kedua akan dimulainya perjalanan *incentive* bagi para *client*. Maka dari itu, pada tahun kedua akan mulai ada perekrutan karyawan baru di bidang *staff sales* pemasaran untuk dapat mencari calon *client* yang ingin menggunakan jasa *incentive* perjalanan wisata ke Banyuwangi.

Tentunya *staff sales* pemasaran harus mempunyai *database* calon *client* yang ingin menggunakan jasa *incentive* ke Banyuwangi. Selain itu *staff sales* juga harus komunikatif dalam berbicara dengan *client*. Hal ini dilakukan demi membangun

## Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

*networking* yang baik. Diharapkan juga dapat memaksimalkan pada bagian pemasaran mulai dari promosi yang luas dan menjangkau pasar lebih luas.

Selanjutnya masih pada tahun kedua akan di buka perekrutan lowongan untuk bidang desain grafis yang dimana berguna dalam pemenuhan berbagai desain promosi perusahaan, konten – konten menarik pada media sosial. Tentunya konten yang dibuat haruslah dapat menarik perhatian bagi para calon *customer* yang ingin menggunakan jasa perjalanan wisata *incentive*.

Selain konten yang menarik, konten yang edukatif dan mendidik juga akan dibuat. Sementara untuk posisi *tour guide* diisi oleh warga lokal yang dijadikan sebagai pemandu untuk menemani wisatawan. Rencana pemenuhan sumber daya manusia pada perusahaan tersaji pada tabel 4.4 sebagai berikut.

Tabel 4.4

## Rencana Pemenuhan Kebutuhan SDM

Jabatan	Jumlah kebutuhan	SDM Tersaji	Rencana Pemenuhan SDM	Keterangan
Komisaris	1	1	-	-
Direktur Utama	1	1	-	-
Direktur Keuangan	1	1	-	-
Direktur Pemasaran	1	1	-	-
<i>Staff Sales</i> Pemasaran	1	-	1	Tahun kedua, 2024
<i>Staff</i> Desain Grafis	1	-	1	Tahun Kedua, 2024

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan tabel 4.4, kebutuhan SDM untuk semua posisi akan dibuka pada tahun kedua berjalannya perusahaan yaitu tahun 2024. Pada posisi *Staff Sales* Pemasaran dan *Staff* Desain Grafis, calon karyawan akan diseleksi berkas terlebih dahulu dan mengikuti masa percobaan bekerja di perusahaan selama 3 bulan untuk menjadi karyawan tetap. Tentunya nanti akan dievaluasi apakah karyawan tersebut dapat bekerja dengan baik dan dapat memenuhi kriteria yang dibutuhkan perusahaan atau tidak.

Pada masa percobaan karyawan tersebut lolos, maka tentunya akan ditawarkan oleh perusahaan untuk menjadi karyawan tetap di PT Hayuk Tour. Pertumbuhan sumber daya manusia tersebut akan dipenuhi oleh seleksi yang ketat. Tahapan seleksi yang akan dilakukan perusahaan tersaji pada bagan 4.1 sebagai berikut.



**POLITEKNIK  
NEGERI  
JAKARTA**

## Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Bagan 4.1

## Tahapan Perekrutan Kebutuhan SDM



Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada bagan 4.1, tahapan yang pertama yaitu menyusun spesifikasi pekerjaan yang dibutuhkan, jika sudah maka perusahaan akan mempublikasikan lowongan pekerjaannya di berbagai media. Setelah itu akan ada tahapan seleksi berkas dan seleksi wawancara. Lalu yang terakhir adalah pengumuman penerimaan tenaga kerja oleh perusahaan.

Berikut spesifikasi tugas dari masing – masing posisi yang dibutuhkan oleh PT Hayuk Tour;

- a. *Staff Sales* Pemasaran
  - 1) Menganalisis produk
  - 2) *Canvassing* pada calon *client*

## Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- 3) Merancang strategi target yang ingin dicapai
- 4) Merancang strategi *digital marketing*
- 5) Memastikan *client* dilayani dengan baik
- 6) Merancang strategi penjualan produk baik *online* maupun *offline*
- 7) Merekap data penjualan dan memberikan laporan pada direktur *marketing* tiap minggu
- 8) Aktif mencari, melayani, dan menjaga hubungan baik dengan *client*

b. *Staff* Desain Grafis

- 1) Bekerjasama dengan tim pemasaran dalam mengimplementasikan desain konsep konsep pemasaran
- 2) Membuat rancangan *timeline* desain tiap minggu untuk kebutuhan promosi perusahaan
- 3) Berpikir kreatif untuk menghasilkan ide – ide dan konsep baru yang kreatif





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB 5

### PEMANFAATAN TEKNOLOGI

#### 5.1 ANALISIS DAN PERENCANAAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI

Penggunaan dan pemanfaatan teknologi harus dilakukan di semua bidang usaha, terutama yang berkaitan dengan teknologi informasi. Tentu saja, dapat memanfaatkan berbagai jenis teknologi dan menerapkannya ke bagian perusahaan. Menggunakan teknologi untuk memberikan manfaat yang signifikan seperti efektivitas dan efisiensi di semua bidang perusahaan. Penggunaan teknologi yang dimaksud berupa perangkat lunak (*software*) dan perangkat keras (*hardware*). Berkaitan dengan hal tersebut, berikut adalah analisis rencana kebutuhan teknis yang digunakan oleh perusahaan.

##### 5.1.1 AKTIVITAS OPERASIONAL

PT Hayuk Tour melakukan aktivitas operasional baik kegiatan harian, *Incentive Tour*, maupun *pre & post Conference Tour* langsung bersama *client*. Teknologi sangat dibutuhkan dalam menjalankan berbagai hal yang berhubungan dengan aktivitas operasional. Dengan pemanfaatan teknologi ini, kegiatan operasional akan berjalan lebih mudah dan lebih baik. Teknologi yang dibutuhkan pada operasional tersaji pada tabel 5.1 sebagai berikut.

Tabel 5.1  
 Peralatan Teknologi

Nama Barang	Merk	Spesifikasi	Jumlah	Keterangan
Laptop	Asus TUF 505DY	1. CPU: AMD Ryzen 5-3550H Processor 2.1GHz (6M cache, up to 3.7GHz) 2. Memori: 8GB DDR4 2400MHz SDRAM 3. Penyimpanan: 1TB HDD	1	Digunakan untuk keperluan <i>editing</i> , dan <i>rendering</i>
Laptop	Asus X441UB	1. CPU: Intel i3-7020U (2.3GHz, 3M Cache) 2. Memori: 4GB DDR4 3. Penyimpanan: 1TB HDD	2	Digunakan untuk keperluan pemasaran
Kamera	Canon M100	1. Sensor APS-C CMOS 24.2MP 2. 3.0" 1.04m-Dot Tilting 3. Full HD 1080p Video Recording at 60 fps	2 buah	Digunakan untuk dokumentasi
Tripod	Tripod	Tripod + 3 way head	2 buah	Membantu pengambilan gambar atau video
HT	Scom FC8 PRO	1. DUAL BAND VHF 136-174, UHF 400-520 mhz 2. BATTERY high capacity 4000 mAh 3. Dust proof dan tahan cipratan air	3 buah	Membantu komunikasi saat melakukan kegiatan saat melaksanakan pekerjaan diluar kantor

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan pada tabel 5.1, dibutuhkan 3 laptop dimana salah satu laptop tersebut digunakan untuk kebutuhan desain dan *editing video*, lalu dua buah kamera untuk keperluan dokumentasi perjalanan yang masing masing akan dilengkapi dengan tripod untuk membantu saat proses pengambilan foto ataupun video, HT (*Handy Talky*) untuk membantu komunikasi pada saat tim melaksanakan tugas. Daftar perangkat lunak perusahaan tersaji pada tabel 5.2 sebagai berikut.

Tabel 5.2  
Rencana Perangkat Lunak Komputer

Nama Software	Spesifikasi	Manfaat
Adobe Creative Cloud	Adobe Photoshop CS6	Digunakan untuk membuat atau mengedit gambar.
	Adobe Premier Pro CC 2018	Digunakan Untuk membuat atau mengedit video
Microsoft Office	Microsoft Word	Digunakan untuk menginput dan mengolah data secara teks
	Microsoft Excel	Digunakan untuk menginput dan mengolah data secara angka
	Microsoft Power Point	Digunakan untuk menyunting presentasi
Canva	Premium	Digunakan untuk membuat desain

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 5.2, dibutuhkan perangkat lunak seperti Microsoft Office, dan Adobe Creative Cloud untuk membantu kinerja tim dalam menjalankan tugas.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 5.1.2 AKTIVITAS PEMASARAN

Untuk memaksimalkan pemasaran, penggunaan teknologi penting guna untuk mengembangkan pemasaran, seperti penggunaan media sosial untuk menyebarkan informasi mengenai produk yang dijual oleh perusahaan dengan bentuk promosi di media sosial. Berikut merupakan kebutuhan penggunaan teknologi untuk kegiatan pemasaran adalah sebagai berikut:

#### a. Media Elektronik

Pemasaran pada media elektronik ini menggunakan sosial media dan website untuk melakukan promosi terkait produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Berikut adalah aktivitas pemasaran media elektronik perusahaan:

##### 1. Media Sosial

Media sosial merupakan *platform* yang penting dalam aktivitas promosi terkait produk yang akan dijual oleh perusahaan. Media sosial juga menyediakan informasi seputar perjalanan yang akan ditawarkan oleh PT Hayuk Tour. Nantinya konten-konten mengenai promosi akan dibuat menarik agar dapat menarik minat *client* untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Media sosial yang akan ditargetkan antara lain: Instagram dan Whatsapp.

##### 2. Website

Website merupakan *platform* yang digunakan untuk menyediakan informasi mengenai produk perjalanan wisata oleh PT Hayuk Tour. Dengan adanya website, *client* dapat melihat berbagai informasi yang disediakan oleh perusahaan dan juga menjadi halaman resmi dari perusahaan.

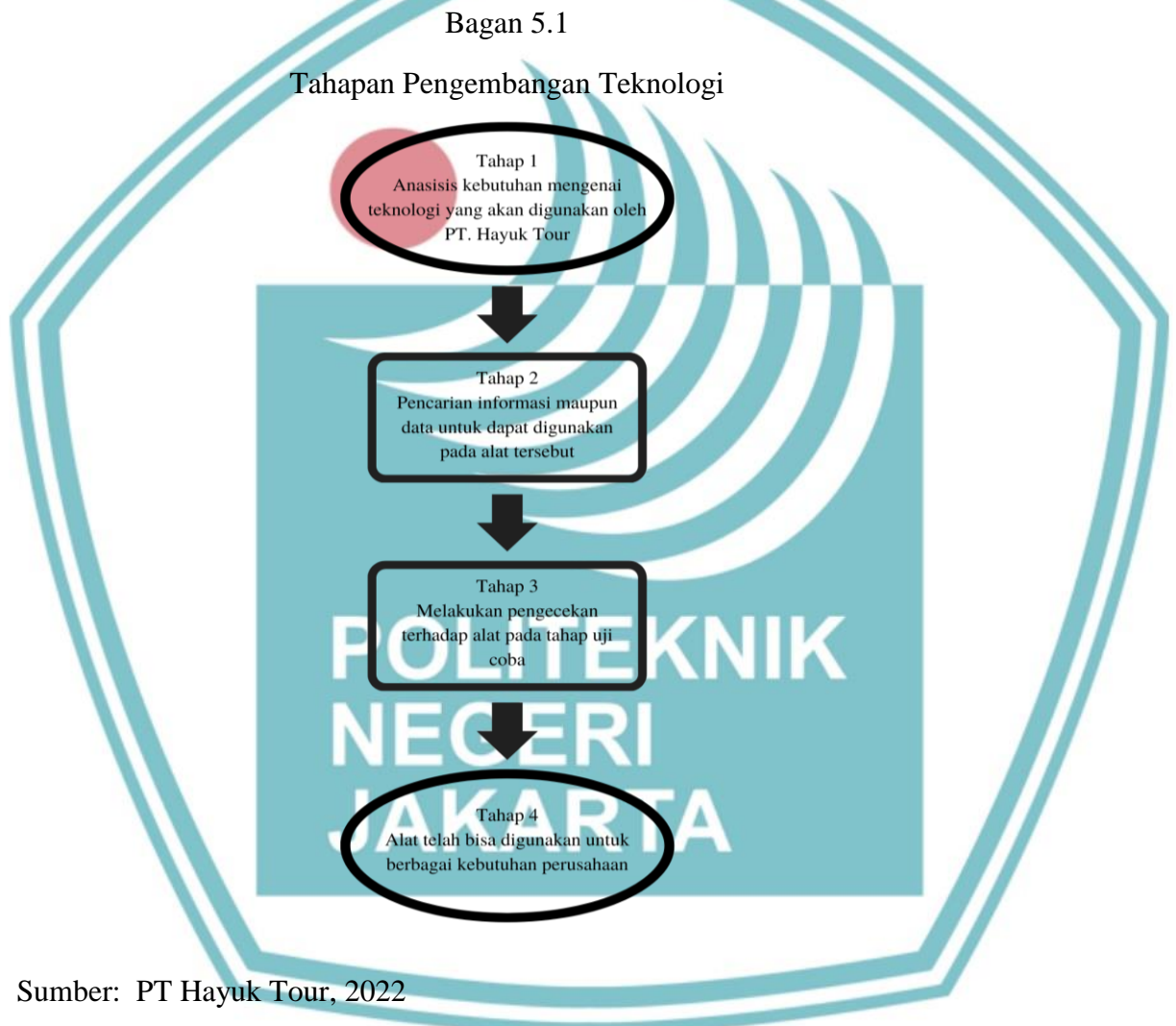


**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## 5.2 TAHAPAN PENGEMBANGAN TEKNOLOGI

Proses pengembangan teknologi, PT Hayuk Tour akan melakukan beberapa tahapan dalam pengembangan teknologi yang tersaji pada bagan 5.1 sebagai berikut.



Berdasarkan pada bagan 5.1, tahapan pengembangan teknologi pada perusahaan, pertama melakukan analisis teknologi yang akan digunakan, kemudian pencarian informasi maupun data pada alat tersebut, lalu melakukan pengujian terhadap alat tersebut, dan terakhir alat tersebut telah bisa digunakan untuk berbagai kebutuhan perusahaan.





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB 6

### ANALISIS DAN RENCANA KEUANGAN

PT Hayuk Tour melakukan analisis dan rencana keuangan untuk melihat proyeksi selama tiga tahun ke depan mengenai kelangsungan usaha serta stabilitas dan profitabilitas dari usaha yang akan didirikan. Analisis mengenai keuangan perusahaan tersebut dibuat sejak tahun 2022 dimana tahun didirikannya perusahaan dan selengkapnyanya pada tahun 2023 dimana tahun dimulainya kegiatan produksi sampai dengan tahun 2025. Dalam analisis dan rencana keuangan terdapat beberapa pembayaran pajak yang ditentukan berdasarkan pasal yang berlaku sesuai dengan lampiran yang tertera.

Analisis keuangan perusahaan tersusun atas rencana kebutuhan investasi, anggaran biaya harga pokok penjualan, proyeksi penjualan, proyeksi arus kas general, neraca keuangan, prakiraan perubahan modal, dan prakiraan laba rugi. Termasuk juga didalamnya proyeksi lain berupa prediksi pengembalian modal dengan analisa *Payback Period*, analisa kelayakan perusahaan melalui pendekatan *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Return On Investment*, dan *Profitability Index* yang dapat dilihat secara terperinci pada lampiran.

#### 6.1 RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI

Rencana kebutuhan investasi adalah suatu proses bagaimana mengakumulasi aset dan pendapatan rutin yang dimiliki saat ini untuk mempersiapkan kebutuhan dana yang akan terjadi dalam pembentukan perusahaan.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dalam hal ini, PT Hayuk Tour telah membuat rencana kebutuhan 92 investasi yang berasal dari modal masing-masing anggota perusahaan. Besaran investasi yang akan dikeluarkan tersaji pada tabel 6.1 sebagai berikut.

Tabel 6.1

Rencana Kebutuhan Investasi

NAMA	JUMLAH MODAL	NILAI MODAL	PERSENTASE
Basuki S.H	60	Rp 60.000.000	60%
Pandu Purwadi	30	Rp 30.000.000	30%
Hilmi Rizki Muhammad	30	Rp 30.000.000	30%
Mohammad Hanif Putra Riyadi	30	Rp 30.000.000	30%
Total	150	Rp 150.000.000	100%

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.1, Rencana Kebutuhan Investasi sebesar Rp 150.000.000 yang terbagi 4, yaitu Bapak Basuki S.H sebagai Komisaris memberikan modal sebesar Rp 60.000.000,-, Pandu Purwadi sebagai Direktur Utama memberikan modal sebesar Rp 30.000.000,-, Mohammad Hanif Putra Riyadi sebagai Direktur Keuangan dan Hilmi Rizki Muhammad sebagai Direktur Pemasaran masing-masing memberikan modal sebesar Rp 30.000.000,-.

## 6.2 ANGGARAN BIAYA PRODUK PENJUALAN

Anggaran biaya produk penjualan merupakan jumlah pengeluaran dan rincian beban yang dikeluarkan secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan dan memenuhi kebutuhan produksi perjalanan wisata pada setiap pengalaman yang tersaji.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Harga pokok penjualan didapatkan dari harga yang berlaku di pasaran, besaran harga pokok penjualan juga bergantung pada kenaikan inflasi dan perkembangan moneter yang terjadi di setiap tahunnya. Harga pokok penjualan nantinya akan mempengaruhi pada arus kas dan prakiraan laba rugi. Besaran anggaran biaya harga pokok penjualan perusahaan tersaji pada tabel 6.2 sebagai berikut.

Tabel 6.2  
Anggaran Biaya Pokok Penjualan

ANGGARAN BIAYA POKOK PENJUALAN										
No	Nama Produk	Tahun 2023			Tahun 2024			Tahun 2025		
		Target	Harga satuan	Total	Target	Harga satuan	Total	Target	Harga satuan	Total
1	<i>Jouney To Banyuwangi</i>	5	Rp39.650.900	Rp198.254.500	6	Rp40.840.427	Rp245.042.562	7	Rp42.065.640	Rp294.459.479
2	<i>Building The Legends</i>	8	Rp36.499.500	Rp291.996.000	10	Rp37.594.485	Rp375.944.850	12	Rp38.722.320	Rp464.667.835
3	<i>Meeting Tour Package</i>	9	Rp33.209.500	Rp298.885.500	10	Rp34.205.785	Rp342.057.850	11	Rp35.231.959	Rp387.551.544
<b>TOTAL KESELURUHAN</b>		<b>22</b>		<b>Rp789.136.000</b>	<b>26</b>		<b>Rp963.045.262</b>	<b>30</b>		<b>Rp1.146.678.857</b>

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.2, total anggaran biaya harga pokok penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp 789.136.000,-, tahun 2024 sebesar Rp 963.045.262, dan pada tahun 2025 sebesar Rp 1.146.678.857.

### 6.3 PROYEKSI PENJUALAN

Proyeksi penjualan merupakan perkiraan permintaan konsumen yang potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi terhadap jasa yang ditawarkan oleh PT Hayuk Tour. Proyeksi penjualan dilakukan berdasarkan data dan fakta, baik dari produk yang ditawarkan maupun dari kondisi global lainnya.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Proyeksi penjualan terdiri atas harga produk dan target penjualan setiap tahunnya, penetapan harga paket yang ditetapkan berdasarkan harga pokok penjualan dan penambahan laba yang diinginkan perusahaan.

Proyeksi penjualan juga dipengaruhi oleh kenaikan inflasi dan perkembangan moneter yang terjadi di setiap tahunnya. Selanjutnya proyeksi penjualan akan memberikan efek kepada laba perusahaan. Adapun proyeksi penjualan tersaji pada tabel 6.3 sebagai berikut.

Tabel 6.3  
Proyeksi Penjualan

PROYEKSI PENJUALAN										
No	Nama Produk	Tahun 2023			Tahun 2024			Tahun 2025		
		Target	Harga satuan	Total	Target	Harga satuan	Total	Target	Harga satuan	Total
1	<i>Journey To Banyuwangi</i>	5	Rp57.600.000	Rp288.000.000	6	Rp59.400.000	Rp356.400.000	7	Rp61.200.000	Rp428.400.000
2	<i>Building The Legends</i>	8	Rp54.375.000	Rp435.000.000	10	Rp56.875.000	Rp568.750.000	12	Rp58.750.000	Rp705.000.000
3	<i>Meeting Tour Package</i>	9	Rp50.000.000	Rp450.000.000	10	Rp52.500.000	Rp525.000.000	11	Rp55.000.000	Rp605.000.000
TOTAL KESELURUHAN		22		Rp1.173.000.000	26		Rp1.450.150.000	30		Rp1.738.400.000

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.3, terdapat kenaikan Rp1.728.000,- untuk tahun 2023 ke 2024 pada produk *Journey To Banyuwangi*, kenaikan sebesar Rp2.500.000,- dari tahun 2023 ke 2024 pada produk *Building The Legends*, dan kenaikan sebesar Rp2.500.000 dari tahun 2023 ke 2024 pada produk *Meeting Tour Package*.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## 6.4 PROYEKSI ARUS KAS

Proyeksi arus kas PT Hayuk Tour merupakan suatu laporan penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan. Penerimaan arus kas berasal dari modal investasi dan pendapatan penjualan. Pengeluaran arus kas berasal dari pembayaran beban pra operasional, operasional, beban pokok penjualan, dan aktivitas investasi berupa pembelian peralatan untuk menyokong kegiatan perusahaan.

Pada akun pengeluaran juga terdapat pajak badan dan pajak penghasilan yang harus dibayarkan perusahaan kepada negara. Sehingga saldo kas akhir didapatkan dari hasil total penerimaan dikurangkan dengan total pengeluaran yang terjadi di setiap tahunnya. Arus kas tahun 2022 hingga 2025 secara rinci dapat dilihat pada lampiran. Adapun proyeksi arus kas general perusahaan tersaji pada tabel 6.4 sebagai berikut.

Tabel 6.4  
Proyeksi Arus KAS

PROYEKSI ARUS KAS					
No	Keterangan	Tahun			
		2022	2023	2024	2025
1	Saldo Kas awal	Rp -	Rp 114.963.500	Rp 247.023.515	Rp 420.454.548
<b>Penerimaan</b>					
2	Modal	Rp 150.000.000	Rp -	Rp -	
3	Pendapatan Penjualan	Rp -	Rp 1.173.000.000	Rp 1.450.150.000	Rp 1.738.400.000
<b>TOTAL PENERIMAAN</b>		<b>Rp 150.000.000</b>	<b>Rp 1.287.963.500</b>	<b>Rp 1.697.173.515</b>	<b>Rp 2.158.854.548</b>
<b>Pengeluaran</b>					
4	Beban Pendirian Usaha	Rp 10.000.000	Rp -	Rp -	Rp -
6	Beban Sewa	Rp 7.500.000	Rp 18.540.000	Rp 19.096.200	Rp 19.669.086
7	Beban Perlengkapan		Rp 789.400	Rp 813.082	Rp 871.106
8	Beban Utilitas	Rp 4.500.000	Rp 11.124.000	Rp 11.457.720	Rp 11.801.452



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9	Beban Promosi	Rp 3.091.500	Rp 3.184.245	Rp 3.279.772	Rp 3.378.166
10	Beban Gaji	Rp -	Rp 179.331.840	Rp 234.031.795	Rp 291.855.949
11	Beban Administrasi Bank	Rp -	Rp 154.500	Rp 159.135	Rp 163.909
12	Beban THR	Rp -	Rp 12.900.000	Rp 13.287.000	Rp 17.805.610
13	Beban Pokok Penjualan	Rp -	Rp 789.136.000	Rp 963.045.262	Rp 1.146.678.857
14	Beban Pembuatan Website	Rp 2.000.000	Rp 2.320.000	Rp 2.546.000	Rp 2.632.000
15	PPh 23 Pajak Badan 2%	Rp -	Rp 23.460.000	Rp 29.003.000	Rp 34.768.000
16	PPh 21	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 5.371
<b>Aktivasi Investasi</b>					
17	Pembelian Peralatan	Rp 7.945.000	Rp -	Rp -	Rp -
<b>TOTAL PENGELUARAN</b>		<b>Rp 35.036.500</b>	<b>Rp 1.040.939.985</b>	<b>Rp 1.276.718.967</b>	<b>Rp 1.529.629.506</b>
<b>SALDO KAS AKHIR</b>		<b>Rp 114.963.500</b>	<b>Rp 247.023.515</b>	<b>Rp 420.454.548</b>	<b>Rp 629.225.042</b>

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.4, saldo kas akhir pada tahun 2022 sebesar Rp 112.963.500, tahun 2023 sebesar Rp 247.023.515, tahun 2024 sebesar Rp 420.454.548, dan tahun 2025 sebesar Rp 629.225.042. Hal tersebut akan berpengaruh kepada perhitungan selanjutnya, yaitu neraca keuangan.

## 6.5 NERACA KEUANGAN

Neraca keuangan merupakan laporan keuangan yang didalamnya terdapat informasi terkait aset tetap dan aset lancar, modal serta kewajiban perusahaan dalam melakukan pembayaran terkait operasional perusahaan pada satu periode tertentu, dimana jumlah aktiva dan pasiva yang terjadi harus sama dan seimbang nominalnya. Neraca keuangan PT Hayuk Tour periode 2023-2025 dihitung menggunakan format neraca staffel yang tersaji pada tabel 6.5 sebagai berikut.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6. 5  
Neraca Keuangan

NERACA KEUANGAN				
Aktiva	31-Des-22	31-Des-23	31-Des-24	31-Des-25
<b>Aktiva Lancar</b>				
Kas dan Setara Kas	Rp114.963.500	Rp247.023.515	Rp420.454.548	Rp629.225.042
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>	<b>Rp114.963.500</b>	<b>Rp247.023.515</b>	<b>Rp420.454.548</b>	<b>Rp629.225.042</b>
<b>Aktiva Tetap</b>				
Peralatan	Rp7.945.000	Rp7.945.000	Rp7.945.000	Rp7.945.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	Rp5.177.467	Rp5.177.467	Rp5.177.467	Rp5.177.467
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>Rp2.767.533</b>	<b>Rp2.767.533</b>	<b>Rp2.767.533</b>	<b>Rp2.767.533</b>
<b>Jumlah Aktiva</b>	<b>Rp117.731.033</b>	<b>Rp249.791.048</b>	<b>Rp423.222.082</b>	<b>Rp631.992.576</b>
<b>Pasiva</b>				
<b>Kewajiban Lancar</b>				
Hutang	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
<b>Jumlah Pasiva Lancar</b>	<b>Rp0</b>	<b>Rp0</b>	<b>Rp0</b>	<b>Rp0</b>
Modal	Rp150.000.000	Rp117.731.033	Rp249.791.048	Rp423.222.082
Laba/Rugi	-Rp32.268.967	Rp132.060.015	Rp173.431.033	Rp208.770.494
<b>Total Ekuitas</b>	<b>Rp117.731.033</b>	<b>Rp249.791.048</b>	<b>Rp423.222.082</b>	<b>Rp631.992.576</b>
<b>Jumlah Pasiva</b>	<b>Rp117.731.033</b>	<b>Rp249.791.048</b>	<b>Rp423.222.082</b>	<b>Rp631.992.576</b>

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.5, total aktiva dan pasiva pada tahun 2022 sebesar Rp 117.731.033, pada tahun 2023 sebesar Rp 249.791.048, pada tahun 2024 sebesar Rp 423.222.082, dan pada tahun 2025 sebesar Rp 631.992.576.

## 6.6 PRAKIRAAN LABA RUGI

Laba rugi adalah sebuah laporan keuangan yang mana menyimpulkan tentang pendapatan, pengeluaran dan biaya atau beban yang ditanggung oleh perusahaan

dalam satu periode tertentu. Prakiraan laba rugi memuat pendapatan kotor, beban usaha, dan pembayaran pajak yang akan menghasilkan laba atau rugi yang akan didapatkan. Prakiraan laba rugi PT Hayuk Tour pada periode 2023-2025 tersaji pada tabel 6.6 sebagai berikut.

Tabel 6.6  
Prakiraan Laba Rugi

Prakiraan Laba Rugi				
Keterangan	2022	2023	2024	2025
Pendapatan Penjualan	Rp0	Rp1.173.000.000	Rp1.450.150.000	Rp1.738.400.000
Beban Pokok Penjualan	Rp0	Rp789.136.000	Rp963.045.262	Rp1.146.678.857
<b>Pendapatan Kotor</b>	<b>Rp0</b>	<b>Rp383.864.000</b>	<b>Rp487.104.738</b>	<b>Rp591.721.143</b>
<b>Beban Usaha</b>				
Beban Pendirian Usaha	Rp10.000.000	Rp0	Rp0	Rp0
Beban Sewa	Rp7.500.000	Rp18.540.000	Rp19.096.200	Rp19.669.086
Beban Perlengkapan	Rp0	Rp789.400	Rp813.082	Rp871.106
Beban Utilitas	Rp4.500.000	Rp11.124.000	Rp11.457.720	Rp11.801.452
Beban Promosi	Rp3.091.500	Rp3.184.245	Rp3.279.772	Rp3.378.166
Beban Gaji	Rp0	Rp179.331.840	Rp234.031.795	Rp291.855.949
Beban Administrasi Bank	Rp0	Rp154.500	Rp159.135	Rp163.909
Beban THR	Rp0	Rp12.900.000	Rp13.287.000	Rp17.805.610
Beban Penyusutan Peralatan	Rp2.157.278	Rp5.177.467	Rp5.177.467	Rp5.177.467
Beban Pembuatan Website	Rp2.000.000	Rp2.060.000	Rp2.121.800	Rp2.185.454
<b>Total beban Usaha</b>	<b>Rp29.248.778</b>	<b>Rp233.261.452</b>	<b>Rp289.423.971</b>	<b>Rp352.908.198</b>
<b>Laba sebelum Pajak</b>	<b>-Rp29.248.778</b>	<b>Rp150.602.548</b>	<b>Rp197.680.767</b>	<b>Rp238.812.945</b>
Pajak Badan 2%	Rp0	Rp23.460.000	Rp29.003.000	Rp34.768.000
PPH 21	Rp0	Rp0	Rp0	Rp5.371
<b>Laba Bersih</b>	<b>-Rp29.248.778</b>	<b>Rp127.142.548</b>	<b>Rp168.677.767</b>	<b>Rp204.039.573</b>

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.6, perusahaan selalu mendapatkan kenaikan laba mulai dari tahun 2023-2025.

#### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



## 6.7 PRAKIRAAN PERUBAHAN MODAL

Prakiraan perubahan modal merupakan ringkasan perubahan yang terjadi pada modal di setiap tahun berjalannya perusahaan. Prakiraan perubahan modal berasal dari modal ditambah laba atau rugi yang terjadi. Prakiraan perubahan modal yang terjadi pada PT Hayuk Tour pada tahun 2022-2025 tersaji pada tabel 6.7 sebagai berikut.

Tabel 6.7  
Prakiraan Perubahan Modal

Prakiraan Perubahan Modal				
Keterangan	2022	2023	2024	2025
Modal awal	Rp150.000.000	Rp120.751.222	Rp247.893.771	Rp416.571.537
Laba/Rugi	-Rp29.248.778	Rp127.142.548	Rp168.677.767	Rp204.039.573
<b>Modal Akhir/ desember</b>	<b>Rp120.751.222</b>	<b>Rp247.893.771</b>	<b>Rp416.571.537</b>	<b>Rp620.613.136</b>

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.7, modal akhir per Desember tahun 2022 sebesar Rp 112.806.222, 2023 sebesar Rp 239.948.771, tahun 2024 sebesar Rp 408.626.537, dan pada tahun 2025 adalah sebesar Rp 612.668.136.

*Dividen* Perusahaan adalah pembayaran yang dilakukan perseroan kepada para pemegang saham. *Dividen* tersebut merepresentasikan pemegang saham terhadap penerimaan langsung ataupun tidak langsung atas investasi para pemegang saham pada perusahaan. Dalam PT Hayuk Tour, *Dividen* Perusahaan (DP) dibagikan setelah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) pada tahun 2025 dengan besaran 40% dari total modal akhir yang tersaji pada tabel 6.8 sebagai berikut.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6.8

*Dividen Perusahaan*

<i>Dividen Perusahaan (DP)</i>				
<b>DP</b>	=	Modal Akhir	X	40%
<b>DP</b>	=	Rp 620.613.136	X	40%
<b>DP</b>	=	<b>Rp 248.245.254</b>		

<b>Komisaris</b>	=	Rp 248.245.254	X	40%
	=	<b>Rp 99.298.102</b>		
<b>Direktur Utama</b>	=	Rp 248.245.254	X	20%
	=	<b>Rp 49.649.051</b>		
<b>Direktur Pemasaran</b>	=	Rp 248.245.254	X	20%
	=	<b>Rp 49.649.051</b>		
<b>Direktur Keuangan</b>	=	Rp 248.245.254	X	20%
	=	<b>Rp 49.649.051</b>		

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.8, *Dividen Perusahaan* sebesar Rp 245.067.254. Dengan pembagian, yaitu Komisaris mendapatkan bagian 40% yaitu sebesar Rp 98.026.902, Direktur Utama mendapatkan bagian 20% yaitu sebesar Rp 49.013.451, Direktur Keuangan dan Direktur Pemasaran mendapatkan bagian 20% yaitu sebesar Rp 49.013.451.

## 6.8 ANALISA PAYBACK PERIOD

Menurut Dian Wijayanto (2012:247) mengenai *Analisa Payback Period* adalah “Periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi (*initial cash investment*)”. Metode analisis *Payback Period* ini bertujuan untuk



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

mengetahui berapa lama (periode) investasi yang akan dapat dikembalikan dan juga untuk mengantisipasi terhadap resiko kerugian perusahaan dalam jangka panjang.

*Proceed* per tahunnya tidak sama maka harus dihitung satu persatu (pertahun). Hal ini dilakukan terus sampai nilai sisa lebih kecil dari nilai *proceed* tahun berikutnya maka nilai sisa tersebut dibagi dengan nilai *proceed* tersebut atau dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Payback Period} = n + \frac{(a-b)}{(c-b)} \times 1 \text{ Tahun}$$

Dengan keterangan:

n = tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum bisa menutupi investasi mula-mula

a = jumlah investasi mula-mula

b = jumlah *proceed* pada tahun ke n

c = jumlah *proceed* pada tahun ke n+1

Analisa *payback period* perusahaan tersaji pada tabel 6.9 sebagai berikut.

Tabel 6.9

*Analisa Payback Period*

<i>Analisa Payback Period</i>			
Modal		Rp 150.000.000	
Arus Kas Bersih	Laba / Rugi setelah Pajak	Penyusutan	<i>Proceed</i>
Tahun			
2023	Rp 127.142.548	Rp 5.177.467	Rp 132.320.015
2024	Rp 168.677.767	Rp 5.177.467	Rp 173.855.233
2025	Rp 204.039.573	Rp 5.177.467	Rp 209.217.040

Tahun	Proceed	Akumulasi Kas Masuk
0	Rp -	Rp -150.000.000
1	Rp 132.320.015	Rp -17.679.985
2	Rp 173.855.233	Rp 156.175.248
3	Rp 209.217.040	Rp 365.392.288

Perhitungan Rinci Payback Period						
PP	=	N + (a - b) / (c - b)				X 1 Tahun
(a-b)	=	Rp 17.679.985	(c-b)	=	Rp 173.855.233	
PP	=	0,101693718	x 1 Tahun	=	1,101693718	1 Tahun
PP	=	0,101693718	x 12 Bulan	=	1,22032461	1 Bulan
PP	=	1,22032461	x 30 Hari	=	36,60973831	37 Hari

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan pada tabel 6.9, perhitungan menggunakan rumus  $PP = n + (a - b)/(c - b) * 1 \text{ Tahun}$ , *payback period* perusahaan terdapat pada tahun ke 1, bulan ke 2, dan hari ke 7.

## 6.9 ANALISA NET PRESENT VALUE

Menurut Dian Wijayanto (2012:246) mengenai *Net Present Value* adalah “Selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu.” NPV atau *Net Present Value* ini mengestimasi nilai sekarang pada suatu proyek, aset ataupun investasi berdasarkan arus kas masuk yang diharapkan pada masa depan dan arus kas keluar yang disesuaikan dengan suku bunga dan harga pembelian awal. *Net Present Value* menggunakan harga pembelian awal dan nilai waktu uang (*time value of money*) untuk menghitung nilai suatu aset.

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa NPV adalah nilai sekarang dari aset yang dikurangi dengan harga pembelian awal. Investasi perusahaan yang memiliki positif NPV, berarti memiliki kemampuan secara financial untuk melanjutkan investasi tersebut. Analisa *Net Present Value* perusahaan tersaji pada tabel 6.10 sebagai berikut.

Tabel 6.10  
Analisa *Net Present Value*

$Fv = 1/(1+i)^n$	$i = \text{Suku Bunga } (8,25\% = 0,0825)$
	$n = \text{Tahun, } n \text{ (Pangkat)}$
Tahun 1	0,9237875289
Tahun 2	0,8533833985
Tahun 3	0,7883449409

Tahun	Diskonto	X	Arus Kas Bersih	<i>Present Value</i>
<b>Initial Investment</b>				
1 (2023)	0,9237875289	X	Rp 132.320.015	Rp 122.235.580
2 (2024)	0,8533833985	X	Rp 173.855.233	Rp 148.365.170
3 (2025)	0,7883449409	X	Rp 209.217.040	Rp 164.935.195
<b>PV dari Kas Bersih</b>				Rp 435.535.945
<b>Modal</b>				Rp 150.000.000
<b><i>Net Present Value = PV Proceeds - PV Outlays</i></b>				Rp 285.535.945
<b>NPV &gt; 0, Perusahaan Layak Dijalankan</b>				

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan perhitungan pada tabel 6.10, perusahaan dapat dinyatakan layak untuk dijalankan karena NPV sebesar Rp 285.535.945, sehingga NPV > 0 atau bernilai positif.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**6.10 INITIAL RATE OF RETURN**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012:105), mengenai *Internal Rate Of Return* merupakan “Alat untuk mengukur tingkat pengembalian hasil *intern*”. Menunjukkan tingkat bunga yang menyamakan PV pengeluaran dengan PV penerimaan. Secara sederhana, *internal rate of return* adalah indikator tingkat efisiensi dari sebuah investasi.

IRR juga dikenal sebagai metode untuk menghitung tingkat bunga suatu investasi dan menyamakannya dengan nilai investasi saat ini berdasarkan penghitungan kas bersih di masa mendatang. Sebuah investasi dinyatakan layak harus memenuhi kriteria dengan nilai IRR lebih tinggi dari tingkat suku bunga yang dipilih berdasarkan keinginan perusahaan. Dalam hal ini, PT Hayuk Tour melakukan tolak ukur dari Bank Mandiri yang memiliki tingkat suku bunga terendah yang berlaku di tahun 2022, yaitu 8,25%.

Manfaat menghitung *internal rate of return* adalah untuk mengetahui laju pengembalian investasi sehingga kegiatan operasional dalam bentuk apapun bisa di evaluasi tingkatan pada laju pengembalian secara akurat. Adapun rumus yang digunakan untuk mencari IRR sebagai berikut:

$$IRR = RK + \frac{NPV_{RK}}{PV_{RK} - PV_{RB}} \times (RB - RK)$$

Dengan penjelasan:

IRR = *Internal rate of return*

RK = Tingkat suku bunga terendah

RB = Tingkat suku bunga tertinggi

NPV RK = NPV pada tingkat suku bunga terendah



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PV RK = PV of proceed pada tingkat suku bunga terendah

PV RB = PV of proceed pada tingkat suku bunga tertinggi

Perhitungan *Internal Rate of Return* perusahaan tersaji pada tabel 6.11

sebagai berikut.

Tabel 6.11

*Analisa Internal Rate of Return*

Internal Rate of Return					
Tingkat Bunga	PV of Proceed		PV of Outlays		NPV
8,25%	Rp 435.535.944,71	-	Rp 150.000.000,00	=	Rp 285.535.944,71
8,75%	Rp 431.348.276,28	-	Rp 150.000.000,00	=	Rp 281.348.276,28
<b>IRR =</b>	<b>RK</b>	<b>+</b>	<b>NPV RK</b>	<b>X</b>	<b>(RB - RK)</b>
			<b>PV RK - PV RB</b>		
IRR =	8,25%	+	Rp 285.535.944,71	X	(8.75% - 8.25%)
			Rp 4.187.668,43		
IRR =	8,25%	+	Rp 285.535.944,71	X	0,50%
			Rp 4.187.668,43		
IRR =	8,25%	+	68,18494568	X	0,005
IRR =	0,0825	+	0,3409247284		
IRR =	0,4234247284				
IRR =	42,34%				

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan perhitungan IRR pada tabel 6.11, para pemilik saham di perusahaan telah memilih keputusan yang tepat dengan menjalankan perusahaan ini dengan melihat hasil persentase IRR yang lebih besar yaitu 42,34% dimana



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

persentase ini lebih besar dari angka suku bunga yang ditetapkan Bank Mandiri, yaitu 8,25%.

### 6.11 RETURN ON INVESTMENT (ROI)

Menurut Kasmir (2015:198) mengenai *Return on Investment* (ROI) adalah “Rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan”. ROI juga merupakan suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya. Perhitungan ROI ini digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan pendapatan dalam kegiatan operasional dan menjadi tolak ukur dalam menentukan rasio profitabilitas perusahaan. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \frac{\text{LABA BERSIH SETELAH PAJAK}}{\text{TOTAL AKTIVA}} \times 100\%$$

Perhitungan *return on investment* perusahaan di periode 2022-2025 tersaji pada tabel 6.12, sebagai berikut.

Tabel 6.12  
*Return On Investment (ROI)*

<i>Return On Investment</i>			
Nilai Investasi		Rp 150.000.000	
Tahun	Laba Bersih	Total Aktiva	ROI
2023	Rp 127.142.548	Rp 249.791.048	51%
2024	Rp 168.677.767	Rp 423.222.082	40%
2025	Rp 204.039.573	Rp 631.992.576	32%

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022



## Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan perhitungan ROI pada tabel 6.12, persentase angka mengalami naik dan turun di setiap tahunnya. Hal tersebut terjadi karena pada tahun 2024 dan 2025 mengalami peningkatan di beban operasional.

## 6.12 PROFITABILITY INDEX (PI)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2016:146) mengenai *Profitability Index* (PI) merupakan “Rasio aktivitas dari jumlah nilai sekarang penerimaan bersih dengan nilai sekarang pengeluaran investasi selama umur investasi.” Rumus yang digunakan untuk menghitung kelayakan investasi dengan metode *Profitability Index* (PI) adalah sebagai berikut :

$$PI = \frac{PV \text{ PROCEED}}{PV \text{ OUTLAY}}$$

Kriteria penilaian untuk metode *Profitability Index* (PI) adalah sebagai berikut:

- A. Apabila *Profitability Index* (PI) lebih besar (>) dari 1 maka diterima
- B. Apabila *Profitability Index* (PI) lebih kecil (<) dari 1 maka ditolak

Perhitungan *Profitability Index* perusahaan tersaji pada tabel 6.13 sebagai berikut.

Tabel 6.13  
*Profitability Index* (PI)

<i>Profitability Index</i> (PI)				
Tahun	Perhitungan Diskonto (8,5%)		<i>Proceed</i>	<i>PV Proceed</i>
1 (2023)	0,9237875289	X	Rp 132.320.015	Rp 122.235.580
2 (2024)	0,8533833985	X	Rp 173.855.233	Rp 148.365.170
3 (2025)	0,7883449409	X	Rp 209.217.040	Rp 164.935.195
Total <i>Present Value</i>				Rp 435.535.945
<i>PV Outlays</i>				Rp 150.000.000



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

<i>Profitability Index</i>	=	<i>PV Proceed</i>
		<i>PV Outlays</i>
<i>Profitability Index</i>	=	Rp 435.535.945
		Rp 150.000.000
<i>Profitability Index</i>	=	2,903572965
PI > 1, Perusahaan Layak Dijalankan		

Sumber: PT Hayuk Tour, 2022

Berdasarkan perhitungan PI pada tabel 6.13, perusahaan memiliki tingkat kelayakan investasi yang bisa dijalankan karena memiliki nilai lebih dari 1, yaitu 2,9.





**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

## BAB 7

### ASPEK DAMPAK DAN RESIKO USAHA

#### 7.1 ASPEK HUKUM

Aspek hukum merupakan aspek penting karena menjadi landasan berdirinya suatu perusahaan. Tentunya dengan kepastian hukum yang jelas dalam mendirikan perusahaan, maka pondasi dalam membangun perusahaan akan kuat dan kokoh.

Aspek hukum yang terdapat dalam perusahaan terbagi menjadi empat, yaitu aspek hukum pendirian perusahaan, aspek hukum ketenagakerjaan, aspek hukum perjanjian kerjasama, hingga aspek hukum penyelesaian sengketa. Dengan mengikuti peraturan yang berlaku, maka turut menjunjung tinggi hukum agar perusahaan berdiri secara legal. Berikut dibawah ini adalah penjelasan mengenai aspek-aspek hukum yang ada di PT Hayuk Tour.

##### 7.1.1 ASPEK HUKUM PENDIRIAN PERUSAHAAN

Sebagai pengusaha, PT Hayuk Tour memilih Perseroan Terbatas (PT) sebagai badan usaha atau badan hukum. Pemilihan Perseroan Terbatas (PT) dilandasi oleh sifat, ciri khas dan keistimewaan yang tidak dimiliki oleh bentuk badan usaha lainnya, yaitu:

- a. Memiliki masa hidup yang tidak terbatas
- b. Merupakan bentuk persekutuan yang berbentuk hukum.
- c. Merupakan kumpulan modal/saham

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- d. Adanya pemisahan kekayaan dan hutang-hutang pemilik dengan kekayaan dan hutang-hutang perusahaan.
- e. Kemampuan keuangan yang sangat besar.
- f. Memiliki komisaris yang berfungsi sebagai pengawas

Aspek hukum perusahaan yang mengatur tentang segala hal-hal yang terkait dengan perusahaan itu sendiri seperti yang mengatur pendirian Perseroan Terbatas (PT), hukum yang mengatur tentang merek perusahaan, dan hukum yang mengatur tentang konten dalam website yang akan dibuat oleh perusahaan. Berikut ini merupakan uraian dari aspek hukum tersebut:

a. Pengertian Perseroan Terbatas

Menurut UU No. 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas (PT), merumuskan pengertian Perseroan Terbatas (PT) yang selanjutnya disebut perseroan adalah “Badan hukum yang merupakan persekutuan modal, didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham, dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam undang-undang ini serta peraturan pelaksanaannya.”

Berdasarkan definisi di atas, perseroan terbatas merupakan badan hukum yang telah memiliki status badan hukum. Dengan status badan hukum tersebut, perseroan terbatas mempunyai harta kekayaan dan tanggung jawab sendiri. Ini berarti setiap kewajiban atau utang perseroan terbatas hanya dilunasi dari harta kekayaan Perseroan Terbatas itu sendiri.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Harta pemegang saham, Direktur, dan atau Dewan Komisaris Perseroan Terbatas tidak dapat dipergunakan untuk melunasi kewajiban Perseroan Terbatas, kecuali terjadi kesalahan, kelalaian, perbuatan melawan hukum, dan atau pertentangan kepentingan yang merugikan pasar dan atau kreditur Perseroan Terbatas. (Gunawan Widjaja, 2008:2).

- b. Tujuan didirikannya perseroan terbatas menurut Pasal 2 Undang-Undang Nomor 4 tahun 2007, tentang Perseroan Terbatas (PT), yaitu “Perseroan Terbatas, mempunyai maksud dan tujuan serta kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan, ketertiban umum dan atau kesusilaan. Berdasarkan ketentuan di atas, setiap perseroan harus mempunyai maksud dan tujuan serta kegiatan usaha yang jelas dan tegas dalam pelaksanaannya”
- c. Aspek hukum yang mengatur mengenai pendirian sebuah PT (Perseroan Terbatas), diatur dalam undang-undang sebagai berikut:
- 1) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 37/MDAG/PER/9/2007, tentang tanda daftar perusahaan yang diatur dalam UU Nomor 3 Tahun 1982.
  - 2) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 37/MDAG/PER/2007 tentang Surat Izin Usaha Perdagangan yang diatur Undang Undang Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 1999 tentang



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pemerintah Provinsi Daerah Khusus Ibukota Negara Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2004 tentang Pemerintah Daerah.

- 3) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 26 Tahun 1998 tentang Pemakaian Nama Perseroan Terbatas
- 4) Undang- Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan terbatas sebagai pengganti Undang-Undang Nomor 1 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas, yaitu:
  - a) Pendirian minimal 2 orang atau lebih (Pasal 7 ayat 1)
  - b) Akta Notaris yang berbahasa Indonesia
  - c) Setiap pendirian harus mengambil bagian atas saham, kecuali dalam rangka peleburan (Pasal 7 ayat 2 dan 3)
  - d) Akta pendirian harus disahkan oleh Menteri Kehakiman dan diumumkan dalam BNRI (Pasal 7 ayat 4)
  - e) Modal dasar minimal Rp 50.000.000 dan modal disetor minimal 25% dari modal dasar (Pasal 32, dan 33)
  - f) Minimal 1 orang direktur dan 1 orang komisaris (Pasal 92 ayat 3 dan Pasal 108 ayat 3)
  - g) Pemegang saham harus WNI atau Badan Hukum yang didirikan menurut hukum Indonesia, kecuali PT PMA
- 5) Pasal 109 UU Nomor 13 Tahun 2013 mengenai Peraturan Perusahaan
- d Aspek hukum yang menjadi pedoman tentang merek dan hak cipta perusahaan dalam pembuatan logo PT Hayuk Tour diatur dalam:



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- 1) UU Nomor 15 Tahun 2001 dimana berisikan tentang Hak Eksklusifitas Merek yang diatur oleh Negara, dimana sanksi terhadap penyelenggaraan tersebut diatur dalam pasal 90 UU.
  - 2) Menurut Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta (“UU Hak Cipta”). Hak cipta adalah hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata, sehingga tak memerlukan pendaftaran kecuali dirasakan perlu.
  - 3) Pasal 1 angka 1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2016 tentang Merek dan Indikasi Geografis (“UU MIG”) telah mengaturnya sebagai berikut: “Merek adalah tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/atau 3 (tiga) dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur tersebut untuk membedakan barang dan/atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan/atau jasa.”
- e Aspek hukum terkait konten dalam website yang akan dibuat oleh PT Hayuk Tour, diatur dalam:
- 1) UU Nomor 12 Tahun 1997, khususnya Pasal 11 ayat 1 yang mengatur tentang program komputer dimana web content dimasukkan dalam program komputer.
  - 2) UU Nomor 12 Tahun 1997 Pasal 14 yang mengatur tentang posting dalam website.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

### 7.1.2 ASPEK HUKUM KETENAGAKERJAAN

Setiap perusahaan yang khususnya bergerak pada bidang penyedia jasa atau barang baik nasional maupun multinasional dalam menjalankan perusahaannya yang berkaitan dengan ketenagakerjaan tentunya membutuhkan suatu peraturan perusahaan yang berlaku dan dipatuhi oleh seluruh karyawan agar dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Aspek selanjutnya dalam pendirian perusahaan adalah mengenai sumber daya manusia atau tenaga kerja, yaitu aspek hukum tentang ketenagakerjaan yang tercantum dalam:

- a. Pasal 1 angka 20 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan adalah peraturan yang dibuat secara tertulis oleh pengusaha yang memuat syarat-syarat kerja dan tata tertib perusahaan. Peraturan perusahaan disusun oleh pengusaha dan menjadi tanggung jawab dari pengusaha yang bersangkutan. Penyusunan peraturan perusahaan dilakukan dengan memperhatikan saran dan pertimbangan dari wakil pekerja/buruh di perusahaan yang bersangkutan.
- b. Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor Kep-100/Men/VI/2004 Tahun 2004 Tentang Ketentuan Pelaksanaan Perjanjian Kerja Waktu Tertentu.
- c. Pasal 61 Ayat 1 Tentang Perjanjian Kerja
- d. Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2015 Tentang Pengupahan.
- e. UU Ketenagakerjaan Pasal 29 ayat 1, 2, 3, 4, dan 5



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**7.1.3 ASPEK HUKUM PERJANJIAN KERJASAMA**

Perjanjian kerjasama tentu harus adanya dasar hukum sebagai pedoman. Adapun aspek hukum yang digunakan oleh PT Hayuk Tour dalam perjanjian kerjasama. Menurut pasal 54 UU No.13/2003, Perjanjian kerja yang dibuat secara tertulis sekurang kurangnya harus memuat:

- a. Nama, alamat perusahaan, dan jenis usaha.
- b. Nama, jenis kelamin, umur, dan alamat pekerja/buruh.
- c. Jabatan atau jenis pekerjaan.
- d. Tempat pekerjaan.
- e. Besarnya upah dan cara pembayarannya.
- f. Syarat syarat kerja yang memuat hak dan kewajiban pengusaha dan pekerja/buruh.
- g. Mulai dan jangka waktu berlakunya perjanjian kerja.
- h. Tempat dan tanggal perjanjian kerja dibuat. Tanda tangan para pihak dalam perjanjian kerja.

Pasal 52 ayat 1 UU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan juga menegaskan bahwa perjanjian kerja dibuat atas dasar:

- a. Kesepakatan kedua belah pihak
- b. Kemampuan atau kecakapan melakukan perbuatan hukum
- c. Adanya pekerjaan yang diperjanjikan
- d. Pekerjaan yang diperjanjikan tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan, dan peraturan perundang undangan yang berlaku.



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

#### 7.1.4 ASPEK HUKUM PENYELESAIAN SENGKETA

Aspek terakhir yang akan digunakan oleh perusahaan sebagai acuan yaitu Aspek Hukum Penyelesaian Sengketa. Dalam suatu perusahaan yang menjalankan sebuah usaha, terdapat hal-hal yang kemungkinan akan terjadi. Oleh karena itu aspek hukum penyelesaian sengketa menjadi penting bagi perusahaan untuk membuat sebuah perencanaan bila adanya hal-hal yang tidak diinginkan. Adapun aspek hukum yang digunakan oleh PT Hayuk Tour dalam penyelesaian sebuah sengketa yaitu:

Menurut UU Nomor 30 Pasal 4 Tahun 2000 tentang Pemegang Hak Rahasia Dagang atau Penerima Lisensi dapat menggugat siapa pun yang dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan melanggar dapat diajukan kepada pengadilan negeri, berupa:

- a. Gugatan ganti rugi; dan/atau
- b. Penghentian semua perbuatan sebagaimana diatur dalam Pasal 4
- c. Penyelesaian sengketa dapat dilakukan juga dengan mengacu pada UU Nomor 30 Tahun 2000.

#### 7.2 DAMPAK TERHADAP LINGKUNGAN

PT Hayuk Tour adalah perusahaan yang menyediakan produk jasa perjalanan wisata ke Kota Banyuwangi. Perusahaan ini bukan termasuk perusahaan yang menjual produk jadi, setengah jadi, maupun manufaktur. Oleh karena itu memiliki kemungkinan kecil untuk pencemaran terhadap lingkungan.

**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dampak Pencemaran Lingkungan yang mungkin dihasilkan oleh perusahaan sangat minim dikarenakan tidak banyaknya penggunaan barang atau produksi yang menyebabkan kerusakan lingkungan. Potensi pencemaran lingkungan yang dapat terjadi yaitu berupa limbah yang berasal dari masing-masing individu seperti tisu, sisa makanan, dan berkas-berkas administrasi. Mengenai hal tersebut untuk meminimalisir penggunaan kertas dan plastik perusahaan akan lebih menggunakan teknologi digital lalu memaksimalkan penggunaan barang produksi supaya digunakan pada *event* selanjutnya.

### 7.3 ANALISIS RESIKO USAHA

Proses perkembangan dan perjalanan usaha tentu akan dihadapkan dengan berbagai kemungkinan dan konsekuensi yang tidak diharapkan terjadi pada perusahaan. Kemungkinan dan konsekuensi tersebut dapat menimbulkan kendala yang dapat menghambat kinerja PT Hayuk Tour. Oleh karena itu, perusahaan ini melakukan analisis terhadap resiko yang dapat terjadi untuk mengantisipasi sedini mungkin agar kejadian kejadian tersebut dapat dihindari. Berikut analisis resiko usaha perusahaan.

#### 7.3.1 ANALISA RESIKO OPERASIONAL

Resiko pada bagian operasional ini dapat terjadi sewaktu waktu, resiko yang terjadi merupakan hal kecil namun dapat memberikan dampak yang cukup besar dan berkelanjutan untuk perusahaan jika tidak segera ditangani. Berikut ialah resiko operasional yang dapat terjadi di PT Hayuk Tour:



**Hak Cipta :**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- a. Pandemi COVID-19 yang belum sepenuhnya berakhir
- b. Bencana Alam
- c. Konflik yang terjadi di internal (*miss communication*)

### 7.3.2 ANALISA RESIKO KEUANGAN

Berbagai jenis usaha tentunya memiliki resiko keuangannya tersendiri, terutama sebagai perusahaan baru memiliki kemungkinan risiko keuangan di awal berdirinya perusahaan. Berikut ini merupakan resiko keuangan yang akan dihadapi oleh perusahaan:

- a. Tidak mencapai target penjualan
- b. Timbulnya pengeluaran tidak terduga
- c. Biaya penjualan tidak dapat menutupi biaya produksi perusahaan dan gaji karyawan
- d. Keterlambatan pembayaran oleh klien
- e. *Human Error* dalam proses pencatatan laporan keuangan perusahaan

### 7.4 ANTISIPASI RESIKO USAHA

Cara yang bisa digunakan untuk mengatasi berbagai kemungkinan risiko yang akan ditimbulkan. Perusahaan harus membuat langkah antisipasi untuk menanggulangi hal tersebut. Berikut adalah antisipasi dalam menangani berbagai kemungkinan resiko perusahaan:

- a) Ketegasan ketentuan pembayaran dalam kontrak kerjasama dengan klien untuk menghindari keterlambatan pembayaran.

- b) Menganalisis rencana penjualan sebelum menentukan target penjualan agar sesuai dengan kebutuhan pasar.
- c) Selalu mengetahui informasi terbaru yang berhubungan dengan destinasi Banyuwangi. Tentunya informasi terbaru yang didapat akan mempengaruhi dalam membuat langkah strategi kedepan
- d) Menciptakan lingkungan kerja yang kondusif sehingga mendorong semangat kerja yang baik dan kenyamanan dalam bekerja
- e) Menjalin hubungan yang baik dengan rekan kerja dan vendor agar terbangun rasa kepercayaan antar satu dengan yang lainnya.



## © Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

### Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

