

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

BAB III

ANALISA PASAR DAN PERENCANAAN

3.1 PRODUK/JASA YANG DITAWARKAN

CV Timur Terra Escapes menawarkan jasa perencanaan dan penyelenggaraan perjalanan insentif sebagai produk utama (*core product*), dengan menargetkan perusahaan menengah dan besar di Jakarta dan sekitarnya. Selain itu, perusahaan juga menyediakan jasa perencanaan dan penyelenggaraan *corporate outing* dan *team building* sebagai produk pendukung (*supporting product*) untuk meningkatkan kerjasama tim dan memperkuat hubungan antar karyawan.

3.1.1 Produk Utama (*Core Product*)

Perusahaan menawarkan jasa perencanaan dan penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur sebagai produk utama (*core product*). Destinasi yang ditawarkan tersebar di berbagai wilayah di Indonesia Timur, yaitu Taman Nasional Komodo dan Manado. Setiap destinasi ini menawarkan berbagai kegiatan dan pengalaman unik yang dirancang untuk meninggalkan kesan yang tak terlupakan bagi para peserta.

Produk ini diharapkan menjadi pilihan yang ideal bagi perusahaan yang ingin memperkuat hubungan dengan karyawan dan mitra bisnis, serta memotivasi mereka untuk mencapai pencapaian yang lebih tinggi. Paket perjalanan yang menjadi produk utama (*core product*) dapat dilihat pada Tabel 3.1 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 1

Produk Utama (*Core Product*) CV Timur Terra Escapes

No.	Produk	Destinasi	Harga / 20 Pax	Fasilitas
1.		Taman Nasional Komodo	Rp426.839.400	• Tiket Pesawat PP • Akomodasi & Transporasi • Tur selama di Destinasi • Konsumsi selama perjalanan (sarapan, makan siang, dan makan malam) • <i>Pillow Gift</i> • <i>Galla Dinner</i> • <i>Workshop</i> • <i>Profiling</i> karyawan
2.	Jelajah Timur Nusantara	Manado	Rp337.395.600	

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.1 menunjukkan bahwa menawarkan paket perjalanan insentif ke Taman Nasional Komodo dengan harga Rp426.839.400,-/20 pax, dan Manado dengan harga Rp337.395.600,-/20 pax. Pada setiap destinasi yang ditawarkan, winners akan menikmati *gala dinner* dengan konsep *nature* dan *culture community*. Program ini memberikan pengalaman makan malam berkesan di tengah alam, disertai hiburan seperti tari tradisional dan *live music*.

Paket Jelajah Timur Nusantara dirancang khusus untuk menghadirkan pengalaman tak terlupakan dengan menggabungkan keindahan alam, kekayaan budaya, dan kehangatan komunitas lokal. Winners akan menikmati hidangan khas daerah, mengenakan batik atau kain khas, dan menikmati hiburan khas daerah,



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

termasuk tarian tradisional dan *live music*. Konsep ini mendukung tujuan perusahaan dalam menumbuhkan motivasi, memberikan penghargaan, dan menciptakan pengalaman yang tidak terlupakan bagi peserta perjalanan insentif.

3.1.2 Produk Pendukung (*Supporting Product*)

Perusahaan menawarkan produk pendukung (*supporting product*) berupa *corporate outing* dan *team building*. Produk ini dirancang untuk menyediakan program pelatihan karyawan dengan berbagai aktivitas menyenangkan yang berdampak pada peningkatan performa individu dan tim dalam bekerja.

1. *Corporate Outing*

Corporate outing adalah paket yang menggabungkan konsep liburan dengan program pelatihan karyawan, ditujukan untuk perusahaan yang memiliki agenda khusus dalam hal pengembangan karyawannya. Perusahaan menyusun program yang sesuai dengan kebutuhan klien, dengan mempertimbangkan kepentingan dan preferensi klien dari berbagai industri. Paket ini dapat mencakup perencanaan program pelatihan dengan aktifitas luar ruangan, *workshop*, serta kegiatan lainnya yang menawarkan kegembiraan dan nilai-nilai yang memotivasi serta mendorong produktivitas dalam lingkungan kerja.

2. *Team Building*

Team building adalah paket program pelatihan karyawan yang ditujukan untuk perusahaan yang ingin mengembangkan kompetensi karyawannya. Perusahaan menyusun program yang sesuai dengan kebutuhan klien, dengan mempertimbangkan kepentingan dan preferensi klien dari berbagai industri.



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

Paket ini dirancang secara khusus untuk menumbuhkan karakter kepemimpinan, meningkatkan keterampilan komunikasi, kerjasama, serta kemampuan untuk memecahkan masalah. Produk pendukung (*supporting product*) CV Timur Terra Escapes dapat dilihat pada Tabel 3.2 di bawah ini:

Tabel 3. 2

Produk Pendukung (*Supporting Product*) CV Timur Terra Escapes

No.	Produk	Harga Produk/20 Pax	Fasilitas
1.	Jejak Inspirasi- <i>Corporate Outing</i>	Rp232.101.000	- <i>Professional Outbound</i> - Transportasi (elf) - Konsumsi (makan pagi, siang, dan malam) - Coffee break
2.	Emporium Transformasi- <i>Team Building</i>	Rp223.043.400	- <i>Professional Trainer</i> - Transportasi (elf) - Konsumsi (makan pagi, siang, dan malam) - Coffee break

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.2 menunjukan bahwa perusahaan menawarkan produk pendukung paket Jejak Inspirasi dengan harga Rp232.101.000,-/20 pax dan Emporium Transformasi Rp223.043.400,-/20 pax. Perusahaan menggunakan *corporate outing* dan *team building* sebagai produk pendukung dikarenakan terdapat minat dari beberapa perusahaan di 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

3.1.3 Spesifikasi Produk

Spesifikasi produk dari produk utama dan produk pendukung CV Timur Terra

Escapes adalah sebagai berikut:

a. Produk Utama (*Core Product*)

Perusahaan menyediakan lima pilihan destinasi perjalanan insentif yang dapat dipilih oleh klien, masing-masing menawarkan pengalaman unik yang disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Spesifikasi produk utama produk utama, termasuk fitur, fasilitas, dan keistimewaan yang ditawarkan, dapat dilihat pada Tabel 3.3 berikut.

Tabel 3. 3

Spesifikasi Produk Utama (*Core Product*) CV Timur Terra Escapes

No.	Produk Perjalanan Insentif – Jelajah Timur Nusantara
1.	Taman Nasional Komodo – Rp426.839.400,-/20 pax Pada perjalanan ini <i>winners</i> akan diajak untuk menikmati keindahan alam Flores, NTT dan merasakan langsung kebudayaan khas Flores, NTT dari mulai kedatangan hingga pulang. <i>Winners</i> akan disambut dengan pengalungan dan pemahkotaan khas Flores, NTT sebagai sambutan selamat datang. Merasakan pengalaman bermalam diatas kapal di perairan Labuan Bajo. Ditutup dengan makan malam diatas kapal, <i>winners</i> akan mengenakan kain tenun kghas Flores dan dihidangkan makanan khas daerah sambil disuguhkan tarian khas Flores, NTT. Acara akan ditutup dengan <i>awarding night</i> untuk karyawan berprestasi. Berikut adalah itinerary dan fasilitas yang didapatkan oleh klien: Durasi: 3 Hari 2 Malam • Hari 1: Jakarta - Labuan Bajo Berkumpul di Bandara Soekarno-Hatta - Menuju Komodo International Airport ○ Akomodasi: Ayana Komodo Beach • Hari 2: Ayana - Cruise - Pulau Padar – Pantai Pink – Pulau Komodo – Taka Makassar – Mantara Point – Pulau Kanawa – Labuan Bajo – <i>Gala Dinner, Cruise</i> ○ Akomodasi: Cruise



© 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

	• Hari 3: Cruise - Ayana – Komodo International Airport - Jakarta Catatan: Harga sudah termasuk: • Tiket Pesawat PP • Biaya transportasi dari bandara ke pelabuhan. • Akomodasi – Ayana Komodo Beach • Bermalam di <i>cruise</i> • Tiket masuk destinasi • <i>Profiling</i> karyawan
2.	Manado – Rp337.395.600,-/20 pax Pada perjalanan ini <i>winners</i> akan menikmati keindahan alam Manado dan merasakan langsung kebudayaan khas Manado dari mulai kedatangan hingga pulang. <i>Winners</i> akan disambut dengan pengalungan dan pemahkotaan khas Manado sebagai sambutan selamat datang. Pada malam puncak, <i>winners</i> akan diajak untuk merasakan sensasi makan malam ditengah alam Desa Woloan sambil mengenakan kain khas Manado, menikmati makanan khas Manado sambil disuguhkan penampilan tari khas daerah dan <i>live music</i> dan akan ditutup dengan <i>awarding night</i> untuk karyawan berprestasi. Berikut adalah itinerary dan fasilitas yang didapatkan oleh klien: Durasi: 3 Hari 2 Malam • Hari 1: Jakarta - Kota Manado - City Tour - Mangrove Park Bahowo - Pantai Boulevard - Four Points - Pantai Boulevard ○ Akomodasi: Four Points by Sheraton Manado • Hari 2: Four Points - Taman Laut Bunaken - Pusat Kuliner Manado - Four Points - Mengunjungi Taman Laut Bunaken – kembali ke Four Points - Danau Linow - Mengunjungi Desa Woloan. ○ Akomodasi: Four Points by Sheraton Manado • Hari 3: Four Points - Sam Ratulangi Airport - Jakarta Catatan: Harga Sudah Termasuk: • Tiket Pesawat PP • Biaya transportasi dari bandara ke pelabuhan. • Akomodasi – Four Points by Sheraton Manado • Tiket masuk • <i>Profiling</i> karyawan

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



© 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

Tabel 3.3 menunjukkan spesifikasi produk utama yang menawarkan perjalanan insentif ke Taman Nasional Komodo, dan Manado selama tiga hari dan dua malam. Setiap destinasi dipilih dengan cermat untuk menonjolkan keindahan alam, kekayaan budaya, serta interaksi langsung dengan komunitas lokal.

CV Timur Terra Escapes juga menawarkan jasa *profiling* karyawan dalam proses perencanaan perjalanan insentif. Profiling ini membantu perusahaan klien dalam mengidentifikasi karyawan yang memiliki potensi dan kinerja tinggi, serta layak untuk mendapatkan penghargaan, seperti perjalanan insentif dengan memperhatikan aspek, seperti kinerja, kepribadian, potensi, dan kecocokan dengan tujuan perusahaan.

Hal ini bertujuan untuk meningkatkan efektivitas dari program insentif sehingga menjadi lebih tepat sasaran serta, mendukung perusahaan klien dalam pengembangan misi pengembangan karyawan.

b. Produk Pendukung (*Supporting Product*)

Perusahaan menawarkan produk pendukung (*supporting product*) berupa *corporate outing* dan *team building*. Produk ini dirancang untuk menyediakan program pelatihan karyawan dengan berbagai aktivitas menyenangkan 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

berdampak pada peningkatan performa individu dan tim dalam bekerja.

Spesifikasi produk pendukung dapat dilihat pada Tabel 3.4 sebagai berikut.

Tabel 3. 4

Spesifikasi Produk Pendukung (*Supporting Product*) CV Timur Terra Escapes

No.	Produk Pendukung
1.	Jejak Inspirasi – Rp232.101.000,-/20 pax Menawarkan program pelatihan karyawan dalam bentuk <i>Corporate Outing</i> dengan beragam aktivitas seru, seperti permainan dan workshop kreatif, yang dirancang khusus untuk memperkuat kerja sama dan komunikasi dalam tim. Fasilitas: - <i>Professional Outbound</i> - Transportasi (elf) - Konsumsi (makan pagi, siang, dan malam) - <i>Coffee break</i> Harga belum termasuk dengan: Akomodasi hotel atau penginapan (dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan standar perusahaan). Catatan: Bentuk program pelatihan dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.
2.	Emporium Transformasi- Rp223.043.400/20 Pax Menawarkan program team building dengan aktivitas interaktif dengan berfokus pada peningkatan karakter kepemimpinan, keterampilan komunikasi, kerjasama, dan pemecahan masalah yang didampingi oleh tenaga profesional. Fasilitas: - <i>Professional Trainer</i> - Transportasi (elf) - Konsumsi (makan pagi, siang, dan malam) & <i>Coffee Break</i> Harga belum termasuk dengan: • Penyewaan Ballroom • Akomodasi hotel atau penginapan (dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan standar perusahaan). Catatan: Bentuk program pelatihan dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.4 menunjukkan spesifikasi produk pendukung yang menawarkan program pelatihan karyawan yang dikemas dalam bentuk *corporate outing* dan



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

team building. Program ini dirancang khusus dengan berfokus pada pengembangan performa tim dan individu yang akan didampingi oleh tenaga profesional.

3.2 GAMBARAN PASAR

Pasar yang dituju oleh CV Timur Terra Escapes adalah perusahaan menengah dan besar di Jakarta dan sekitarnya. Perusahaan memahami bahwa perusahaan mencari nilai lebih dalam setiap investasi. Menurut Dicky Perwira (2023), memilih investasi yang tepat sangat penting untuk pertumbuhan, profitabilitas, moral, dan kinerja karyawan. Perjalanan insentif, meskipun sering diabaikan, memiliki potensi besar. Investasi dalam perjalanan insentif tidak hanya untuk rekreasi, tetapi juga meningkatkan produktivitas dan loyalitas karyawan.

CV Timur Terra Escapes memilih perusahaan skala menengah dan besar sebagai target pasar karena perusahaan-perusahaan dalam kategori ini memiliki sumber daya yang lebih memadai untuk menginvestasikan dalam kegiatan yang tidak hanya bersifat rekreatif tetapi juga strategis bagi perkembangan organisasi. Di Indonesia, sebuah perusahaan dapat dikategorikan sebagai perusahaan menengah memiliki omset tahunan Rp 2,5 miliar hingga Rp 50 miliar, sementara perusahaan besar lebih dari Rp 50 miliar (UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM).

Perusahaan telah melakukan riset pada 35 perusahaan skala menengah dan besar di Jakarta dan sekitarnya. Hasil dari riset yang dilakukan menunjukkan bahwa 23 perusahaan memilih penyelenggaraan perjalanan insentif sebagai *reward*. Hasil tersebut tersaji pada Grafik 3.1 sebagai berikut.



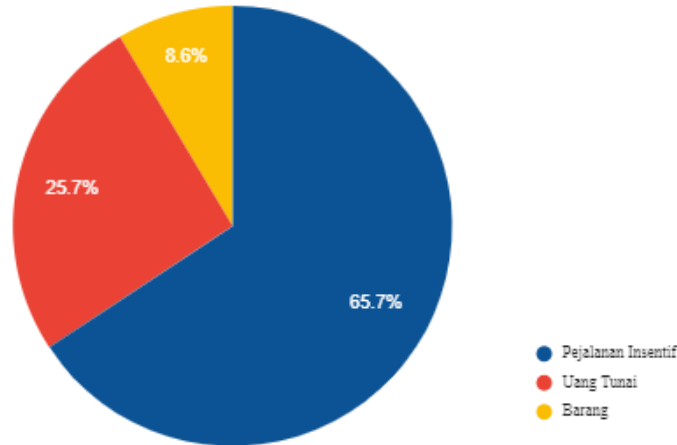
Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

Grafik 3. 1

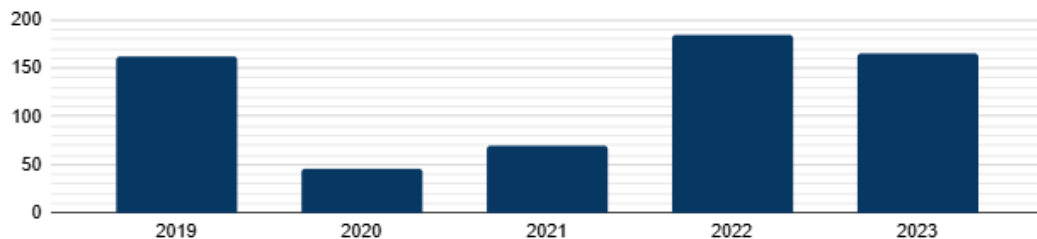
Bentuk Insentif dari Perusahaan Skala Menengah dan Besar di DKI Jakarta dan Sekitarnya



Grafik 3.1 menunjukkan bahwa sebanyak 65.7% atau 23 perusahaan yang telah mengadakan perjalanan insentif sebagai bentuk *reward* bagi karyawan mereka. Sebanyak 9 perusahaan memberikan *reward* dalam bentuk uang tunai dan 3 perusahaan masih memberikan *reward* berbentuk barang. Berdasarkan data tersebut dapat diketahui frekuensi perjalanan insentif oleh perusahaan menengah dan besar di Jakarta dalam kurun waktu 2019-2023 yang disajikan dalam Grafik 3.2 berikut.

Grafik 3. 2

Frekuensi Perjalanan Insentif oleh Perusahaan Menengah dan Besar di DKI Jakarta tahun 2019-2023



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

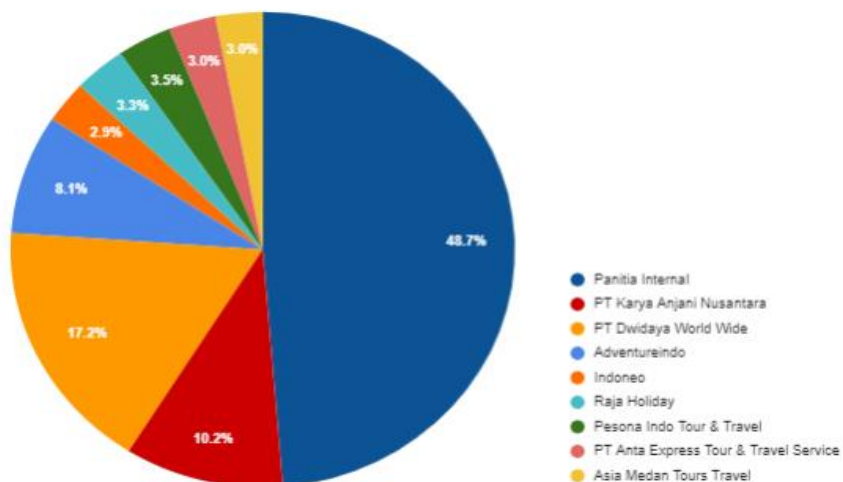
Hak Cipta :

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

Grafik 3.2 menunjukkan bahwa puncak perjalanan insentif terjadi pada tahun 2022, dengan peningkatan signifikan dibandingkan tahun 2021. Frekuensi perjalanan menurun drastis pada tahun 2020 akibat pandemi Covid-19, yang memaksa banyak perusahaan menunda atau membatalkan program perjalanan insentif mereka. Namun, jumlah perjalanan insentif mulai naik kembali pada tahun 2021, meskipun belum mencapai angka normal seperti tahun 2019. Hal ini menunjukkan adanya pemulihan bertahap dalam sektor ini.

Berdasarkan riset yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa dalam pelaksanaan perjalanan insentif, terdapat dua metode yang digunakan oleh klien. Klien dapat menyewa jasa DMC (*Destination Management Company*) ataupun membuat kepanitiaan sendiri secara internal. Hasil tersebut tersaji dalam Grafik 3.7 sebagai berikut.

Grafik 3. 3
Penggunaan DMC dan Kepanitiaan Internal dalam Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh Perusahaan Menengah dan Besar di DKI Jakarta dan Sekitarnya



Sumber CV Timur Terra Escapes, 2024



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

Grafik 3.3 menunjukkan bahwa dengan total sebanyak 51.3% yakni sebanyak 12 perusahaan menggunakan jasa DMC dan 48.7% yakni 11 perusahaan membentuk kepanitiaan secara internal dalam pelaksanaan perjalanan insentif perusahaan.

Berdasarkan data tersebut maka dapat diketahui nama perusahaan pesaing sebanyak 8 perusahaan. Namun, hanya 3 perusahaan yang diidentifikasi sebagai pesaing langsung, karena 5 perusahaan lainnya tidak memiliki perjalanan insentif ke wilayah Indonesia Timur, sehingga tidak masuk dalam kriteria pesaing perusahaan. Berikut adalah detail mengenai perusahaan pesaing CV Timur Terra Escapes yang tertera pada Tabel 3.5.

Tabel 3. 5

Perusahaan Pesaing CV Timur Terra Escape

No.	Nama Perusahaan	Keterangan	Alamat Perusahaan
1.	PT Karya Anjani Nusantara	PT Karya Anjani Nusantara (AnjaniTrip) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa biro perjalanan domestik dan internasional.	Jl. Goa Firdaus (Depan Bandara Komodo), Labuan Bajo, 86754
2.	PT Dwidaya World Wide	PT Dwidaya World Wide merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang biro jasa perjalanan di Indonesia yang menangani perjalanan domestik dan internasional.	Jalan Hayam Wuruk No. 121, Mangga Besar, Jakarta Barat, DKI Jakarta, Indonesia.
3.	Adventureindo	Adventureindo merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang biro jasa perjalanan di Indonesia yang menangani perjalanan domestik.	Jalan Guru Serih No. 38, Kalisari, Pasar Rebo Jakarta - 13790



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

Tabel 3.5 menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tiga pesaing langsung dalam bisnis penyelenggaraan perjalanan insentif ke wilayah Indonesia Timur, yaitu Taman Nasional Komodo, dan Manado. Pesaing-pesaing tersebut adalah PT Karya Anjani Nusantara, PT Dwidaya World Wide, dan Adventureindo.

Selain pesaing langsung, perusahaan juga menghadapi pesaing tidak langsung, yakni perusahaan yang tidak menggunakan jasa DMC (*Destination Management Company*) dan memilih untuk membentuk kepanitiaan internal dalam pelaksanaan perjalanan insentif.

Berdasarkan riset yang lakukan, perusahaan menargetkan untuk mengambil pasar dari perusahaan-perusahaan yang menggunakan kepanitiaan internal, karena hal ini memiliki peluang pasar cukup besar untuk mengurangi daya saing.

3.3 SEGMENTASI PASAR YANG DITUJU

CV Timur Terra Escape melakukan analisis STP (*Segmenting, Targeting, dan Positioning*) untuk membantu dalam memahami pasar dan merancang strategi pemasaran yang efektif.

a. *Segmenting*

Segmentasi pasar dilakukan untuk menentukan pembagian pasar menjadi kelompok yang memiliki kebutuhan dan karakteristik yang berbeda. Segmentasi pasar disajikan dalam Tabel 3.6 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 6

Segmentasi Pasar CV Timur Terra Escapes

No.	Jenis Segmentasi	Target
1.	Geografis	• Jakarta • Tangerang • Depok • Bekasi
2.	Demografis	• Ukuran Perusahaan: Menengah (Omset tahunan Rp 2,5 miliar - Rp 50 miliar) Besar (Omset tahunan > Rp 50 miliar) • Usia Perusahaan: 10 tahun keatas
3.	Psikografis	• Perusahaan yang menghargai investasi dalam kesejahteraan karyawan. • Perusahaan yang mencari nilai lebih dari program insentif. • Perusahaan dengan budaya kerja yang mendorong motivasi dan loyalitas karyawan. • Perusahaan yang mengalokasikan anggaran khusus untuk program insentif dan kesejahteraan karyawan

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Berdasarkan Tabel 3.6, segmentasi pasar perusahaan adalah perusahaan menengah keatas yang berlokasi di Jakarta dan sekitarnya, serta mengetahui dan membutuhkan penyelenggaraan insentif untuk mendorong motivasi dan loyalitas karyawan.

b. *Targeting*

Perusahaan menargetkan kelompok konsumen perusahaan yang berada di wilayah Jakarta dan sekitarnya, tergolong dalam skala perusahaan menengah dan besar yang mencari program perjalanan insentif untuk meningkatkan motivasi dan loyalitas



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

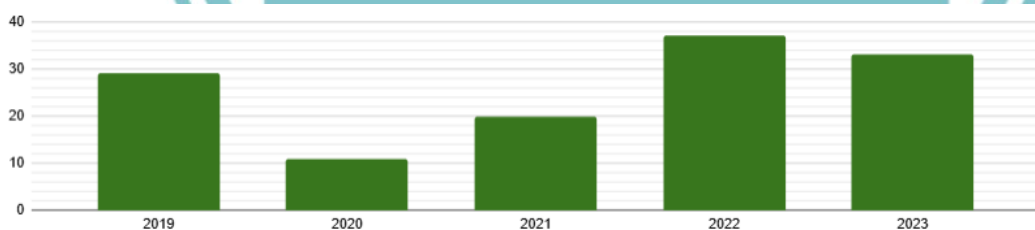
karyawan. Fokus utama adalah perusahaan yang memiliki anggaran yang cukup untuk memberikan pengalaman insentif yang premium dan berkesan.

c. *Positioning*

CV Timur Terra Escapes memposisikan diri sebagai penyedia perjalanan insentif yang menawarkan pengalaman alam dan budaya yang unik di Timur Indonesia. Dengan menonjolkan kekayaan alam, budaya lokal, dan komunitas, mereka memberikan nilai tambah yang membedakan mereka dari pesaing. Slogan yang digunakan perusahaan adalah *"Experience the East, Reward the Extraordinary"*.

Analisis STP tersebut juga didukung dengan riset yang telah dilakukan. Riset ini juga guna mengukur minat perusahaan terhadap penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur khususnya ke Taman Nasional Komodo, dan Manado, serta mempertegas posisi perusahaan di antara pesaing. Hasil analisis tersebut disajikan dalam Grafik 3.4 sebagai berikut.

Grafik 3. 4
Frekuensi Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh Perusahaan Menengah dan Besar di DKI Jakarta Tahun 2019-2023



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Grafik 3.4 mengungkapkan bahwa banyak calon klien telah melakukan perjalanan insentif ke Indonesia Timur sebelumnya. Data ini menunjukkan bahwa puncak perjalanan insentif terjadi pada tahun 2022, dengan peningkatan yang



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

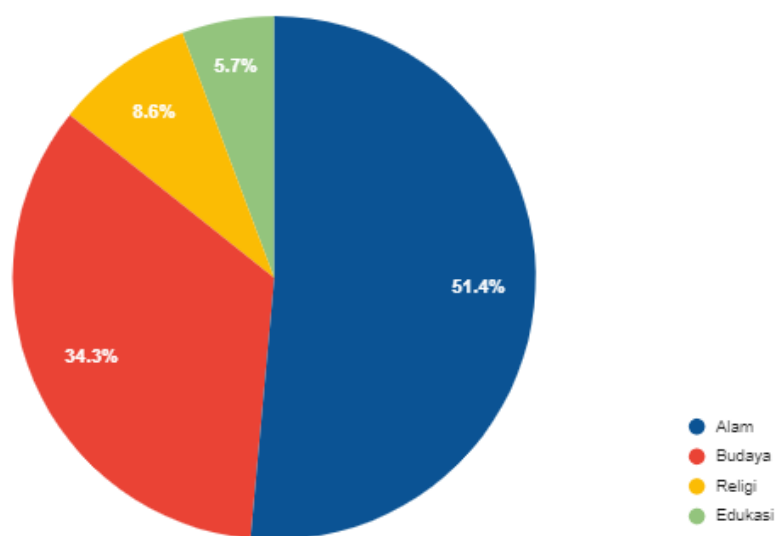
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

signifikan dibandingkan tahun 2021. Pada tahun 2020, frekuensi perjalanan insentif menurun drastis akibat pandemi Covid-19, yang menyebabkan banyak perusahaan menangguhkan atau membatalkan rencana perjalanan insentif mereka. Namun, jumlah perjalanan insentif mulai pulih pada tahun 2021, meskipun angka tersebut belum sepenuhnya kembali ke tingkat normal seperti pada tahun 2019.

Dalam pemilihan destinasi perjalanan insentif, perusahaan memilih Taman Nasional Komodo, dan Manado sebagai tujuan penyelenggaraan. Pilihan ini didasarkan pada hasil riset yang menunjukkan bahwa perusahaan menengah dan besar di Jakarta tertarik pada kategori perjalanan insentif yang menawarkan pengalaman alam dan budaya. Hasil perhitungan minat tersebut disajikan dalam Grafik 3.5 sebagai berikut.

Grafik 3. 5

Minat Kategori Perjalanan Insentif pada Perusahaan Menengah dan Besar di DKI Jakarta dan Sekitarnya.



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

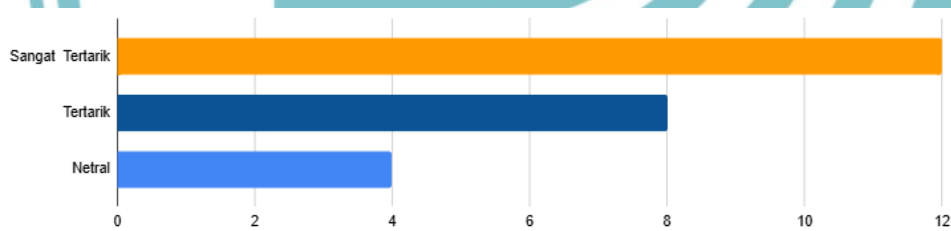
Hak Cipta :

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

Grafik 3.5 menunjukkan bahwa perusahaan menengah dan besar di Jakarta paling tertarik pada kategori perjalanan insentif yang menawarkan pengalaman alam dengan presentasi 51,4%, diikuti oleh kategori budaya dengan presentasi 34,3%. Pemilihan destinasi yang tawarkan juga didukung oleh pengukuran minat terhadap perjalanan insentif ke Taman Nasional Komodo sebagai *reward* yang tersaji pada Grafik 3.6.

Grafik 3. 6

Minat perusahaan di DKI Jakarta dalam Melaksanakan Perjalanan Insentif ke Taman Nasional Komodo sebagai Reward



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Grafik 3.6 menunjukkan adanya ketertarikan dari perusahaan menengah dan besar di Jakarta dan sekitarnya untuk menyelenggarakan perjalanan insentif ke Taman Nasional Komodo. Perusahaan juga melakukan pengukuran minat terhadap perjalanan insentif ke Manado sebagai *reward* yang tersaji pada Grafik 3.7 sebagai berikut.

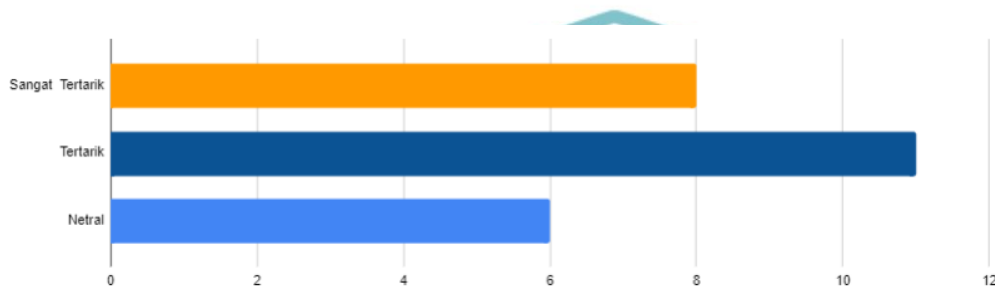


Hak Cipta :

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

Grafik 3. 7

Minat perusahaan di DKI Jakarta dalam Melaksanakan Perjalanan Insentif ke Taman Nasional Komodo sebagai Reward



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Grafik 3.7 menunjukkan adanya ketertarikan dari perusahaan menengah dan besar di Jakarta dan sekitarnya untuk menyelenggarakan perjalanan insentif ke Manado. Hasil dari pengukuran minat yang telah dilakukan tidak hanya berfungsi sebagai tolak ukur, tetapi juga sebagai alasan kuat dalam pengembangan dan penentuan posisi produk perjalanan insentif di antara pesaing.

3.4. TREND PERKEMBANGAN PASAR

3.4.1 TREND PERKEMBANGAN PASAR PADA PRODUK UTAMA (CORE PRODUCT)

Perusahaan melakukan perhitungan *trend* untuk mengetahui perkembangan pasar terhadap perjalanan insentif ke Indonesia timur. Untuk menghitung *trend* perkembangan pasar pada lima tahun mendatang yaitu 2025-2028, diperlukan data *market share* perusahaan pesaing selama lima tahun terakhir agar hasil perhitungan yang diperoleh mendekati keakuratan. *Market share* pesaing terhadap perjalanan insentif di Indonesia Timur tersaji pada Tabel 3.7 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 7

Market Share Perusahaan Pesaing terhadap Perjalanan Insentif di Indonesia Timur 2019-2023

Perusahaan	2019		2020		2021		2022		2023	
PT Karya Anjani Nusantara	6	21%	0	0%	1	9%	4	16%	7	21%
PT Dwidaya World Wide	6	21%	1	100%	2	18%	7	28%	9	27%
Adventureindo	7	24%	0	0%	2	18%	5	20%	7	21%
Panitia Internal	10	34%	0	0%	6	55%	9	36%	10	30%
Total	29	100%	1	100%	11	100%	25	100%	33	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Berdasarkan pada Tabel 3.7, diketahui pada tahun 2019 terdapat total 29 perjalanan insentif ke Indonesia Timur dengan yakni, pada PT Dwidaya World Wide dan PT Karya Anjani Nusantara sebanyak 6 perjalanan, Adventureindo sebanyak 7 perjalanan, dan 10 perjalanan oleh panitia internal.

Kemudian pada tahun 2020, hanya terdapat 1 perjalanan oleh PT Dwidaya World Wide, angka perjalanan insentif ke Indonesia timur menurun drastis akibat pandemi Covid-19 yang menyebabkan banyak perusahaan membatalkan perjalanan mereka.

Pada tahun 2021, angka perjalanan insentif ke Indonesia Timur belum juga dapat kembali ke angka normal namun meningkat secara bertahap. Terdapat total sebanyak 11 perjalanan dengan PT Dwidaya World Wide sebanyak 2 perjalanan, PT Karya Anjani Nusantara sebanyak 1 perjalanan, Advantureindo sebanyak 2 perjalanan, dan 6 perjalanan oleh panitia internal.



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

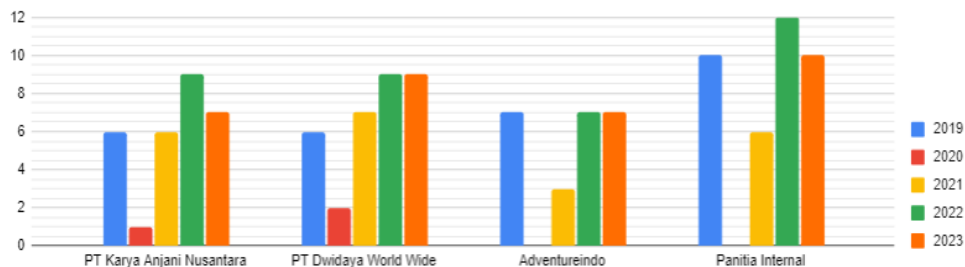
Pada tahun 2022 perjalanan insentif ke Indonesia timur meningkat dengan sangat signifikan. Dengan total 25 perjalanan, dimana PT Dwidaya World Wide sebanyak 7 perjalanan, PT Karya Anjani Nusantara sebanyak 4 perjalanan, Adventureindo sebanyak 2 perjalanan, dan sebanyak 9 perjalanan oleh panitia internal.

Kemudian pada tahun 2023 perjalanan insentif mengalami sedikit penurunan pada beberapa perusahaan namun cenderung stabil. Terdapat total 33 perjalanan, dimana PT Dwidaya World Wide sebanyak 9 perjalanan, PT Karya Anjani Nusantara sebanyak 7 perjalanan, Advantureindo sebanyak 7 perjalanan, dan sebanyak 10 perjalanan oleh panitia internal.

Market share tersebut kemudian dibuat dalam bentuk grafik untuk mengetahui presentasi perjalanan insentif ke Indonesia Timur tahun 2019-2023 yang tersaji pada grafik 3.8 berikut.

Grafik 3. 8

Persentase Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh Perusahaan Pesaing di Tahun 2019-2023



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



© 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

Grafik 3.8 menunjukkan bahwa selama tahun 2019-2023, panitia internal memimpin pasar jasa penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur dengan angka tertinggi setiap tahunnya, diikuti oleh perusahaan pesaing yaitu PT Dwidaya World Wide dan PT Karya Anjani Nusantara. Tingginya pasar oleh panitia internal, menjadikan alasan perusahaan untuk mengambil pasar internal. Selain itu, perusahaan juga membidik perusahaan yang sudah pernah melaksanakan perjalanan insentif karena akan lebih mudah dalam merancang program yang sesuai.

Setelah didapatkan data penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia timur dari perusahaan pesaing, maka selanjutnya adalah menghitung *trend*-nya agar dapat dilihat pertumbuhan perjalanan insentif ke Indonesia Timur pada tahun mendatang yaitu 2024-2028. Suatu produk dapat dikatakan *trend* apa bila penjualan produk tersebut berkembang secara intensif dari tahun ke tahun.

Menurut Kotler (2009) dalam Suwita (2018), *trend* adalah arah atau urutan kejadian yang dinamis dan keberlanjutan, *trend* lebih dapat diprediksi dan membutuhkan waktu lebih lama. Perhitungan *trend* penyelenggaraan perjalanan insentif dilakukan menggunakan metode *least square*.

Perhitungan metode *least square* perjalanan insentif ke Indonesia Timur menggunakan data penjualan yang terjadi (Y) lima tahun yaitu 2019-2023 dengan menjadikan 2019 sebagai tahun dasar. Maka dari itu, koding (X) yang digunakan 0, 1, 2, 3, 4 dengan angka 0 diletakkan di tahun 2019. Berikut merupakan perhitungan *trend* perkembangan pasar perjalanan insentif ke Indonesia Timur tahun 2019-2023.



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

Tabel 3. 8

Perhitungan *Trend* Perkembangan Pasar Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur di Tahun 2019-2023

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x^2
2019	0	29	0	0
2020	1	1	1	1
2021	2	22	44	4
2022	3	25	75	9
2023	4	33	132	16
Total	10	110	252	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.8 menunjukkan 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:

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

$$a = \frac{110}{5} = 22$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{252}{30} = 8,4$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui, $a = 22$ dan $b = 8,4$. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y = a + bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 22 + 8,4(5)$$

$$Y = 64$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 22 + 8,4(6)$$

$$Y = 72,4 \text{ dibulatkan menjadi } 72$$



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

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 22 + 8,4(7)$$

$$Y = 80,8 \text{ dibulatkan menjadi } 81$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 22 + 8,4(8)$$

$$Y = 89,2 \text{ dibulatkan menjadi } 89$$

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 22 + 8,4(9)$$

$$Y = 97,6 \text{ dibulatkan menjadi } 98$$

Berdasarkan perhitungan tersebut didapatkan angka *trend* penyediaan jasa penyelenggaraan perjalanan insentif dari perusahaan pesaing yaitu ada tahun 2024 sebanyak 64 produk perjalanan insentif, pada tahun 2025 sebanyak 72 produk perjalanan, pada tahun 2026 sebanyak 81 produk perjalanan insentif, pada tahun 2027 sebanyak 89 produk perjalanan insentif, dan pada tahun 2028 sebanyak 98 produk perjalanan insentif.

Menentukan *trend* perkembangan penyelenggaraan perjalanan insentif setiap tahunnya dapat dilihat dari peningkatan jumlah penyelenggaraan perjalanan insentif tiap pesaing. Dengan melihat perhitungan tersebut kita dapat mengidentifikasi yang unggul dalam industri penyedia jasa penyelenggaraan perjalanan insentif serta perkembangannya setiap tahun. Berikut adalah jumlah penyelenggaraan perjalanan insentif dari masing-masing pesaing.

1. PT Dwidaya World Wide

Perhitungan *trend* perkembangan penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur oleh PT Dwidaya World Wide tersaji pdalam Tabel 3.9 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 9

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh PT Dwidaya World Wide

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x2
2019	0	6	0	0
2020	1	1	1	1
2021	2	2	4	4
2022	3	7	21	9
2023	4	9	36	16
Total	10	25	62	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes,2024

Berdasarkan Tabel 3.9 dapat diketahui perkembangan *trend* untuk tahun berikutnya dengan rumus $Y=a+bx$ yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut

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

$$a = \frac{25}{5}$$

$$= 5$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{62}{30}$$

$$= 2,1$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui $a = 5$ dan $b = 2,1$. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y = a + bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5 + 2,1(5)$$

$$Y = 15,3 \text{ dibulatkan menjadi } 15$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5 + 2,1(6)$$

$$Y = 17,4 \text{ dibulatkan menjadi } 17$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5 + 2,1(7)$$

$$Y = 19,5 \text{ dibulatkan menjadi } 20$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5 + 2,1(8)$$

$$Y = 21,5 \text{ dibulatkan menjadi } 22$$



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

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 5 + 2,1(9)$$

$$Y = 23,6 \text{ dibulatkan menjadi } 24$$

Berdasarkan perhitungan proyeksi tersebut didapatkan angka *trend* penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia timur oleh PT Dwidaya World Wide yaitu pada tahun 2024 sebanyak 15 perjalanan, pada tahun 2025 sebanyak 17 perjalanan, pada tahun 2026 sebanyak 20 perjalanan, pada tahun 2027 sebanyak 22 perjalanan, dan pada tahun 2028 sebanyak 24 perjalanan.

2. PT Karya Anjani Nusantara

Perhitungan *trend* perkembangan penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur oleh PT Karya Anjani Nusantara tersaji dalam Tabel 3.10 sebagai berikut.

Tabel 3. 10

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh PT Karya Anjani Nusantara

Tahun	Xi	Yi	Xi, Yi	x2
2019	0	6	0	0
2020	1	0	0	1
2021	2	1	2	4
2022	3	4	12	9
2023	4	7	28	16
Total	10	18	42	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



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 Tabel 3.10 dapat diketahui perkembangan *trend* untuk tahun berikutnya dengan rumus $Y=a+bx$ yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut

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

$$a = \frac{18}{5} = 3,6$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{42}{30} = 1,4$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, dapat diketahui $a = 3,6$ dan $b = 1,4$. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y = a + bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 3,6 + 1,4(5)$$

$$Y = 10,6 \text{ dibulatkan menjadi } 11$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 3,6 + 1,4(6)$$

$$Y = 12$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 3,6 + 1,4(7)$$

$$Y = 13,4 \text{ dibulatkan menjadi } 13$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 3,6 + 1,4(8)$$

$$Y = 14,8 \text{ dibulatkan menjadi } 15$$

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 3,6 + 1,4(9)$$

$$Y = 16,2 \text{ dibulatkan menjadi } 16$$

Berdasarkan perhitungan proyeksi tersebut didapatkan angka *trend* penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia timur oleh PT Karya Anjani Nusantara yaitu pada tahun 2024 sebanyak 11 perjalanan, pada tahun 2025 sebanyak 12 perjalanan, pada tahun 2026 sebanyak 13 perjalanan, pada tahun 2027 sebanyak 15 perjalanan, dan pada tahun 2028 sebanyak 16 perjalanan.

3. Adventureindo

Perhitungan *trend* perkembangan penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur oleh Adventureindo tersaji dalam Tabel 3.11 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 11

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh Adventureindo

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x2
2019	0	7	0	0
2020	1	0	0	1
2021	2	2	4	4
2022	3	5	15	9
2023	4	7	28	16
Total	10	21	47	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Berdasarkan Tabel 3.11 dapat diketahui perkembangan *trend* untuk tahun berikutnya dengan rumus $Y=a+bx$ yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut

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

$$a = \frac{21}{5} = 4,2$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{47}{30} = 1,6$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat diketahui $a = 4,2$ dan $b = 1,6$. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y = a + bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 4,2 + 1,6(5)$$

$$Y = 12$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 4,2 + 1,6(7)$$

$$Y = 15,2 \text{ dibulatkan menjadi } 15$$

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 4,2 + 1,6(9)$$

$$Y = 18,3 \text{ dibulatkan menjadi } 18$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 4,2 + 1,6(6)$$

$$Y = 13,6 \text{ dibulatkan menjadi } 14$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 4,2 + 1,6(8)$$

$$Y = 16,7 \text{ dibulatkan menjadi } 17$$



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 proyeksi tersebut didapatkan angka *trend* penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia timur oleh PT Karya Anjani Nusantara yaitu pada tahun 2024 sebanyak 12 perjalanan, pada tahun 2025 sebanyak 14 perjalanan, pada tahun 2026 sebanyak 15 perjalanan, pada tahun 2027 sebanyak 17 perjalanan, dan pada tahun 2028 sebanyak 18 perjalanan.

4. Panitia Internal

Perhitungan *trend* perkembangan penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur oleh Panitia Internal tersaji dalam Tabel 3.12 sebagai berikut.

Tabel 3. 12

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh Panitia Internal

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x2
2019	0	10	0	0
2020	1	0	0	1
2021	2	6	12	4
2022	3	9	27	9
2023	4	10	40	16
Total	10	35	79	30

Sumber: CV Timur Terra Escape, 2024

Berdasarkan Tabel 3.12 dapat diketahui perkembangan *trend* untuk tahun berikutnya dengan rumus $Y=a+bx$ yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut.

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

$$a = \frac{35}{5} = 7$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{79}{30} = 2,6$$



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 hasil perhitungan diatas, dapat diketahui $a = 7$ dan $b = 2,6$. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y = a + bx$, didapatkan hasil sebagai berikut

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 7 + 2.6(5)$$

$$Y = 20,2 \text{ dibulatkan menjadi } 20$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 7 + 2.6(7)$$

$$Y = 25,4 \text{ dibulatkan menjadi } 25$$

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 7 + 2.6(9)$$

$$Y = 30,7 \text{ dibulatkan menjadi } 31$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 7 + 2.6(6)$$

$$Y = 22,8 \text{ dibulatkan menjadi } 23$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 7 + 2.6(8)$$

$$Y = 28,1 \text{ dibulatkan menjadi } 28$$

Berdasarkan perhitungan proyeksi tersebut didapatkan dapat diketahui pertumbuhan angka *trend* yang signifikan dari tahun ke tahun. Angka *trend* penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia timur oleh panitia internal yaitu pada tahun 2024 sebanyak 20 perjalanan, pada tahun 2025 sebanyak 22 perjalanan, pada tahun 2026 sebanyak 25 perjalanan, pada tahun 2027 sebanyak 28 perjalanan, dan pada tahun 2028 sebanyak 31 perjalanan.

Peningkatan yang konsisten dalam jumlah perjalanan ini mencerminkan *trend* positif dalam permintaan dan minat terhadap perjalanan insentif ke Indonesia Timur. Hasil perhitungan proyeksi yang telah dilakukan dapat menunjukkan angka *trend* penyedia jasa perjalanan insentif ke Indonesia Timur.



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

Melalui analisis data yang terkumpul, dapat diproyeksikan penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia timur oleh perusahaan pesaing yang disajikan pada Tabel 3.13 sebagai berikut.

Tabel 3. 13

Perkiraan Jumlah Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh Perusahaan Pesaing pada Tahun 2024-2028

Nama Perusahaan	Tahun									
	2024		2025		2026		2027		2028	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
PT Dwidaya World Wide	15	26%	17	26%	19	26%	22	27%	24	27%
PT Karya Anjani Nusantara	11	18%	12	18%	13	18%	15	18%	16	18%
Adventureindo	12	21%	14	21%	15	21%	17	21%	18	21%
Panitia Internal	20	35%	23	35%	25	35%	28	35%	31	35%
Total	58	100%	66	100%	73	100%	81	100%	89	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.13 menunjukkan proyeksi penjualan perjalanan insentif ke Indonesia Timur oleh perusahaan pesaing pada tahun 2024-2028. Dapat diketahui bahwa sebesar 58 perjalanan pada tahun 2024, sebesar 66 perjalanan pada tahun 2025, sebesar 73 perjalanan pada tahun 2026, sebesar 81 perjalanan pada tahun 2027, dan sebesar 89 perjalanan pada tahun 2028.

Data ini menggambarkan *trend* pertumbuhan yang konsisten dalam penjualan perjalanan insentif ke Indonesia Timur, menunjukkan peningkatan minat dan permintaan dari tahun ke tahun. Hal ini memberikan indikasi positif bagi industri pariwisata di wilayah tersebut.

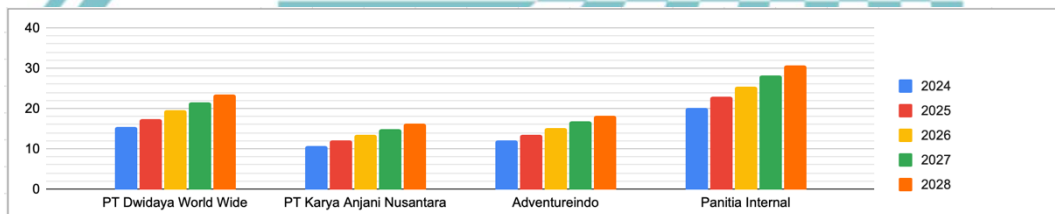


Hak Cipta :

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

Setelah diketahui jumlah perkiraan penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur untuk periode 2024-2028, langkah selanjutnya adalah membuat proyeksi permintaan perjalanan insentif ke Indonesia Timur oleh perusahaan pesaing. Proyeksi ini akan disajikan dalam bentuk grafik sehingga terlihat perkembangannya. Proyeksi tersebut tersaji pada Grafik 3.9 berikut.

Grafik 3. 9
Proyeksi Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur oleh Perusahaan Pesaing di Tahun 2024-2028



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Grafik 3.9 menunjukkan peningkatan jumlah kegiatan perjalanan insentif ke Indonesia Timur pada periode 2025-2028, yang melibatkan empat penyelenggara utama yaitu, PT Dwidaya World Wide, PT Karya Anjani Nusantara, Adventureindo, dan panitia internal. Peningkatan *trend* ini mengindikasikan adanya peluang signifikan bagi perusahaan untuk fokus pada penyelenggaraan internal, mengingat dominasi dan pertumbuhan yang stabil dalam segmen ini.

Hasil riset yang dilakukan oleh perusahaan terhadap peluang pasar perjalanan insentif ke Indonesia Timur menunjukkan bahwa terdapat potensi besar jika membidik pasar kegiatan perjalanan insentif yang diselenggarakan oleh panitia internal. Data tersebut menunjukkan bahwa permintaan untuk perjalanan insentif yang dikelola oleh panitia internal lebih dominan dibandingkan dengan tiga



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

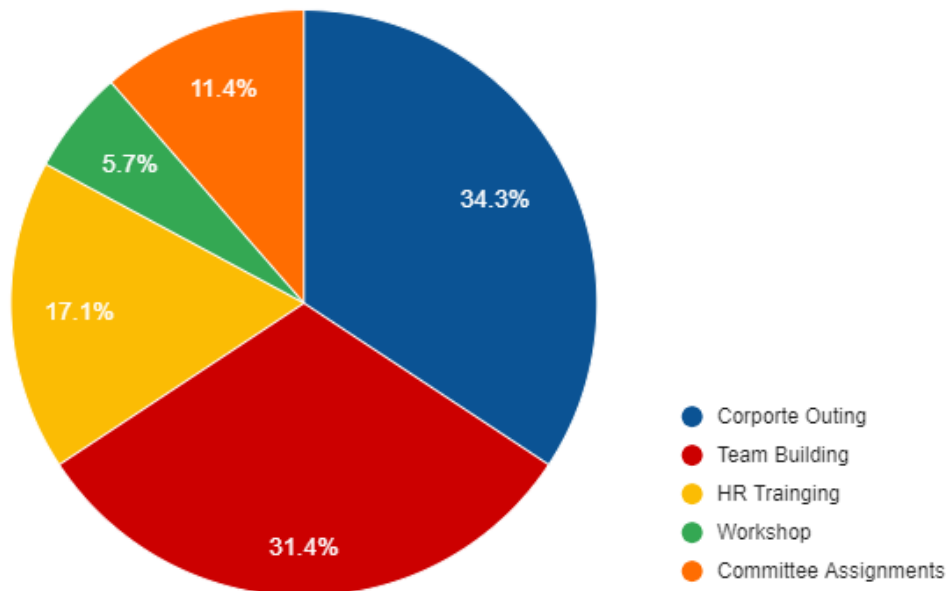
perusahaan pesaing lainnya. Maka dari itu, perusahaan kami memutuskan untuk mengambil 8% peluang pasar dari panitia internal, yaitu 8% di tahun 2025 dengan jumlah 2 perjalanan dan akan menambahkan 2 perjalanan setiap tahunnya hingga tahun 2028.

3.4.2 TREND PERKEMBANGAN PASAR PADA PRODUK PENDUKUNG (SUPPORTING PRODUCT)

Perusahaan telah melakukan survei pada beberapa perusahaan di Jakarta, dengan total 35 perusahaan sebagai responden. Hasil riset tersebut tersaji dalam Grafik 3.10 berikut.

Grafik 3. 10

Bentuk Pelaksanaan Kegiatan *Training* Karyawan dari Perusahaan Menengah dan Besar di DKI Jakarta dan Sekitarnya



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

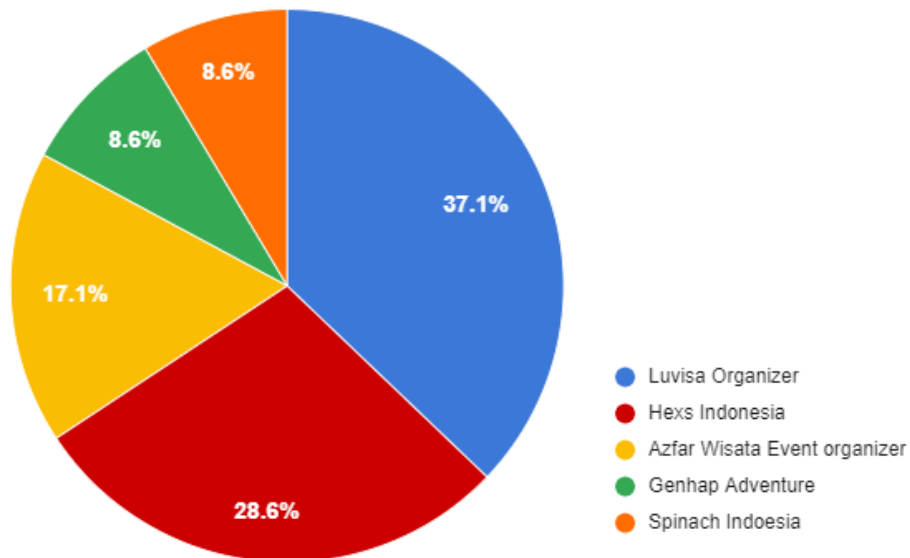
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Grafik 3.10 menunjukkan bahwa 34,3% perusahaan melaksanakan *corporate outing* sebagai bentuk pelatihan karyawan, dan 31,4% perusahaan melaksanakan *team building* untuk tujuan yang sama. Data tersebut menunjukkan bahwa kegiatan seperti *corporate outing* dan *team building* menjadi pilihan utama bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan produktivitas dan mempererat hubungan antar karyawan.

Berdasarkan data tersebut, perusahaan dapat mengidentifikasi nama-nama penyedia jasa penyelenggaraan *corporate outing* dan *team building* yang telah digunakan oleh calon klien. Nama-nama penyedia jasa tersebut dapat dilihat pada Grafik 3.11 berikut.

Grafik 3. 11

Perusahaan Penyedia Jasa Penyelenggaraan *Corporate Outing* dan *Team Building*



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



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

Grafik 3.11 menunjukkan bahwa Luvisa Organizer memiliki angka tertinggi dalam penyelenggaraan *corporate outing* dan *team building*, dengan persentase sebesar 37,1%, diikuti oleh Hexs Indonesia yang mencapai 28,6%. Selain itu, perusahaan juga menghitung frekuensi penyelenggaraan *corporate outing* dan *team building* selama lima tahun terakhir.

1. Corporate Outing

Frekuensi penyelenggaraan *corporate outing* tersaji pada Tabel 3.14 berikut.

Tabel 3. 14
Frekuensi Penyelenggaraan *Corporate Outing* oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2019-2023

Perusahaan	2019		2020		2021		2022		2023	
Luvisa Organizer	22	52%	9	60%	12	55%	20	53%	24	52%
Hexs Indonesia	20	48%	6	40%	12	45%	18	47%	22	48%
Total	42	100%	15	100%	24	100%	38	100%	46	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.14 menunjukan bahwa penyelenggaraan *corporate outing* mengalami penurunan pada tahun 2020 dan mulai kembali naik pada tahun 2021 yang kemudian terus mengalami kenaikan setiap tahunnya hingga tahun 2023. Penentuan *trend* perkembangan pasar dapat dilihat menggunakan proyeksi jumlah penyelenggaraan *corporate outing* setiap tahunnya.



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 *trend* tersebut dilakukan menggunakan metode *least square* dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

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

Adapun untuk menentukan nilai a dan b persamaan *trend* dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

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

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Diketahui:

$\sum y_i$ = Jumlah penjualan aktual

n = Jumlah tahun dalam data

$\sum x_i y_i$ = Jumlah perkalian variabel x dan y

Σ = Jumlah kuadra dari variabel x

Perhitungan metode *least square* perjalanan insentif ke Indonesia Timur menggunakan data penjualan yang terjadi (Y) lima tahun yaitu 2019-2023 dengan menjadikan 2019 sebagai tahun dasar. Maka dari itu, koding (X) yang digunakan 0, 1, 2, 3, 4 dengan angka 0 diletakkan di tahun 2019. Berikut merupakan perhitungan *trend* perkembangan penyelenggaraan *corporate outing* tahun 2019-2023.



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

Tabel 3. 15

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan *Corporate Outing* di Tahun 2019-2023

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x2
2019	0	42	0	0
2020	1	25	15	1
2021	2	24	48	4
2022	3	38	114	9
2023	4	46	184	16
Total	10	165	361	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.15 menunjukkan hasil dari perhitungan tersebut adalah untuk mengetahui rata-rata penyelenggaraan *corporate outing* dari perusahaan pesaing untuk tahun berikutnya, digunakan rumus $Y = a + bx$ yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

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

$$a = \frac{165}{5}$$

$$= 33$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{361}{30}$$

$$= 12,03$$

Hasil perhitungan diatas, $a = 33$ dan $b = 12,03$. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y = a + bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 33 + 12,03(5)$$

$$Y = 93,2 \text{ dibulatkan menjadi } 93$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 33 + 12,03(7)$$

$$Y = 117,2 \text{ dibulatkan menjadi } 117$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 33 + 12,03(6)$$

$$Y = 105,2 \text{ dibulatkan menjadi } 105$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 33 + 12,03(8)$$

$$Y = 129,2 \text{ dibulatkan menjadi } 129$$



© 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

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

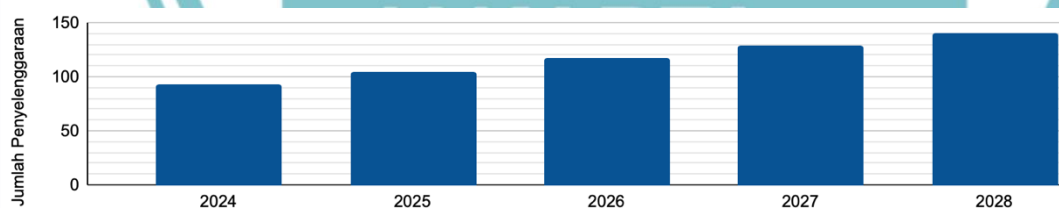
$$Y = 33 + 12,03(9)$$

$$Y = 141,2 \text{ dibulatkan menjadi } 141$$

Berdasarkan perhitungan tersebut didapatkan angka *trend* penyediaan jasa penyelenggaraan *corporate outing* dari perusahaan pesaing yaitu ada tahun 2024 sebanyak 93 penyelenggaraan, pada tahun 2025 sebanyak 105 penyelenggaraan, pada tahun 2026 sebanyak 117 penyelenggaraan, pada tahun 2027 sebanyak 129 penyelenggaraan, dan pada tahun 2028 sebanyak 141 penyelenggaraan.

Dengan menggunakan data yang tersebut, dibuat grafik untuk memperlihatkan proyeksi pertumbuhan penyelenggaraan *corporate outing* pada tahun 2024-2028 yang tersaji dalam Grafik 3.12 berikut.

Grafik 3. 12
Proyeksi Penyelenggaraan *Corporate Outing* oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2024-2028



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Grafik 3.12 menunjukkan meningkatnya jumlah proyeksi, hal tersebut membuktikan bahwa perencanaan usaha ini memiliki peluang besar untuk mengambil bagian dalam usaha jasa penyelenggaraan *corporate outing* karena jumlah penyelenggaraannya mengalami peningkatan setiap tahunnya.



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

Menentukan *trend* perkembangan penyelenggaraan *corporate outing* setiap tahunnya dapat dilihat dari peningkatan jumlah penyelenggaraan *corporate outing* tiap pesaing. Dengan melihat jumlah penyelenggaraan para pesaing, kita dapat mengidentifikasi perusahaan yang unggul dalam industri ini dan perkembangannya pada setiap tahun. Berikut adalah jumlah penyelenggaraan *corporate outing* dari masing-masing pesaing.

a. Luvisa Organizer

Perhitungan *Trend* perkembangan penyelenggaraan *corporate outing* oleh Luvisa Organizer tersaji pada Tabel 3.16 berikut.

Tabel 3. 16
Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan *Corporate Outing*
oleh Luvisa Organizer Tahun 2019-2023

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x2
2019	0	22	0	0
2020	1	9	9	1
2021	2	12	24	4
2022	3	20	60	9
2023	4	24	96	16
Total	10	87	189	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Berdasarkan Tabel 3.16 maka dapat diketahui perkembangan *trend* untuk lima tahun berikutnya oleh Luvisa Organizer dengan rumus $Y=a+b$, yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

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

$$a = \frac{87}{5}$$

$$= 17,4$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{189}{30}$$

$$= 6$$



© 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

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa $a=17,4$ dan $b=6$. Maka menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y=a+bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 17,4+6(5)$$

$$Y = 47,4 \text{ dibulatkan menjadi } 47$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 17,4+6(7)$$

$$Y = 59,4 \text{ dibulatkan menjadi } 59$$

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 17,4+6(9)$$

$$Y = 71,4 \text{ dibulatkan menjadi } 71$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 17,4+6(6)$$

$$Y = 53,4 \text{ dibulatkan menjadi } 53$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 17,4+6(8)$$

$$Y = 65,4 \text{ dibulatkan menjadi } 65$$

Berdasarkan perhitungan tersebut didapatkan angka *trend* penyelenggaraan *corporate outing* oleh Luvisa Organizer yaitu ada tahun 2024 sebanyak 47 penyelenggaraan, pada tahun 2025 sebanyak 52 penyelenggaraan, pada tahun 2026 sebanyak 59 penyelenggaraan, pada tahun 2027 sebanyak 65 penyelenggaraan, dan pada tahun 2028 sebanyak 71 penyelenggaraan.

Data ini menunjukkan pertumbuhan yang konsisten dalam jumlah penyelenggaraan *corporate outing* setiap tahunnya. Peningkatan ini mencerminkan kepercayaan yang tinggi dari klien terhadap layanan yang disediakan oleh Luvisa Organizer, serta kemampuannya dalam mengelola dan menyelenggarakan *corporate outing* yang efektif.



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

b. Hexs Indonesia

Perhitungan *trend* perkembangan penyelenggaraan *corporate outing* oleh Hexs Indonesia tersaji dalam Tabel 3.17 berikut.

Tabel 3. 17

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan *Corporate Outing* oleh Hexs Indonesia Tahun 2019-2023

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x2
2019	0	20	0	0
2020	1	6	6	1
2021	2	12	24	4
2022	3	18	54	9
2023	4	22	88	16
Total	10	78	172	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Berdasarkan Tabel 3.17 maka dapat diketahui perkembangan *trend* untuk lima tahun berikutnya oleh Hexs Indonesia dengan rumus $Y=a+b$, yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

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

$$a = \frac{78}{5} = 15,5$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{172}{30} = 5,7$$

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa $a=15,5$ dan $b=5,7$. Maka menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y=a+bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 15,5 + 5,7(5)$$

$$Y = 44$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 15,5 + 5,7(6)$$

$$Y = 49,7 \text{ dibulatkan menjadi } 50$$



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

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 15,5 + 5,7(7)$$

$$Y = 55,4 \text{ dibulatkan menjadi } 55$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 15,5 + 5,7(8)$$

$$Y = 61,1 \text{ dibulatkan menjadi } 61$$

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 15,5 + 5,7(9)$$

$$Y = 66,8 \text{ dibulatkan menjadi } 67$$

Berdasarkan perhitungan tersebut didapatkan angka *trend* penyelenggaraan *corporate outing* oleh Hexs Indonesia yaitu ada tahun 2024 sebanyak 44 penyelenggaraan, tahun 2025 sebanyak 50 penyelenggaraan, tahun 2026 sebanyak 55 penyelenggaraan, tahun 2027 sebanyak 61 penyelenggaraan, dan tahun 2028 sebanyak 67 penyelenggaraan.

Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa jumlah proyeksi penyelenggaraan *corporate outing* oleh masing-masing perusahaan pada tahun 2024-2028 mengalami peningkatan. Luvisa Organizer memiliki jumlah proyeksi penyelenggaraan *corporate outing* terbanyak.

Melalui analisis data yang terkumpul, dapat diproyeksikan penyelenggaraan *corporate outing* oleh perusahaan pesaing yang disajikan pada Tabel 3.18 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 18

Perkiraan Jumlah Penyelenggaraan *Corporate Outing* oleh Perusahaan Pesaing pada Tahun 2024-2028

Corporate Outing										
Nama Perusahaan	Tahun									
	2024		2025		2026		2027		2028	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Luvisa Organizer	47	52%	53	51%	59	52%	65	52%	71	51%
Hexs Indonesia	44	48%	50	49%	55	48%	61	48%	67	49%
Total	91	100%	103	100%	114	100%	126	100%	138	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Bedasarkan Tabel 3.18 diatas, perusahaan memutuskan untuk mengambil 5% peluang pasar dari Luvisa Organizer, yaitu 5% di tahun 2025 dengan jumlah 3 penyelenggaraan dan akan menambahkan 1 penyelenggaraan setiap tahunnya hingga tahun 2028.

2. *Team Building*

Frekuensi penyelenggaraan *team building* tersaji pada Tabel 3.19 berikut.

Tabel 3. 19

Frekuensi Penyelenggaraan *Team Building* oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2019-2023

Perusahaan	2019		2020		2021		2022		2023	
Luvisa Organizer	27	55%	10	63%	13	55%	22	53%	26	52%
Hexs Indonesia	22	45%	6	38%	12	45%	20	47%	22	48%
Total	49	100%	16	100%	24	100%	38	100%	46	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



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

Tabel 3.19 diatas menunjukkan bahwa penyelenggaraan team building mengalami penurunan signifikan pada tahun 2020, yang kemungkinan besar disebabkan oleh dampak pandemi COVID-19 yang membatasi aktivitas dan pertemuan fisik. Namun, mulai tahun 2021, terdapat peningkatan yang konsisten dalam jumlah penyelenggaraan team building, menunjukkan pemulihan dan adaptasi industri terhadap kondisi baru. *Trend* positif ini terus berlanjut setiap tahunnya hingga tahun 2023.

Untuk menentukan *trend* perkembangan pasar, dilakukan proyeksi jumlah penyelenggaraan team building setiap tahunnya. Perhitungan *trend* tersebut dilakukan menggunakan metode *least square* sebagai berikut:

Tabel 3. 20

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan *Team Building* di Tahun 2019-2023

Tahun	X_i	Y_i	$X_i Y_i$	x^2
2019	0	49	0	0
2020	1	16	16	1
2021	2	25	50	4
2022	3	42	126	9
2023	4	48	192	16
Total	10	180	384	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



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

Tabel 3.20 menunjukkan hasil dari perhitungan tersebut adalah untuk mengetahui rata-rata penyelenggaraan *team building* dari perusahaan pesaing untuk tahun berikutnya, digunakan rumus $Y = a + bx$ yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

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

$$a = \frac{180}{5} \\ = 36$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{384}{30} \\ = 12,8$$

Hasil perhitungan diatas, $a = 36$ dan $b = 12,8$. Maka dengan menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y = a + bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx \\ Y = 36 + 12,8(5) \\ Y = 100$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx \\ Y = 36 + 12,8(7) \\ Y = 125,6 \text{ dibulatkan menjadi } 126$$

Tahun 2028

$$Y = a + bx \\ Y = 36 + 12,8(9) \\ Y = 151,2 \text{ dibulatkan menjadi } 151$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx \\ Y = 36 + 12,8(6) \\ Y = 112,8 \text{ dibulatkan menjadi } 113$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx \\ Y = 36 + 12,8(8) \\ Y = 138,4 \text{ dibulatkan menjadi } 138$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, selanjutnya dibuat dalam bentuk grafik agar terlihat proyeksi pertumbuhan penyelenggaraan *team building* pada tahun 2024-2028 yang tersaji dalam Grafik 3.13 berikut.

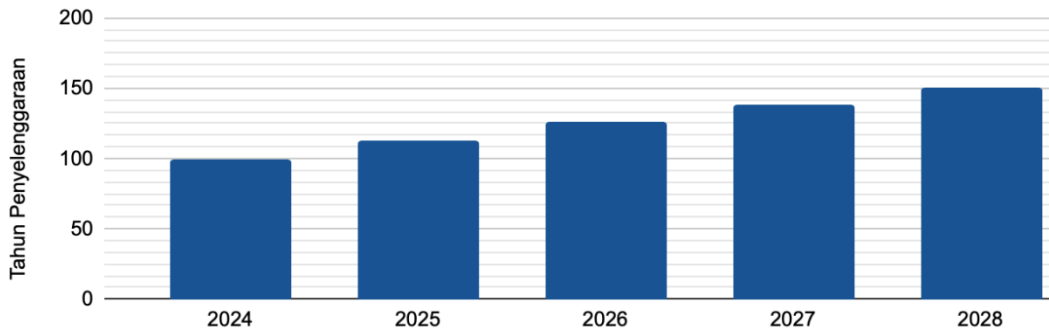


Hak Cipta :

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

Grafik 3. 13

Proyeksi Penyelenggaraan *Team Building* oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2024-2028



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Meningkatnya jumlah proyeksi tersebut membuktikan bahwa perencanaan usaha ini memiliki peluang besar untuk mengambil bagian dalam usaha jasa penyelenggaraan *team building* karena jumlah penyelenggaraannya mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Menentukan *trend* perkembangan penyelenggaraan *team building* setiap tahunnya dapat dilihat dari peningkatan jumlah penyelenggaraan *team building* tiap pesaing. Dengan melihat perhitungan tersebut kita dapat mengidentifikasi yang unggul dalam industri penyedia jasa penyelenggaraan *team building* serta perkembangannya setiap tahun. Berikut adalah jumlah penyelenggaraan *team building* dari masing-masing pesaing.

a. Luvisa Organizer

Perhitungan *Trend* perkembangan penyelenggaraan *team building* oleh Luvisa Organizer tersaji pada Tabel 3.21 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 21

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan *Team Building* oleh Luvisa Organizer Tahun 2019-2023

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x2
2019	0	27	0	0
2020	1	10	10	1
2021	2	13	26	4
2022	3	22	66	9
2023	4	26	104	16
Total	10	98	206	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Berdasarkan Tabel 3.21 maka dapat diketahui perkembangan *trend* untuk lima tahun berikutnya oleh Luvisa Organizer dengan rumus $Y=a+b$, yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

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

$$a = \frac{98}{5} \\ = 19,6$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{206}{30} \\ = 6,9$$

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa $a=19,6$ dan $b=6,9$. Maka menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y=a+bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 19,6+6,9(5)$$

$$Y = 54,1 \text{ dibulatkan menjadi } 54$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 19,6+6,9(7)$$

$$Y = 67,9 \text{ dibulatkan menjadi } 68$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 19,6+6,9(6)$$

$$Y = 61$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 19,6+6,9(8)$$

$$Y = 74,8 \text{ dibulatkan menjadi } 75$$



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

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 19,6 + 6,9(9)$$

$$Y = 81,7 \text{ dibulatkan menjadi } 82$$

Berdasarkan perhitungan tersebut didapatkan angka *trend* penyelenggaraan *team building* oleh Luvisa Organizer yaitu ada tahun 2024 sebanyak 54 penyelenggaraan, pada tahun 2025 sebanyak 61 penyelenggaraan, pada tahun 2026 sebanyak 68 penyelenggaraan, pada tahun 2027 sebanyak 75 penyelenggaraan, dan pada tahun 2028 sebanyak 82 penyelenggaraan. Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa penyelenggaraan *team buiding* mengalami peningkatan setiap tahunnya.

b. Hexs Indonesia

Perhitungan *Trend* perkembangan penyelenggaraan *corporate outing* oleh Hexs Indonesia tersaji dalam Tabel 3.22 berikut.

Tabel 3. 22

Perhitungan *Trend* Perkembangan Penyelenggaraan *Team Buiding* oleh Hexs Indonesia Tahun 2019-2023

Tahun	Xi	Yi	Xi,Yi	x2
2019	0	22	0	0
2020	1	6	6	1
2021	2	12	24	4
2022	3	20	60	9
2023	4	22	88	16
Total	10	82	178	30

Sumber: CV Timur Terra Escapes,2024



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 Tabel 3.22 maka dapat diketahui perkembangan *trend* untuk lima tahun berikutnya oleh Hexs dengan rumus $Y=a+b$, yang diaplikasikan dalam perhitungan berikut:

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

$$a = \frac{82}{5}$$

$$= 16,4$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{178}{30}$$

$$= 5,9$$

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa $a=16,4$ dan $b=5,9$. Maka menggabungkan hasil tersebut dalam rumus $Y=a+bx$, didapatkan hasil sebagai berikut:

Tahun 2024

$$Y = a + bx$$

$$Y = 16,4 + 5,9(5)$$

$$Y = 45,9 \text{ dibulatkan menjadi } 46$$

Tahun 2025

$$Y = a + bx$$

$$Y = 16,4 + 5,9(6)$$

$$Y = 51,8 \text{ dibulatkan menjadi } 52$$

Tahun 2026

$$Y = a + bx$$

$$Y = 16,4 + 5,9(7)$$

$$Y = 57,7 \text{ dibulatkan menjadi } 58$$

Tahun 2027

$$Y = a + bx$$

$$Y = 16,4 + 5,9(8)$$

$$Y = 63,6 \text{ dibulatkan menjadi } 64$$

Tahun 2028

$$Y = a + bx$$

$$Y = 16,4 + 5,9(9)$$

$$Y = 69,5 \text{ dibulatkan menjadi } 70$$

Berdasarkan perhitungan tersebut didapatkan angka *trend* penyelenggaraan *corporate outing* oleh Hexs Indonesia yaitu ada tahun 2024 sebanyak 46 penyelenggaraan, pada tahun 2025 sebanyak 52 penyelenggaraan, pada tahun 2026 sebanyak 58 penyelenggaraan, pada tahun 2027 sebanyak 64 penyelenggaraan, dan pada tahun 2028 sebanyak 70 penyelenggaraan.



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

Melalui analisis data yang terkumpul, dapat diproyeksikan penyelenggaraan *team building* oleh perusahaan pesaing yang disajikan pada Tabel 3.23 sebagai berikut.

Tabel 3. 23

Perkiraan Jumlah Penyelenggaraan *Team Building* oleh Perusahaan Pesaing pada Tahun 2024-2028

Team Building										
Nama Perusahaan	Tahun									
	2024		2025		2026		2027		2028	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Luvisa Organizer	54	54%	61	54%	68	54%	75	54%	82	54%
Hexs Indonesia	46	46%	52	46%	58	46%	64	46%	70	46%
Total	100	100%	113	100%	126	100%	139	100%	152	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Berdasarkan Tabel 3.23, dapat dilihat bahwa jumlah proyeksi penyelenggaraan *team building* oleh masing-masing perusahaan pada tahun 2024-2028 mengalami peningkatan. Luvisa Organizer memiliki jumlah proyeksi penyelenggaraan *team building* terbanyak. Maka dari itu, perusahaan kami memutuskan untuk mengambil 2% peluang pasar dari Luvisa Organizer, yaitu 2% di tahun 2024 dengan jumlah 1 penyelenggaraan dan akan menambahkan 2 penyelenggaraan setiap tahunnya hingga tahun 2028.



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

3.5 PROYEKSI PENJUALAN

Berdasarkan hasil perhitungan *trend* dan *market share* pesaing, dapat diketahui pertumbuhan rata-rata perjalanan insentif secara keseluruhan serta pertumbuhan pesaing. Perhitungan tersebut menunjukkan bahwa terdapat peluang bagi pasar kegiatan perjalanan insentif untuk perusahaan menengah dan besar di Jakarta.

Peluang ini dapat dimanfaatkan dengan menargetkan pasar yang belum menggunakan jasa DMC, yaitu dengan mengambil sebesar 9% *marke share* dari panitia internal untuk menjadi rencana proyeksi penjualan. Proyeksi penjualan produk tahun 2025-2028 disajikan pada Tabel 3.24 sebagai berikut.

Tabel 3.24

Proyeksi Penjualan Produk oleh CV Timur Terra Escapes Tahun 2024-2028

TAHUN	RENCANA PENJUALAN	
	Produk Utama	Produk Pendukung
2024	0	1
2025	2	3
2026	4	5
2027	6	7
2028	8	9

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.24 menunjukkan bahwa pada tahun pertama didirikan yaitu pada tahun 2024, perusahaan belum memulai penjualan produk utama, dan sudah memulai penjualan produk pendukung sebanyak 1 produk. Penjualan produk utama akan dimulai pada tahun kedua yaitu tahun 2025 sebesar 2 produk dan 3 produk



© 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

pendukung. Pada penjualan awal, mengutamakan kualitas dibandingkan kuantitas perjalanan pada produk perjalanan insentif.

Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2026, proyeksi perjalanan ditambah secara signifikan sebanyak 4 produk utama, dan 5 produk pendukung. Pada tahun ini diperkirakan perusahaan sudah cukup kompeten dan memiliki jejaring usaha dari perjalanan tahun sebelumnya.

Pada tahun ketiga yaitu tahun 2027, perusahaan merencanakan 6 produk utama dan 7 produk pendukung. Pada tahun ini, perusahaan sudah memiliki beberapa klien tetap dan sudah mudah dikenali oleh publik. Pada tahun 2028, memproyeksikan rencana penjualan sebanyak 8 produk utama dan 9 produk.

3.5.1 PROYEKSI PENJUALAN PRODUK UTAMA (CORE PRODUCT)

Berdasarkan proyeksi perjalanan yang sudah direncanakan, maka dapat diketahui *market share* perjalanan insentif ke Indonesia Timur tahun 2025-2028 yang tersaji pada Tabel 3.25 sebagai berikut.

Tabel 3. 25

Market Share Produk Utama ke Indonesia Timur Tahun 2025-2028

Nama Perusahaan	Tahun									
	2024		2025		2026		2027		2028	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Panitia Internal	20	100%	21	91%	21	86%	22	79%	23	74%
CV Timur Terra Escapes	0	0%	2	9%	4	16%	6	21%	8	26%
Total	20	100%	23	100%	25	100%	28	100%	31	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

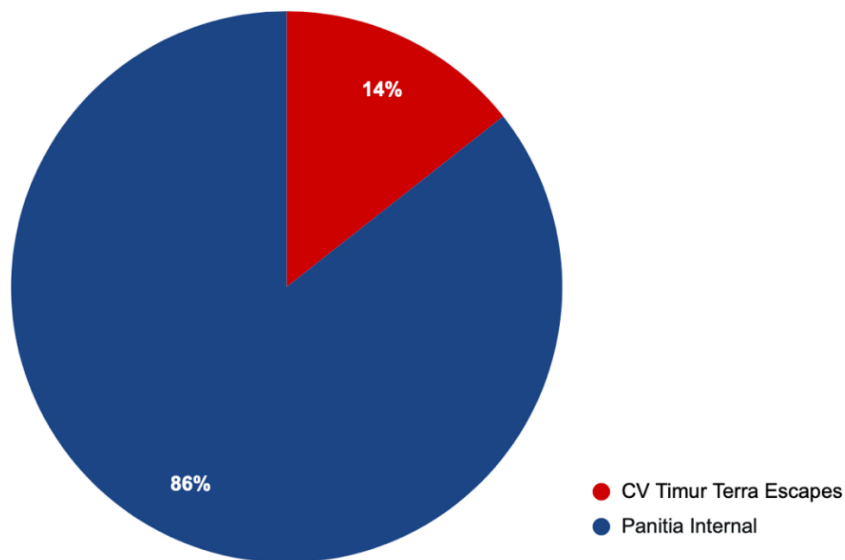
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Tabel 3.25 menunjukkan *market share* dari produk utama untuk tahun 2024-2028. Target penjualan pada tahun 2024 adalah 0 (nol) karena perusahaan baru berdiri dan kegiatan operasional belum berjalan. Pada tahun 2025, perusahaan memproyeksikan penyelenggaraan perjalanan insentif ke Indonesia Timur sebanyak 2 perjalanan, pada tahun 2026 sebanyak 4 perjalanan, pada tahun 2027 sebanyak 6 perjalanan, dan pada tahun 2028 sebanyak 8 perjalanan.

Target penjualan naik sebesar 2 perjalanan setiap tahunnya karena permintaan pasar yang terus meningkat, sehingga dapat diketahui rata-rata *market share* setelah diproyeksikan untuk lima tahun kedepan yaitu tahun 2025-2028 adalah 14%, perhitungan tersebut disajikan pada Grafik 3.14 sebagai berikut.

Grafik 3. 14

Market Share Perjalanan Insentif ke Indonesia Timur Tahun 2025-2028



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Grafik 3.14 menunjukkan bahwa, perusahaan mengambil rata-rata *market share* selama lima tahun kedepan adalah sebesar 14% dari panitia internal karena,



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 operasional perusahaan untuk produk utama mulai berjaan pada tahun 2025, dan target penjualan akan meningkat 2 perjalanan setiap tahunnya.

3.5.2 PROYEKSI PENJUALAN PRODUK PENDAMPING (*SUPPORTING PRODUCT*)

a. *Corporate Outing*

Berdasarkan proyeksi perjalanan yang sudah direncanakan, maka dapat diketahui *market share* penyelenggaraan *corporate outing* tahun 2024-2028 yang tersaji pada Tabel 3.26 sebagai berikut.

Tabel 3. 26
Market Share Corporate Outing Tahun 2024-2028

Nama Perusahaan	CORPORATE OUTING									
	Tahun									
	2024		2025		2026		2027		2028	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Luvisa Organizer	47	100%	52	98%	57	97%	62	95%	67	94%
CV Timur Terra Escapes	0	0%	1	2%	2	3%	3	5%	4	6%
Total	47	100%	53	100%	59	100%	65	100%	71	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.26 menunjukan *market share* dari *corporate outing* untuk tahun 2024-2028. Target penjualan pada tahun 2024 adalah 0, pada tahun 2025, perusahaan memproyeksikan penyelenggaraan *corporate outing* sebanyak 1 *event*, pada tahun 2026 sebanyak 2 *event*, pada tahun 2027 sebanyak 3 *event*, dan pada tahun 2028 sebanyak 4 *event*.

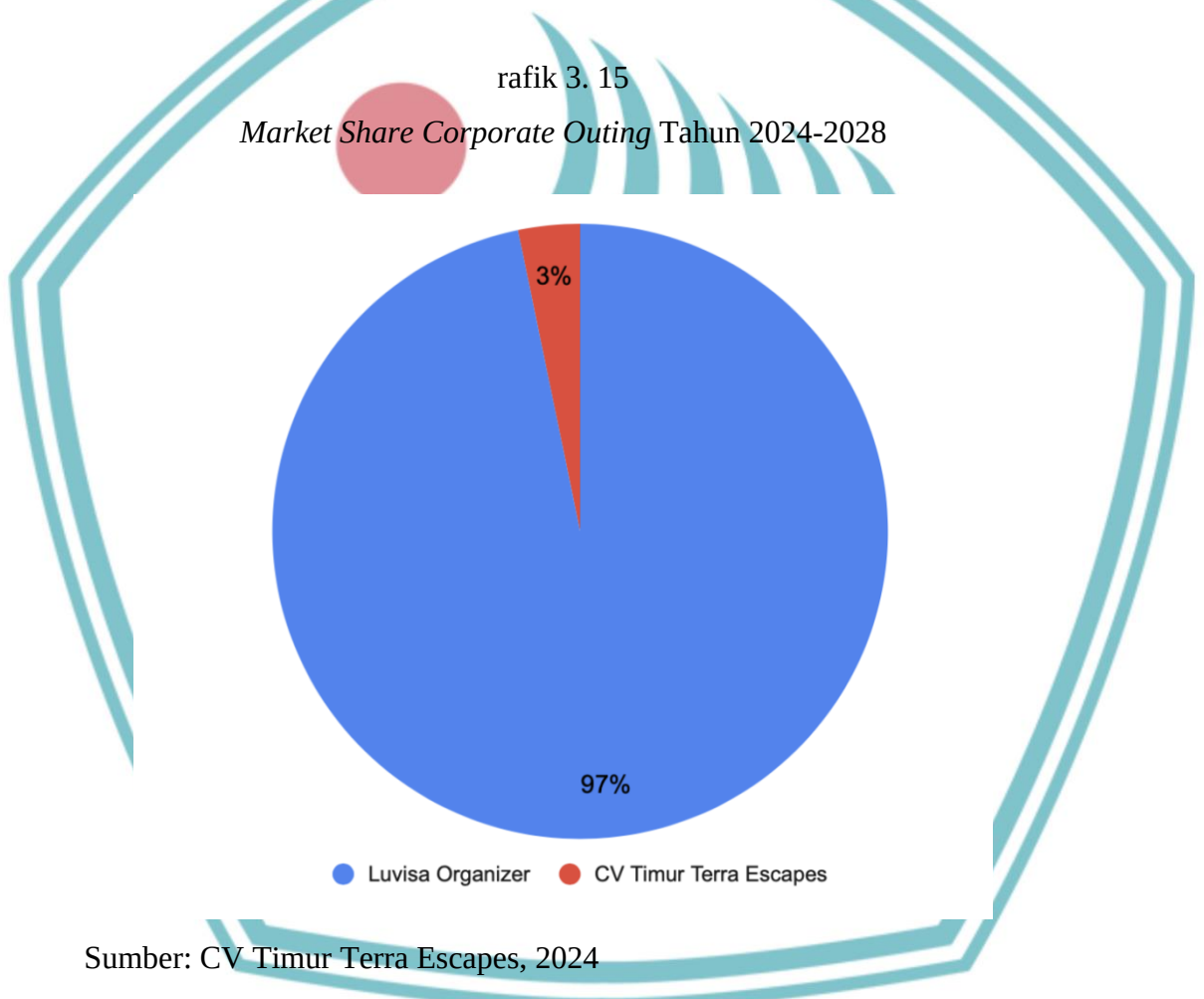


Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

Target penjualan naik sebesar 1 *event* setiap tahunnya karena permintaan pasar yang terus meningkat, sehingga dapat diketahui rata-rata *market share corporate outing* setelah diproyeksikan untuk lima tahun kedepan yaitu tahun 2025-2028 adalah 3%, perhitungan tersebut disajikan pada Grafik 3.15 sebagai berikut.



Grafik 3.15 menunjukan bahwa, perusahaan mengambil rata-rata *market share* selama lima tahun kedepan adalah sebesar 3% Luvisa Organizer, kegiatan operasional perusahaan untuk *corporate outing* mulai berjaan pada tahun 2025, dan target penjualan akan meningkat 1 *event* setiap tahunnya.



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

b. *Team Building*

Berdasarkan proyeksi perjalanan yang sudah direncanakan, maka dapat diketahui *market share* penyelenggaraan *team building* tahun 2024-2028 yang tersaji pada Tabel 3.27 sebagai berikut.

Tabel 3. 27
Market Share *Team Building* Tahun 2024-2028

TEAM BUILDING										
Nama Perusahaan	Tahun									
	2024		2025		2026		2027		2028	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Luvisa Organizer	53	98%	59	97%	65	96%	71	95%	77	94%
CV Timur Terra Escapes	1	2%	2	3%	3	4%	4	5%	5	6%
Total	54	100%	61	100%	68	100%	75	100%	82	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.27 menunjukkan *market share* dari *team building* untuk tahun 2024-2028. Target penjualan pada tahun 2024 adalah 1 *event*, pada tahun 2025, perusahaan memproyeksikan penyelenggaraan *team building* sebanyak 2 *event*, pada tahun 2026 sebanyak 3 *event*, pada tahun 2027 sebanyak 4 *event*, dan pada tahun 2028 sebanyak 5 *event*.

Target penjualan naik sebesar 1 *event* setiap tahunnya karena permintaan pasar yang terus meningkat, sehingga dapat diketahui rata-rata *market share corporate outing* setelah diproyeksikan untuk lima tahun



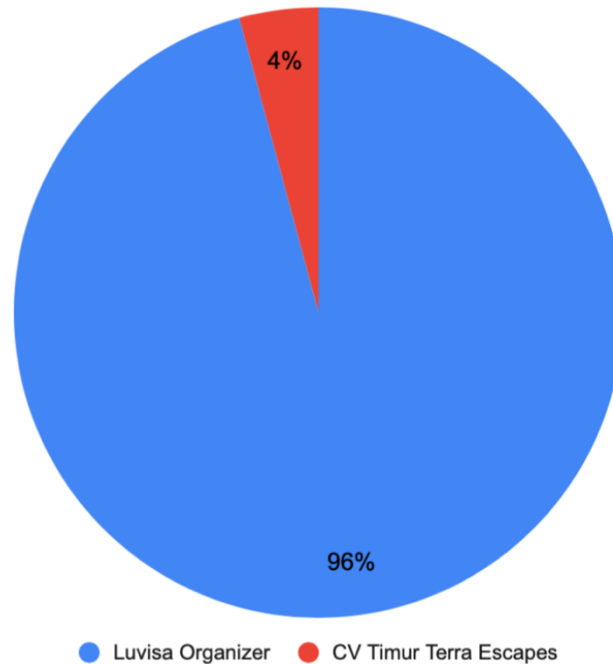
Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

kedepan yaitu tahun 2025-2028 adalah 4%, perhitungan tersebut disajikan pada Grafik 3.16 sebagai berikut.

Grafik 3. 16
Market Share Team Building Tahun 2024-2028



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Grafik 3.16 menunjukkan bahwa, perusahaan mengambil rata-rata *market share team building* selama lima tahun kedepan adalah sebesar 4% dari Luvisa Organizer. Kegiatan operasional perusahaan untuk *team building* mulai berjaan pada tahun 2024, dan target penjualan akan meningkat 1 *event* setiap tahunnya.

Proyeksi penjualan kemudian akan dibuat pembagian di setiap bulannya dari tahun 2025-2028. Rencana pembagian proyeksi penjualan produk pada tahun 2025 disajikan pada Tabel 3.28 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.28

Rencana Pembagian Proyeksi Penjualan Produk pada Tahun 2025

No	Produk	2025												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agst	Sep	Okt	Nov	Des	
Produk Utama – Jelajah Timur Nusantara														
1.	Taman Nasional Komodo								1					1
2.	Manado									1				1
Total Perjalanan														2
Produk Pendukung														
1.	Jejak Inspirasi		1											1
2.	Emporium Transformasi			1	1									2

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.28 menunjukkan bahwa pada tahun 2025 perusahaan akan melaksanakan perjalanan insentif sebanyak 1 perjalanan ke Taman Nasional Komodo yakni 1 perjalanan pada bulan Agustus serta 1 perjalanan ke Manado pada bulan September. Bulan tersebut spesifik dipilih dengan mempertimbangkan cuaca yang stabil di area pantai Indonesia Timur.

Ditunjukkan juga bahwa perusahaan akan mengadakan *corporate outing* sebanyak 1 penyelenggaraan pada bulan Februari. Perusahaan mengadakan *team building* dengan total 2 penyelenggaraan, sebanyak 1 penyelenggaraan pada bulan Maret, dan 1 penyelenggaraan pada bulan April.

Penjualan pada tahun pertama ini juga menjadi titik awal bagi perusahaan untuk membangun jaringan bisnis, sehingga akan mengutamakan kualitas layanan



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 setiap perjalanan yang diselenggarakan. Dalam upaya ini, perusahaan akan berfokus pada pengembangan hubungan bisnis yang solid dengan mitra dan klien, serta memanfaatkan umpan balik pelanggan untuk terus meningkatkan layanan yang disediakan. Dengan dasar yang kuat ini, perusahaan optimis dalam menyusun proyeksi penjualan untuk tahun 2026, yang terperinci dalam Tabel 3.29 berikut.

Tabel 3.29

Rencana Pembagian Proyeksi Penjualan Poduk pada Tahun 2026

No	Produk	2026												Total 1
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agst	Sep	Okt	Nov	Des	
Produk Utama – Jelajah Timur Nusantara														
1.	Taman Nasional Komdo								1	1				2
2.	Manado										1	1		2
Total Perjalanan Insentif														4
Produk Pendukung														
1.	Jejak Inspirasi		1	1										2
2.	Emporium Transformasi				1	1	1							3

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.29 menunjukkan bahwa perusahaan merencanakan untuk melaksanakan perjalanan insentif sebanyak 4 perjalanan yang dimulai dengan perjalanan insentif ke Taman Nasional Komodo sebanyak 1 perjalanan pada bulan Agustus, dan 1 perjalanan pada bulan September, kemudian pada bulan Oktober dan November juga ditambahkan perjalanan insentif ke Manado karena pada tahun ini perusahaan sudah memiliki pengalaman yang cukup sehingga sudah memiliki beberapa solusi dari masalah yang terjadi pada tahun sebelumnya.



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

Ditunjukkan juga bahwa perusahaan merencanakan 2 *corporate outing*, pada bulan Februari sebanyak 1 penyelenggaraan, dan pada bulan Maret sebanyak 1 penyelenggaraan. Perusahaan juga memproyeksikan penyelenggara *team building* sebanyak 3 penyelenggaraan yakni, sebanyak 1 penyelenggaraan pada pada bulan April, 1 penyelenggaraan pada bulan Mei, dan 1 penyelenggaraan pada bulan Juni. Berikut merupakan rencana proyeksi penjualan produk perusahaan pada tahun 2027 yang tersaji dalam Tabel 3.30.

Tabel 3. 30

Rencana Pembagian Proyeksi Penjualan Produk pada Tahun 2027

No	Produk	2027												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep	Okt	Nov	Des	
Produk Utama – Jelajah Timur Nusantara														
1.	Taman Nasional Komdo								2	1				3
2.	Manado										2	1		3
Total Perjalanan Insentif														6
Produk Pendukung														
1.	Jejak Inspirasi		1	1	1									3
2.	Emporium Transformasi			1	1	1	1							4

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.30 menunjukan rencana proyeksi penjualan produk untuk tahun 2027 yang bertambah signifikan dari tahun sebelumnya yaitu sejumlah 6 perjalanan. Perjalanan insentif direncanakan 2 perjalanan pada bulan Agustus, dan 1 perjalanan pada bulan September. Serta perjalanan insentif ke Manado sebanyak



© 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

3 perjaanan yakni, 2 perjalanan pada bulan Oktober, dan 1 perjalanan pada bulan November.

Ditunjukan juga bahawa perusahaan memproyeksikan penyelenggaraan *corporate outing* sebanyak 3 penyelenggaraan, yakni 1 penyelenggaran pada bulan Februari, 1 penyelenggaraan pada bulan Maret, dan 1 penyelenggaraan pada bulanm April. Perusahaan merencanakan penyelenggaraan *team building* sebanyak 4 penyelenggaraan, yakni 1 penyelenggaraan pada bulan Maret, 1 penyelenggaraan pada bulan Apil, 1 penyelenggaraan pada bulan Mei, dan 1 penyelenggaraan pada bulan Juni.

Pada tahun ini, perusahaan telah menerima berbagai masukan dan membangun koneksi yang mempermudah pelaksanaan perjalanan. Dengan dasar yang kuat ini, perusahaan melanjutkan rencana proyeksi penjualan untuk tahun-tahun berikutnya yaitu tahun 2028 yang tersaji pada Tabel 3.31 sebagai berikut.

Tabel 3.31

Rencana Pembagian Proyeksi Penjualan Produk pada Tahun 2028

No	Produk	2028												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep	Okt	Nov	Des	
Produk Utama – Jelajah Timur Nusantara														
1.	Taman Nasional Komdo							1	2	1				4
2.	Manado									1	2	1		4
Total Perjalanan Insentif														8
Produk Pendukung														
1.	Jejak Inspirasi		1	1	1	1								4
2.	Emporium Transformasi			1	1	1	2							5

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



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

Tabel 3.31 menunjukkan rencana proyeksi penjualan produk untuk tahun 2028. Perusahaan merencanakan perjalanan insentif untuk tahun 2028 sebanyak 8 perjalanan yakni, 1 perjalanan insentif ke Taman Nasional Komodo pada bulan Juli, 2 perjalanan pada bulan Agustus, dan 1 perjalanan pada bulan September. Kemudian perjalanan insentif ke Manado sebanyak 1 penyelenggaraan pada bulan September dan November, 2 perjalanan pada bulan Oktober.

Perusahaan juga memproyeksikan penyelenggaraan *corporate outing* direncanakan untuk dilaksanakan 4 kali, yakni 1 penyelenggaraan pada bulan Februari, Maret, April, dan Mei, serta *team building* akan dilaksanakan sebanyak 5 kali, yaitu 1 penyelenggaraan pada bulan Maret, April, dan Mei, dan 2 penyelenggaraan pada bulan Juni.

Pada tahun ini, CV Timur Terra sudah memiliki klien tetap dan perusahaan sudah memiliki cukup pengalaman untuk dapat bersaing dengan perusahaan pesaing dengan membangun reputasi yang baik sebagai penyedia jasa perencanaan dan penyelenggaraan insentif yang handal. Dengan dasar yang kuat ini perusahaan melanjutkan rencana proyeksi penjualan untuk tahun-tahun berikutnya.

3.6 STRATEGI PEMASARAN

Strategi pemasaran merupakan rencana untuk memperkenalkan suatu perusahaan untuk mencapai target penjualan. Dalam menentukan strategi pemasaran, banyak hal yang perlu diperhatikan agar pesan yang ingin disampaikan dapat diterima dengan baik oleh calon konsumen. Strategi yang baik akan menghasilkan tanggapan yang baik dari pasar sasaran. Strategi pemasaran yang



© 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

digunakan untuk menaikkan penjualan jasa perusahaan adalah pendekatan bauran pemasaran (*marketing mix*) dengan variabel 4P diantaranya *product*, *price*, *place*, dan *promotion*.

1. *Product* (Produk)

Product (Produk) perusahaan adalah jasa perencanaan dan penyelenggaraan perjalanan insentif ke destinasi di Timur Indonesia yakni Taman Nasional Komodo, dan Manado. Suatu perusahaan memberikan perjalanan insentif kepada karyawannya untuk memberikan apresiasi atas kinerja yang baik dan juga sebagai strategi suatu perusahaan dalam memotivasi, meningkatkan kinerja, dan mempertahankan karyawan yang berharga. Layanan yang ditawarkan memperhatikan kebutuhan pelaku usaha dalam melakukan strategi retensi karyawan agar mencapai tujuan perusahaan.

Beberapa kegiatan dalam perjalanan insentif meliputi wisata ke destinasi wisata makan malam, pesta aktivitas tim dan kolaborasi, dan acara penghargaan. Adapun perusahaan memiliki *tagline* “*Esperience the East, Reward the Extraordinary*”. *Tagline* tersebut mencoba untuk menarik perhatian calon pelanggan dengan menggambarkan pengalaman perjalanan insentif yang luar biasa dan mengajak mereka untuk “melarikan diri” dari rutinitas dengan bantuan CV Timur Terra Escapes. *Tagline* tersebut juga menekankan eksplorasi destinasi menarik yang disediakan oleh perusahaan yakni Indonesia timur, dan mengajak pelanggan untuk menemukan pengalaman perjalanan yang tak terlupakan.



© 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

Jasa penyelenggaraan *corporate outing* dan *team building* dibuat sebagai produk pendukung (*supporting product*). Penyelenggaraan *corporate outing* dan *team building* merupakan salah satu bentuk aktivitas promosi untuk memperluas pasar target, meningkatkan volume penjualan, menciptakan kesempatan *cross-selling*, meningkatkan reputasi dan citra perusahaan, sehingga tidak hanya meningkatkan portofolio perusahaan, tetapi juga memberikan nilai tambah bagi pelanggan.

2. Price (Harga)

CV Timur Terra Escapes menggunakan strategi harga *cost- based pricing* yaitu penempatan harga berdasarkan biaya-biaya setelah melakukan perhitungan dan akumulasi dari biaya-biaya operasional perusahaan dan *third party* atau pihak ketiga, kemudian dapat menentukan harga pokok. Dengan begitu walaupun tergolong baru dalam industri, perusahaan dapat bersaing secara harga dan kualitas.

3. Place (Tempat)

Dalam mendistribusikan produk, perusahaan menggunakan saluran distribusi 0 (nol) atau langsung, yaitu proses penyaluran yang dilakukan secara langsung oleh produsen kepada konsumen tanpa perantara. Hal ini dilakukan agar tidak melalui banyak proses dan memudahkan klien untuk berinteraksi langsung.

CV Timur Terra Escapes dalam memberikan informasi terkait perusahaan kepada klien dilakukan melalui media sosial dan website yang dapat diakses 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

calon klien mengenai portofolio kerja yang pernah diselenggarakan. Calon klien juga dapat menghubungi perusahaan melalui kontak yang tersedia.

4. Promotion

CV Timur Terra Escapes menganalisis strategi promosi menggunakan konsep *Integrated Marketing Communication* (IMC) atau juga dikenal sebagai komunikasi pemasaran terpadu. IMC memiliki beberapa bauran komunikasi pemasaran (*promotion mix*) yaitu *advertising*, *public relation/publicity*, *direct marketing*, dan *personal selling* (Kotler dan Keller, 2012). Strategi promosi yang digunakan juga berdasarkan 6 *buyer readiness stages* yaitu *awareness*, *knowledge*, *liking*, *preference*, *convention*, dan *purchase*.

a. Advertising (Periklanan)

Perusahaan menerapkan strategi periklanan melalui jaringan internet (*digital advertising*) untuk membangun *awareness* dan *knowledge* calon konsumen. Target *buyers unit* yang dituju dari penggunaan strategi ini adalah *users*, *influencer* dan *decider* yang dalam perusahaan contohnya adalah Direktur, dan HRD. Strategi periklanan perusahaan meliputi:

Social Media Advertising (Iklan Sosial Media)

Perusahaan menggunakan media sosial Instagram, TikTok, dan YouTube. Media sosial Instagram dan TikTok digunakan untuk menjangkau *buyers unit users*, *influencer*, dan *deciders* serta memperluas *network* dengan cara bergabung dalam banyak grup perusahaan-perusahaan. Setelah tergabung, CV Timur Terra Escapes akan mengunggah materi iklan.



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

Retargeting Advertising (Target Ulang Iklan)

Merupakan bentuk *digital advertising* yang melakukan penempatan kembali iklan kepada audiens yang meninggalkan situs *website* maupun media sosial CV Timur Terra Escapes. Ini sangat efektif kerana *audience* terbaik yang dijadikan target adalah mereka yang pernah mengunjungi situs sebuah brand.

b. *Public Relation* (Hubungan Masyarakat)

CV Timur Terra Escapes membangun hubungan yang baik dengan berbagai kalangan untuk mendapatkan publisitas yang diinginkan, memabangun citra perusahaan yang baik, dan menangani atau menghadapi rumor, berita, dan kejadian yang tidak menyenangkan. Perusahaan mengaplikasikan hubungan masyarakat sebagai berikut:

1) Keanggotaan Asosiasi & Komunitas

Perusahaan mendaftarkan keanggotaan kepada asosiasi dan komunitas yang terkait dengan bidang usaha CV Timur Terra Escapes untuk memperdalam jaringan kerjasama juga menciptakan kepercayaan baik pembuatan kebijakan maupun sasaran pasar perusahaan. Contoh: Asosiasi Perusahaan Perjalanan Wisata Indonesia (ASITA) dan Komunitas Tour & Travel Indonesia (KTTI) serta Asosiasi Pelaku Pariwisata Indonesia (ASPPI).

2) Artikel dan Konten



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 menyediakan artikel dan konten bermanfaat bagi sasaran pasaran yang berkaitan dengan visi dan misi CV Great Escapes di berbagai media publikasi.

Konten lainnya meliputi laporan dampak yang dihasilkan dari suatu perjalanan yang dilakukan perusahaan. Data tersebut akan diolah dan dapat dirilis pada media sosial perusahaan seperti Instagram, TikTok, dan YouTube, serta website CV Timur Terra Escapes untuk meningkatkan citra perusahaan. Perusahaan juga menggunakan *Search Engine Optimization* (SEO) agar artikel dapat muncul pada pencarian utama di Google dengan pemilihan *keyword* (kata kunci) yang tepat dan sesuai dengan *trend* pencarian target audiens.

c. *Personal Selling* (Penjualan Pribadi)

Personal selling merupakan strategi promosi pada tahap *conviction* dan *purchase*. Bentuk *personal selling* yang dilakukan meliputi presentasi pribadi oleh perusahaan kepada sasaran pasar. Penjualan secara *personal* dapat dilakukan pada saat melakukan *trip*. Perusahaan mendaftar sebagai penyedia jasa perjalanan insentif kepada bagian *procurement* agar dapat berkesempatan mengikuti *pitching* kepada perusahaan-perusahaan yang menjadi sasaran pasar. Untuk memenangkan *pitching* CV Timur Terra Escapes mempelajari terlebih dahulu *problem recognizing* perusahaan. Selanjutnya, menawarkan produk yang sesuai dengan *general need* perusahaan dan selanjutnya



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

menjelaskan *product description* mengenai destinasi dan program yang ditawarkan dengan jelas serta transparan mengenai harga.

d. *Direct Marketing* (Penjualan Langsung)

- E-mail

Meliputi pengiriman email blast kepada sasaran yang sesuai dengan segmentasi pasar perusahaan. Setiap email yang dikirimkan dipersonalisasi dan diperhatikan kriterianya agar terhindar dari spam filter yang dapat memasukkan *e-mail* ke spam folder. Salah satu platform yang dapat membantu proses *e-mail marketing* ini adalah MailChimp, platform ini juga memberikan laporan berupa data analisis dari setiap email yang dikirimkan.

- Website

Website menjadi wadah utama untuk mengkomunikasikan keseluruhan produk yang ditawarkan. Melalui *website*, keseluruhan informasi akan tercantum mulai dari paket perjalanan, artikel, galeri foto, rencana perjalanan wisata klien, hingga fitur *chatbot* untuk memudahkan konsumen menyerap informasi dan melakukan interaksi. Selain itu, kontak pada website akan terhubung langsung ke Whatsapp untuk memudahkan melakukan komunikasi dengan klien. Ilustrasi website dilampirkan di Lampiran 16.

- Media Sosial

Melakukan update konten-konten informatif dan bermanfaat secara berkala bagi audiens yang dilengkapi dengan visualisasi menarik.



© 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

Perusahaan menggunakan Instagram, TikTok, dan YouTube untuk melakukan direct marketing. Ilustrasi media sosial terlampir pada Lampiran 13,14, dan 15.

5. Process

CV Timur Terra Escapes memiliki alur sistem pemesanan produk untuk memudahkan calon klien menjangkau perusahaan. Berikut adalah *flowchart* pemesanan produk pada Bagan 3.1 sebagai berikut.



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



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

Bagan 3.1 menunjukkan *flowchart* pemesanan produk dengan penjelasan sebagai berikut:

- A. Start
- B. Calon klien menghubungi CV Timur Terra Escapes
- C. Setelah klien menghubungi perusahaan, selanjutnya perusahaan memberikan *quotation letter*/ surat penawaran.
- D. Setelah memberikan surat penawaran, dilanjutkan dengan proses negosiasi harga produk dengan calon klien.
- E. Jika calon klien setuju dengan harga tersebut, Langkah selanjutnya adalah penandatanganan kontrak. Apabila calon klien tidak setuju maka penawaran dibatalkan.
- F. Tahap selanjutnya adalah proses *profiling* karyawan untuk mendapatkan metode yang tepat dalam pelaksanaan insentif. Sehingga, tujuan pelaksanaan insentif dapat terpenuhi dengan maksimal.
- G. Setelah melakukan proses *profiling*, klien akan melakukan *review* atas hasil proses tersebut. Jika klien setuju, maka akan dilanjut dengan proses persiapan perjalanan. Namun, jika klien belum setuju, maka akan dilakukan proses *profiling* ulang.
- H. Setelah mendapat persetujuan atas hasil *profiling*, tahap selanjutnya adalah persiapan perjalanan insentif
- I. Setelah melakukan persiapan, perusahaan Bersama klien menyelenggarakan *event*.



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

J. Setelah penyelenggaraan, perusahaan melakukan evaluasi dan menyusun dokumen administratif terkait dengan *event* yang telah diselenggarakan.

6. *People*

Sumber daya manusia CV Timur Terra Escapes berasal dari jurusan MICE yang professional dan berpengalaman dalam menangani *event*.

7. *Physical Evidence*

Perusahaan memiliki lingkungan operasional mendukung yaitu kantor yang beralamat di Menara Bidakara 1, Jalan Gatot Subroto kav 71-73, Menteng Dalam, Tebet, Jakarta Selatan. Perusahaan juga memiliki sosial media seperti Instagram, Tiktok, Youtube, dan Website untuk menjangkau calon klien dan memudahkan klien untuk berkomunikasi dan bertukar informasi terkait produk.

3.7 ANALISIS PESAING

Dalam mendirikan suatu perusahaan tentu kita harus mengenal pasar yang akan dituju begitu juga dengan pesaing yang bergerak di bidang industri yang sama. Pesaing tersebut memiliki pengalaman yang berbeda-beda sesuai dengan lamanya mereka bergerak di industri tersebut. Perusahaan pesaing tentunya memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Berikut merupakan analisis kompetitor yang tersaji pada Tabel 3.30 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 32

Analisis Kompetitor CV Timur Terra Escapes

No.	Nama Perusahaan	Keunggulan Perusahaan (+)	Kekurangan Perusahaan (-)
1.	PT Karya Anjani Nusantara	• Dapat melayani tiket pesawat (Domestik & Internasional), dan Akomodasi. • Tour Paket Domestik dan Internasional. • Pembuatan dokumen perjalanan.	• Tidak dapat menyewa transportasi • Tidak bisa request program kegiatan dalam perjalanan insentif
2.	PT Dwidaya World Wide	• Dapat melayani tour incentive, trip, dan private trip. • Aktif dalam melakukan promosi di sosial media, Tampilan sosial media menarik	• Tidak bisa request program kegiatan dalam perjalanan insentif
3.	Adventureindo	• Dapat melayani tour paket domestik. • Dapat menyewa transportasi. melakukan promosi di sosial media terutama Instagram	• Tidak aktif melakukan update terbaru di website resmi. • Harga paket sedikit lebih tinggi.

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

3.8 ANALISIS S.W.O.T

Merencanakan sebuah perusahaan perlu adanya analisis S.W.O.T analisis bagaimana perusahaan dipersepsikan dari sisi kelemahan, kekuatan, peluang, dan ancaman. Analisis ini juga menyambungkan semua elemen tersebut untuk untuk mengetahui bagaimana perusahaan menggunakan kekuatan untuk meningkatkan peluang dan menutupi kelemahan serta mengamati bagaimana kelemahan perusahaan dapat diatasi dengan peluang dan mengantisipasi ancaman. Analisis S.W.O.T CV Timur Terra Escapes ditunjukkan pada Tabel 3.31 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 33

Analisis S.W.O.T CV Timur Terra Escapes

FAKTOR EKSTERNAL	Strengths 1. CV Timur Terra Escapes menyediakan perjalanan insentif ke Indonesia Timur dengan konsep pengalaman berbasis budaya dan alam.	Weakness 1. CV Timur Terra Escapes merupakan perusahaan baru dalam bidang perjalanan insentif.
FAKTOR INTERNAL		
Opportunities 1. Memiliki SDM yang berkualitas dan kreatif. 2. Memiliki pasar yang luas karena banyak kompetitor belum mengenal produk perjalanan insentif ke Indonesia Timur.	S-O 1. Memanfaatkan keunikan tiap destinasi di Indonesia Timur. 2. Memilih klien perusahaan menengah dan besar yang memiliki latar belakang kuat untuk melaksanakan perjalanan insentif.	W-O 1. Menyelenggarakan corporate outing dan team building untuk menambah portofolio dan mengenalkan produk perusahaan.
Threats 1. Belum terbentuknya jejaring usaha yang kuat. 2. Adanya perusahaan perjalanan insentif besar yang sudah memiliki reputasi dan jaringan luas.	S-T 1. Menciptakan jejaring usaha yang menguntungkan bagi semua pihak dengan konsep alam dan budaya.	W-T 1. Memberi pilihan wisata untuk klien dan pilihan aktivitas yang dapat mereka susun sesuai dengan kebutuhan.

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 3.31 menunjukkan bahwa perusahaan memiliki peluang untuk menggunakan sisi unik Indonesia Timur sebagai destinasi untuk meningkatkan kekuatan produk perusahaan yaitu perjalanan insentif dengan konsep *nature and culture tourism*. Pemilihan destinasi ini menjadikan perusahaan juga berpeluang memperluas pasar dengan memfokuskan klien pada perusahaan menengah keatas yang memiliki latar belakang untuk melaksanakan perjalanan insentif.



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 memberikan kebebasan kepada klien untuk memilik aktivitas dalam perjalanan insentifnya, yang mana hal ini masih jarang digunakan perusahaan kompetitor.

3.9 JEJARING USAHA

Jejaring usaha merupakan relasi yang dibangun untuk mengoptimalkan kerja sebuah perusahaan. CV Timur Terra Escape, perusahaan yang bergerak di bidang industri pariwisata sebagai penyedia jasa penyelenggaraan perjalanan insentif. Dalam menjalani usaha ini sangat diperlukan pihak pendukung untuk keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Pihak pendukung tersebut antara lain adalah, vendor percetakan, asosiasi, penerbangan, dan akomodasi. Melalui jejaring usaha yang baik, hubungan usaha akan terjalin dengan disertai pengalaman dan informasi yang luas. Daftar jejaring usaha perusahaan tersaji dalam table 3.32 sebagai berikut.

Tabel 3. 34
Jejaring Usaha CV Timur Terra Escapes

Nama Instansi	Alamat	Telepon	Bidang
Citilink Airline	Gedung Manajemen GMF- PT Garuda Indonesia Lt.2 Area Perkantoran Soekarno - Hatta Cengkareng - Tangerang	021-39509000	Penerbangan
Ayana Hotel	Pantai Waecicu, Labuan Bajo, Kec. Komodo, Kabupaten Manggarai Barat, Nusa Tenggara Tim.	08352441000	Akomodasi
Four Points by Sheraton Manado	Jl. Piere Tendean, Kec. Sario, Kota Manado, Sulawesi Utara	08114316303	



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

Sailling Komodo	Jl. Mutiara no 1. Labuan Bajo. Komodo – Manggarai Barat NTT	+62 823-3266-4599	
Asosiasi Travel Agent Indonesia	Golden Plaza Fatmawati, Jl. RS. Fatmawati Raya No.15, RT.2/RW.2, South Gandaria, Jakarta 12420	(021) 75900094	Dukungan Asosiasi
Dinas Penanaman Modal & Pelayanan Terpadu Satu Pintu	Jl. Jend Sudirman Kav 40-41 Senayan Kebayoran Baru Jakarta Selatan DKI Jakarta 10210	(021) 1500164	Perizinan
Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Provinsi DKI Jakarta	Dinas PPKUKM Jl. Perintis Kemerdekaan/ BGR I No.3, Jakarta Utara 14240	(021) 45848008	Perizinan
Suku Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Jakarta Selatan	Jl. Prapanca Raya No.10.RW.1, RT.1/RW.1, Petogogan, Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12170	(021) 7228134	Perizinan
Konsultasi Hukum Jakarta	Jl. Dr. Saharjo Jl. Minangkabau Barat, RT.1/RW.7, Ps Manggis, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan , DIK Jakarta 12910	(081) 18160307	Hukum

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

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

BAB IV

ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

4.1 ANALISIS KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA

Sumber daya manusia menjadi hal penting untuk mempertahankan kinerja perusahaan. Sumber daya manusia yang kompeten, memiliki kemampuan, keterampilan, dan pengetahuan yang handal, kreatif, serta memiliki visi yang jelas adalah kebutuhan dari tiap perusahaan. Perusahaan yang bergerak di bidang pelayanan insentif juga membutuhkan tim yang dapat melakukan riset pengembangan pasar, membuat strategi pengembangan bisnis, dan memberi klien peluang untuk mendapatkan produk yang memenuhi ekspektasi mereka.

Dengan kebutuhan tersebut, membutuhkan karyawan dengan pengalaman akademik, pengalaman dalam industri MICE (Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition), serta pengetahuan tentang strategi pemasaran dan inovasi teknologi terbaru. Adapun kompetensi perusahaan dapat dilihat dari Tabel 4.1 sebagai berikut:

Tabel 4. 1

Tingkat Pendidikan SDM di CV Timur Terra Escapes

Tingkat Pendidikan	Jumlah
D4/S1	3

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024



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

Tabel 4.1 di atas menjelaskan sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan dengan tingkat pendidikan Sarjana/D4 berjumlah 3 orang pada tahun pertama.

Detail formasi jabatan perusahaan dijelaskan pada tabel 4.2 sebagai berikut:

Tabel 4. 2

Jabatan SDM dalam CV Timur Terra Escapes

Bagian/ Departemen	Jumlah
Direktur Utama	1
Direktur Pemasaran	1
Direktur Keuangan	1

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 4.2 diatas menjelaskan terdapat 3 sumber daya/ jabatan inti dalam perusahaan yaitu Direktur Utama berjumlah 1 orang, Direktur Pemasaran berjumlah 1 orang, dan Direktur Keuangan berjumlah 1 orang. Berikut adalah detail deskripsi masing masing jabatan:

a. Direktur Utama

1. Kepemimpinan: Kemampuan untuk memimpin dan menginspirasi tim
2. Visi Strategis: Memiliki kemampuan untuk merancang dan menerapkan visi dan misi perusahaan.
3. Pengambilan Keputusan: Kemampuan untuk membuat keputusan strategis yang memiliki dampak signifikan pada jalan yang akan diambil 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

4. Komunikasi: Kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik dengan pemangku kepentingan internal dan eksternal
5. Pengalaman: Pengalaman luas dalam bidang perjalanan insentif atau bidang yang relevan.

b. Direktur Pemasaran

1. Keahlian Pemasaran: Pemahaman mendalam tentang strategi pemasaran, periklanan, dan promosi.
2. Analisis Pasar: Memiliki kemampuan untuk menganalisis pasar dan menemukan peluang pertumbuhan.
3. Inovasi: Kemampuan untuk membuat kampanye pemasaran dengan cara yang kreatif dan inovatif.
4. Jaringan: Memiliki hubungan yang luas di bidang perjalanan dan pariwisata.
5. Komunikasi: Keterampilan komunikasi yang baik diperlukan untuk mengkomunikasikan konsep pemasaran.

c. Direktur Keuangan

1. Keahlian Akuntansi dan Keuangan: Pengetahuan mendalam tentang konsep manajemen keuangan dan akuntansi.
2. Pengelolaan Anggaran: Kemampuan untuk membuat, mengawasi, dan mengelola anggaran perusahaan.
3. Analisis Keuangan: Kemampuan untuk membuat rekomendasi strategis dan mengevaluasi laporan 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4. Kepatuhan Regulasi: Memahami peraturan keuangan dan pajak yang relevan.
5. Detail: Ketelitian tinggi dalam memeriksa dan memastikan akurasi data keuangan

4.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM

Dalam tahun pertama pendirian, perusahaan mengandalkan 3 pendiri utama yaitu Direktur Utama, Direktur Pemasaran, dan Direktur Keuangan. Peran ketiga posisi ini sangat penting untuk menjalankan perusahaan. Namun, seiring berjalannya waktu, perusahaan membutuhkan tenaga profesional lain untuk membantu efektifitas perusahaan dan meningkatkan valuasi perusahaan. Pengembangan sumber daya ini diharapkan dapat mengefisienkan kinerja perusahaan dan dapat memberikan hasil yang maksimal kepada klien.

Pada tahun kedua dan ketiga, pengembangan sumber daya dilakukan dengan spesifikasi yang sesuai dengan bidang dan jenis pekerjaan. Pada tahun kedua, perusahaan akan mempekerjakan *Production Manager* yang pekerjaannya langsung dibawah Direktur Utama. Posisi ini diharapkan dapat mengoptimalkan kebutuhan perusahaan dalam menganalisis kebutuhan produksi tiap *event*. Sehingga, segala permintaan *client* dapat terjawab dengan akurat dan efisien.

Pada tahun ketiga, perusahaan melakukan pengembangan dengan merekrut *Account Executive* (AE) yang pekerjaannya berada langsung dibawah Direktur Pemasaran. Posisi ini guna membantu Direktur Pemasaran dalam memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan valuasi atau jumlah *client* yang masuk. AE



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

diharapkan dapat mempercepat kegiatan pemasaran dan memperbanyak jumlah *order*. Analisis kebutuhan pengembangan sumber daya manusia pada tahun kedua dapat dilihat pada Tabel 4.3 sebagai berikut.

Tabel 4. 3

Analisis kebutuhan Pengembangan SDM CV Timur Terra Escapes

Jabatan	Tingkat Pendidikan	Pengalaman	Keterampilan Khusus
Production Manager	Minimal D4/S1 MICE	1 tahun	- Manajemen proyek - Manajemen anggaran - Manajemen Produksi dan Logistik - Negoisasi - Pemecahan masalah
<i>Account Executive</i>	Minimal D4/S1 MICE	1 tahun	- Negoisasi - Pemecahan masalah - Analisis pasar - Keterampilan dan kemampuan networking

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

4.3 RENCANA PEMBUATAN KEBUTUHAN SUMBER DAYA MANUSIA

Pada tahap sebelumnya, perusahaan membuat strategi pengembangan SDM berdasarkan kualifikasi dan kebutuhan perusahaan. Proses pengembangan ini akan disesuaikan dengan target yang dicapai oleh perusahaan, yaitu pada tahun pertama perusahaan masih dikelola oleh 3 orang yaitu Direktur Utama, Direktur Pemasaran, dan Direktur Keuangan.

Jika perusahaan berjalan dengan baik dan memenuhi target penjualan, maka pada tahun kedua perusahaan akan membuka lowongan baru untuk posisi 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dibutuhkan oleh perusahaan. Hasil dari perencanaan ini diharapkan dapat menjaga SDM untuk tetap berinovasi dan berkembang, sehingga perusahaan dapat menjaga konsistensi, meningkatkan pelayanan serta eksistensi perusahaan. Rencana pemenuhan kebutuhan perusahaan dapat dilihat pada Tabel 4.4, sebagai berikut:

Tabel 4. 4

Rencana Pemenuhan Kebutuhan SDM CV Timur Terra Escapes

Jabatan	Jumlah Kebutuhan	SDM Tersaji	Rencana Tenaga yang Direkrut	Keterangan
Direktur Utama	1	1	-	-
Direktur Pemasaran	1	1	-	-
Direktur Keuangan	1	1	-	-
Production Manager	1	-	1	Tahun kedua, 2026
Account Executive	1	-	1	Tahun ketiga, 2027

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Pada Tabel 4.4 mengenai rencana pemenuhan kebutuhan SDM, posisi Direktur Utama, Direktur Pemasaran, dan Direktur Keuangan sudah tersaji didalam perusahaan. perusahaan akan membuka lowongan untuk posisi *Production Manager* pada tahun kedua dan posisi *Account Executive* pada tahun Ketiga.

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 memiliki sistem rekrutmen dalam proses pemenuhan tenaga kerja yang dapat dilihat pada Bagan 4.1, berikut:

Bagan 4. 1

Proses Rekrutmen CV Timur Terra Escapes



Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Dalam proses rekrutmen yang dijelaskan pada Bagan 4.1, untuk posisi *Production Manager*, *Account Executive*, dan calon karyawan pada posisi lainnya, perusahaan akan menyusun kriteria calon, deskripsi pekerjaan serta spesifikasi posisi yang dibutuhkan perusahaan.

Selanjutnya, perusahaan akan mempublikasikan kriteria tersebut di situs resmi rekrutmen. Selanjutnya dalam proses seleksi dan wawancara, berkas akan diseleksi dan beberapa calon yang memenuhi kriteria akan lanjut ke tahap wawancara. Tahap terakhir dari proses ini adalah pengumuman hasil wawancara, di mana perusahaan mengumumkan kepada calon yang lolos dan memenuhi kriteria 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

BAB V

PEMANFAATAN TEKNOLOGI

5.1 ANALISIS DAN PERENCANAAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI

Penggunaan teknologi saat ini merupakan faktor penting yang harus diterapkan di semua bidang, terutama untuk mendirikan dan menjalankan usaha atau bisnis. Saat ini, ada banyak teknologi yang dapat mendukung aktivitas perusahaan agar lebih efektif dan efisien. Teknologi ini dibagi menjadi dua jenis, yaitu perangkat keras seperti komputer, laptop, dan perangkat pintar lainnya, serta perangkat lunak seperti aplikasi. Oleh karena itu, perusahaan akan menjelaskan analisis rencana kebutuhan teknologi yang diperlukan dan digunakan oleh perusahaan berdasarkan aktivitasnya.

5.1.1 Aktivitas Pemasaran

Aktivitas pemasaran merupakan aspek penting bagi sebuah perusahaan. perusahaan secara aktif melakukan kegiatan pemasaran dan promosi kepada target pasar yang berada di Jabodetabek. Kegiatan pemasaran dan promosi ini akan lebih efektif jika dilakukan dengan bantuan teknologi. Perusahaan telah melakukan analisis terhadap kebutuhan teknologi dalam aktivitas pemasaran sebagai berikut:

a. Website

Website merupakan salah satu teknologi penting yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk melakukan pemasaran. Di era di mana setiap orang mencari informasi melalui Google, perusahaan harus mampu memberikan



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

informasi yang jelas dan lengkap mengenai dirinya melalui *website*. Penggunaan *website* membantu calon klien dalam mencari informasi tentang perusahaan serta mempermudah mereka dalam memesan paket yang ditawarkan oleh perusahaan. *Website* yang baik dan informatif akan memberikan citra positif bagi perusahaan.

b. Aplikasi Media Sosial

Aplikasi media sosial memudahkan perusahaan untuk berinteraksi dengan para calon klien. Seiring perkembangan waktu, banyak dari aplikasi media sosial dapat untuk mengiklankan produk-produk. Sehingga penggunaan aplikasi media sosial sangatlah dibutuhkan bagi perusahaan sebagai media publikasi terutama bagi perusahaan yang sedang berkembang. Contoh aplikasi yang dapat mempublikasikan produk adalah Instagram Ads, dan Tiktok Ads.

c. SEO (*Search Engine Optimization*)

SEO (*Search Engine Optimization*) adalah salah satu bentuk *digital marketing* yang digunakan untuk peningkatan traffic *website*. Penggunaan SEO merupakan langkah optimasi agar *website* berada di hasil teratas mesin pencari, terutama Google. SEO bekerja untuk mengoptimalkan keyword yang digunakan guna mudah terindex oleh mesin pencari sehingga halaman mendapatkan peringkat teratas dan ditampilkan di halaman utama mesin pencari sesuai dengan relevansi kata kunci yang diinputkan oleh user di mesin pencari.



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

5.1.2 Aktivitas Keuangan

Aktivitas keuangan termasuk krusial dalam suatu perusahaan. Demi mendukung kemudahan dan efisiensi dalam pekerjaan, maka perusahaan melakukan analisis terhadap kebutuhan teknologi dalam aktivitas keuangan sebagai berikut:

a. *Money Counter*

Penggunaan *money counter* dapat memudahkan dalam menghitung jumlah uang (baik koin maupun kertas) yang ingin dihitung. Alat ini membuat pekerjaan menjadi lebih efisien sehingga tidak memakan banyak waktu.

b. Mesin EDC (*Electronic Data Capture*)

Mesin EDC digunakan untuk pengambilan data dan pembayaran di berbagai bank. Penggunaan mesin ini mendukung proses penerimaan pembayaran dari klien yang menggunakan kartu debit maupun kredit. Alat ini akan mempermudah pekerjaan.

c. Excel

Microsoft Excel adalah program aplikasi yang digunakan untuk mengolah, membuat, dan mengisi data dalam bentuk tabel. Penggunaan Excel membuat pekerjaan lebih efisien karena mendukung berbagai macam rumus.

5.1.3 Aktivitas Operasional

Aktivitas operasional merupakan salah satu aspek penting dalam menjalankan perusahaan. Untuk memudahkan dan meningkatkan efisiensi kerja,



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 melakukan analisis terhadap kebutuhan operasional dan teknologi dalam pelaksanaan kegiatan operasional sebagai berikut:

a. Operasional Kantor

Penggunaan barang operasional kantor dapat mempermudah aktivitas di kantor. Berikut merupakan penggunaan alat operasional kantor:

- Telepon Kantor

Penggunaan telepon kantor digunakan sebagai alat komunikasi antara klien dengan pihak perusahaan. Penggunaan telepon kantor juga membuat pekerjaan menjadi efisien dan efektif.

- Projector dan Screen

Proyektor dan layar digunakan sebagai sarana untuk melakukan presentasi kepada sesama karyawan atau kepada klien.

- Akses Internet

Akses internet yang digunakan yaitu Wi-Fi. Wi-Fi menghubungkan perusahaan dengan calon konsumen melalui dunia maya.

b. Operasional Insentif

1. Pengeras Suara

Penggunaan pengeras suara akan memudahkan tour leader dalam memimpin perjalanan insentif, karena alat ini akan memperkuat suara tour leader sehingga lebih mudah didengar oleh klien.

2. Kamera



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

Pemanfaatan teknologi kamera dalam perjalanan insentif berfungsi untuk mendokumentasikan aktivitas klien serta kebutuhan kantor.

5.1.4 Aktivitas Administrasi

a. Laptop

Laptop digunakan untuk membuat dokumen-dokumen perusahaan serta keperluan lain yang berhubungan dengan perusahaan, seperti proposal, surat, laporan perusahaan, pembuatan materi media sosial, dan lain sebagainya.

b. *Printer All in One*

Penggunaan *printer all in one* sangat penting bagi suatu perusahaan karena memudahkan dalam pencetakan dokumen seperti surat, laporan, dan lain-lain. Selain itu, penggunaan *printer all in one* juga dapat menghemat biaya untuk keperluan pencetakan.

c. *Software*

Perangkat lunak atau software digunakan untuk mengoperasikan komputer dan menjalankan tugas-tugas tertentu. Penggunaan software sangat penting karena dapat membuat pekerjaan menjadi lebih mudah dan efisien. Berikut adalah beberapa software yang akan digunakan:

1. Microsoft Office (aplikasi terdiri dari : Microsoft Word, Microsoft Excel, dan Microsoft Power Point)
2. Adobe Photoshop (aplikasi untuk menyunting foto)
3. Canva (aplikasi untuk membuat desain dua dimensi)



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

5.2 TAHAPAN PENGEMBANGAN TEKNOLOGI

Pengembangan teknologi pada perusahaan yang ditujukan untuk semua kegiatan operasional maupun promosi selama lima tahun yang bisa disajikan dalam bentuk tabel 5.1

Tabel 5. 1

Tahap Pengembangan Teknologi Periode 2025 – 2028

No.	Nama Teknologi	Kuantitas per Tahun (unit)			
		2025	2026	2027	2028
1.	Laptop	3	3	3	3
2.	Print All in One	1	1	1	1
3.	Mesin EDC	1	1	1	1
4.	Akses Internet	1	1	1	1
5.	Telepon Kantor	1	1	1	1
6.	Pengeras Suara	1	1	1	1
7.	Money Counter	1	1	1	1
Total		13	13	13	13

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

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

BAB VI

ANALISIS DAN RENCANA KEUANGAN

Analisis untuk merancang keuangan adalah kunci kesuksesan dari suatu perencanaan bisnis. Kematangan dan analisis yang tepat dalam rencana keuangan akan mampu menjadi penyokong keberhasilan usaha. Pada bagian ini berbagai kebutuhan kegiatan usaha, permodalan usaha dan aspek-aspek terkait lainnya akan dituangkan secara terperinci ke dalam bentuk kebutuhan investasi, biaya produk penjualan, proyeksi penjualan, proyeksi arus kas selama enam tahun, dan neraca keuangan. Perusahaan juga melakukan analisis investasi secara *detail* terkait *payback period*, *net present value*, *internal rate of return*, *return of investment*, dan *profitability index*.

6.1 RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI

Rencana kebutuhan investasi pada tahap awal berdirinya perusahaan CV Timur Terra Escape melakukan investasi oleh pemilik perusahaan sebesar Rp 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah). Modal ini digunakan sebagai modal awal untuk membangun Perusahaan dan menjadi saldo kas untuk beban operasional kantor pada tahun pendirian perusahaan. Modal awal ini diharapkan dapat memberikan dasar yang kuat untuk perusahaan beroperasi dengan efisien dan efektif. Investasi ini juga diharapkan dapat mendukung kegiatan bisnis perusahaan mencapai target-target awal yang telah ditetapkan. Besaran persentase modal yang diberikan dapat dilihat pada Tabel 6.1 dibawah ini:



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

Tabel 6. 1

Rencana Keutuhan Investasi & Modal

Nama	Nilai Modal	Persentase
Tamara Trima Rizki	Rp 60.000.000	40%
Brigitta Valentina Jessica	Rp 45.000.000	30%
Rahmawati Putri	Rp 45.000.000	30%
Total	Rp 150.000.000	100%

Sumber: CV Timur Terra Escapes, 2024

Tabel 6.1, menunjukan rencana investasi dan modal yang dikeluarkan oleh pemilik perusahaan untuk biaya operasional dari tahun 2024-2028. Presentase pemberian modal dari pemilik Perusahaan yaitu Tamara Trima Rizki sebagai Direktur Utama, menanamkan modal senilai Rp 60.000.000,- dengan presentase 40% dan Brigitta Valentina Jessica sebagai *Chief Marketing Office* (CMO), Rahmawati Putri sebagai *Chief Financial Officer* (CFO) menanamkan modal senilai Rp 45.000.000,- dengan persentase 30%.

6.2 ANGGARAN BIAYA PRODUK PENJUALAN

Anggaran biaya produk penjualan merupakan anggaran yang ditetapkan dengan cara melakukan pembuatan anggaran yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan satu kali produk perjalanan insentif yang kemudian diakumulasikan dan menjadi harga satu produk perjalanan insentif CV Timur Terra



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

Escapes. Anggaran biaya produk penjualan Perusahaan selama enam tahun ke depan disajikan dalam bentuk Tabel 6.2 berikut

Tabel 6. 2
Proyeksi Penjualan CV Timur Terra Escapes 2024-2028

Nama Produk	Item	2024			
		Harga Pokok Penjualan	Harga Jual	Target	TOTAL
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp 228.790.000	Rp 426.839.400	0	Rp -
	Manado	Rp 180.590.000	Rp 337.395.600	0	Rp -
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp 113.250.000	Rp 232.101.000	0	Rp -
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 108.750.000	Rp 223.043.400	1	Rp 223.043.400
TOTAL					Rp 223.043.400
Nama Produk	Item	2025			
		Harga Pokok Penjualan	Harga Jual	Target	TOTAL
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp 231.273.850	Rp 431.368.200	1	Rp 431.368.200,00
	Manado	Rp 181.663.850	Rp 338.527.800	1	Rp 338.527.800,00
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp 113.659.500	Rp 233.233.200	1	Rp 233.233.200,00
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 109.194.990	Rp 224.175.600	2	Rp 448.351.200,00
TOTAL					Rp 1.451.480.400
Nama Produk	Item	2026			
		Harga Pokok Penjualan	Harga Jual	Target	TOTAL
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp 233.757.700	Rp 435.897.000	2	Rp 871.794.000,00
	Manado	Rp 187.081.550	Rp 348.717.600	2	Rp 697.435.200,00
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp 117.057.000	Rp 240.026.400	2	Rp 480.052.800,00
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 112.457.490	Rp 229.836.600	3	Rp 689.509.800,00
TOTAL					Rp 2.738.791.800
Nama Produk	Item	2027			
		Harga Pokok Penjualan	Harga Jual	Target	TOTAL
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp 240.621.400	Rp 448.351.200	3	Rp 1.345.053.600
	Manado	Rp 192.531.466	Rp 358.907.400	3	Rp 1.076.722.200
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp 120.466.785	Rp 246.819.600	3	Rp 740.458.800
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 115.733.340	Rp 236.629.800	4	Rp 946.519.200
TOTAL					Rp 4.108.753.800
Nama Produk	Item	2028			
		Harga Pokok Penjualan	Harga Jual	Target	TOTAL
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp 244.578.936	Rp 456.276.600	4	Rp 1.825.106.400
	Manado	Rp 198.143.912	Rp 369.097.200	4	Rp 1.476.388.800
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp 123.978.495	Rp 253.612.800	4	Rp 1.014.451.200
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 119.107.064	Rp 243.423.000	5	Rp 1.217.115.000
TOTAL					Rp 5.533.061.400

Sumber: CV Timur Terra Escapes

Tabel 6.2, menunjukan anggaran biaya produk penjualan mengalami kenaikan seiring dengan kenaikan proyeksi penjualan dan inflasi sebesar 3%.



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

Kenaikan harga sebanyak 3% didasari oleh inflasi yang ditetapkan melalui Peraturan Menteri Keuangan No.: 101/PMK/.010/2021 yang menyatakan bahwa besaran inflasi yang ditetapkan yakni sebesar 3% setiap tahunnya. Harga dari produk ditentukan berdasarkan biaya kebutuhan produksi, juga presentase margin yang ingin diambil perusahaan atas kebijakan masing-masing Perusahaan, CV Timur Terra Escapes mengambil margin sebesar 33% dari biaya produksi produk utama, mengambil margin sebesar 35% dari harga jual produk dikenakan Pajak Penghasilan (Pph) 23 dengan tarif 2% dikenakan untuk penghasilan jasa dan sewa, sesuai dengan kebijakan Peraturan Menteri Keuangan No.141/PMK. dan dikenakan juga Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dengan tarif 11% sesuai dengan kebijakan undang-undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan (UU HPP) .

6.3 PROYEKSI PENJUALAN

Proyeksi penjualan ini dibuat berdasarkan analisis yang telah dilakukan oleh bagian pemasaran dari perhitungan *trend market share* dengan pertumbuhan rata-rata dan dijelaskan juga pada analisis pasar serta rencana pemasaran. Proyeksi penjualan terdiri nama produk, harga pokok penjualan, harga jual, target, dan jumlah proyeksi penjualan selama 5 (lima) tahun. Jumlah proyeksi penjualan CV Timur Terra Escapes selama enam tahun kedepan disajikan dalam Tabel 6.3, 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. 3

Proyeksi Penjualan CV Timur Terra Escapes

Tahun	Jumlah Penjualan			
	Jelajah Timur Nusantara		Jelajah Inspirasi	Emporium Transformasi
	Taman Nasional Komodo	Manado	Corporate Outing	Team Building
2024	0	0	0	1
2025	1	1	1	2
2026	2	2	2	3
2027	3	3	3	4
2028	4	4	4	5

Sumber: CV Timur Terra Escapes

Tabel 6.3, menunjukkan proyeksi penjualan produk utama perusahaan dimulai pada tahun 2025 dengan total proyeksi penjualan 2, pada tahun 2026 dengan total proyeksi penjualan 4, pada tahun 2027 dengan total proyeksi 6, pada tahun 2028 dengan total proyeksi 8, dan proyeksi pendukung perusahaan dimulai pada tahun 2024 dengan total proyeksi penjualan sebanyak 1 perjalanan, tahun 2025 sebanyak 3 perjalanan, pada tahun 2026 sebanyak 5 perjalanan, pada tahun 2027 sebanyak 7 perjalanan, pada tahun 2028 sebanyak 9 perjalanan.

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 memperlihatkan penerimaan kas dari modal dan pendapatan penjualan yang berasal dari beban operasional, pembelian asset, beban pokok penjualan dan beban penyusutan. Proyeksi arus kas perusahaan dijelaskan detail pada Tabel 6.4, berikut

Tabel 6. 4
Proyeksi Arus Kas CV Timur Terra Escapes

KETERANGAN		TAHUN				
		2024	2025	2026	2027	2028
Sakdo Kas Awal		Rp -	Rp 109.956.648	Rp 231.152.014	Rp 640.671.275	Rp 1.418.795.312
Penerimaan						
Setoran Modal Investasi		Rp 150.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Pendapatan						
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp -	Rp 431.368.200	Rp 871.794.000	Rp 1.345.053.600	Rp 1.825.106.400
	Manado		Rp 338.527.800	Rp 697.435.200	Rp 1.076.722.200	Rp 1.476.388.800
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp -	Rp 233.233.200	Rp 480.052.800	Rp 740.458.800	Rp 1.014.451.200
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 223.043.400	Rp 448.351.200	Rp 689.509.800	Rp 946.519.200	Rp 1.217.115.000
TOTAL PENDAPATAN		Rp 223.043.400	Rp 1.451.480.400	Rp 2.738.791.800	Rp 4.108.753.800	Rp 5.533.061.400
Total Penerimaan Kas		Rp 373.043.400	Rp 1.561.437.048	Rp 2.969.943.814	Rp 4.749.425.075	Rp 6.951.856.712
Pengeluaran						
Beban Operasional						
	Pendirian Usaha	Rp 4.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	Beban Ketenagakerjaan	Rp 5.681.300	Rp 18.067.332	Rp 22.737.928	Rp 23.420.066	Rp 24.122.668
	Beban Gaji	Rp 79.147.000	Rp 251.994.816	Rp 322.271.389	Rp 331.534.531	Rp 341.075.567
	Beban Tunjangan Hari Raya	Rp 6.375.000	Rp 21.012.000	Rp 27.052.950	Rp 27.864.539	Rp 28.700.475
	Beban BPJS & KS	Rp 3.240.000	Rp 10.578.720	Rp 13.542.605	Rp 13.948.883	Rp 14.367.349
	Beban Perlengkapan	Rp 997.500	Rp 1.325.430	Rp 1.167.480	Rp 1.233.755	Rp 1.254.498
	Beban WIFI	Rp 750.000	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
	Beban Listrik	Rp 1.500.000	Rp 3.708.000	Rp 3.819.240	Rp 3.933.817	Rp 4.051.832
	Pulsa	Rp 750.000	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
	Data Internet	Rp 1.000.000	Rp 2.472.000	Rp 2.546.160	Rp 2.622.545	Rp 2.701.221
	Pembuatan /Maintenance Website	Rp 2.445.552	Rp -	Rp -	Rp 2.518.919	Rp 2.594.486
	Sewa Kantor	Rp 12.600.000	Rp 12.978.000	Rp 13.367.340	Rp 13.768.360	Rp 14.181.411
	Beban Administrasi bank	Rp 100.000	Rp 247.200	Rp 254.616	Rp 262.254	Rp 270.122
	Website ads	Rp 750.000	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
	Kartu Nama	Rp 45.000	Rp 92.700	Rp 95.481	Rp 98.345	Rp 101.296
	Event Promotion	Rp 2.500.000	Rp 2.575.000	Rp 2.652.250	Rp 2.731.818	Rp 2.813.772
	Instagram Ads	Rp 750.000	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
	Tiktok Ads	Rp -	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp -	Rp 231.273.850	Rp 467.515.400	Rp 721.864.200	Rp 978.315.742
	Manado		Rp 181.663.850	Rp 374.163.100	Rp 577.594.397	Rp 792.575.648
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp -	Rp 113.659.500	Rp 234.114.000	Rp 361.400.355	Rp 495.913.980
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 108.750.000	Rp 218.389.980	Rp 337.372.470	Rp 462.933.359	Rp 595.535.322
	Pembelian Peralatan	Rp 5.049.000	Rp -	Rp 1.908.559	Rp -	Rp 2.024.790
Total Pengeluaran Kas		Rp 236.430.352	Rp 1.079.308.378	Rp 1.834.129.068	Rp 2.557.564.685	Rp 3.310.729.759
	Dividen	Rp -	Rp 35.738.375	Rp 122.146.142	Rp 231.947.460	Rp 356.820.567
	PPh 21	Rp 613.000	Rp 1.894.464	Rp 2.751.126	Rp 3.238.660	Rp 3.740.819
	PPh Badan (2%)	Rp 3.940.000	Rp 25.640.000	Rp 48.380.000	Rp 72.580.000	Rp 97.740.000
	PPh Final (0,5%)	Rp -	Rp 1.115.217	Rp 7.257.402	Rp 13.693.959	Rp 20.543.769
	PPN 11%	Rp 22.103.400	Rp 186.588.600	Rp 314.608.800	Rp 451.605.000	Rp 548.321.400
Saldo Kas Akhir		Rp 109.956.648	Rp 231.152.014	Rp 640.671.275	Rp 1.418.795.312	Rp 2.613.960.398

Sumber: CV Timur Terra Escapes



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

Tabel 6.4, menunjukkan saldo kas akhir pada tahun 2024 sebesar Rp 109.956.648,- tahun 2025 sebesar Rp 231.152.014,- tahun 2026 sebesar Rp 640.671.275,- tahun 2027 sebesar Rp 1.418.795.312,- tahun 2028 sebesar Rp 2.613.960.398,-.

6.5 NERACA KEUANGAN

Neraca keuangan akan memperlihatkan ringkasan posisi keuangan perusahaan per 31 Desember 2024 hingga 31 Desember 2028. Gambaran neraca terperinci dapat dilihat pada Tabel 6.5, berikut

Tabel 6. 5
Neraca Keuangan CV Timur Terra Escapes

KETERANGAN	TAHUN				
	Dec 2024	Dec 2025	Dec 2026	Dec 2027	Dec 2028
ASET					
Aset					
Kas	Rp 109.956.648	Rp 231.152.014	Rp 640.671.275	Rp 1.418.795.312	Rp 2.613.960.398
Pph Final (0,5%)	Rp -	Rp 1.115.217	Rp 7.257.402	Rp 13.693.959	Rp 20.543.769
Total Aset Lancar	Rp 109.956.648	Rp 232.267.231	Rp 647.928.677	Rp 1.432.489.271	Rp 2.634.504.167
Aset					
Peralatan	Rp 5.049.000	Rp 5.049.000	Rp 6.957.559	Rp 6.957.559	Rp 8.982.349
Akumulasi Penyusutan Peralatan	Rp 645.625	Rp 2.195.125	Rp 4.698.905	Rp 6.303.184	Rp 8.919.859
Total Aset Tetap	Rp 4.403.375	Rp 2.853.875	Rp 2.258.655	Rp 654.375	Rp 62.491
Jumlah Aset	Rp 114.360.023	Rp 235.121.106	Rp 650.187.332	Rp 1.433.143.646	Rp 2.634.566.657
LIABILITAS & EKUITAS					
LIABILITAS & EKUITAS					
hutang	Rp -	Rp 1.115.217	Rp 7.257.402	Rp 13.693.959	Rp 20.543.769
Total Liabilitas & Ekuitas Lancar	Rp -	Rp 1.115.217	Rp 7.257.402	Rp 13.693.959	Rp 20.543.769
Modal	Rp 150.000.000	Rp 114.360.023	Rp 234.005.889	Rp 642.929.930	Rp 1.419.449.687
Laba ditahan	Rp -35.639.977	Rp 119.645.866	Rp 408.924.041	Rp 776.519.757	Rp 1.194.573.202
Total Liabilitas & Ekuitas Tetap	Rp 114.360.023	Rp 234.005.889	Rp 642.929.930	Rp 1.419.449.687	Rp 2.614.022.888
Jumlah Liabilitas & Ekuitas	Rp 114.360.023	Rp 235.121.106	Rp 650.187.332	Rp 1.433.143.646	Rp 2.634.566.657

Sumber: CV Timur Terra Escapes

Tabel 6.5, menunjukkan total aktiva dan pasiva pada tahun 2024 sebesar Rp 114.360.023, pada tahun 2025 sebesar Rp 235.121.106, pada tahun 2026 sebesar Rp 650.187.332, pada tahun 2027 sebesar Rp 1.433.143.646, pada tahun 2028 sebesar Rp 2.634.566.657.



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

6.6 PRAKIRAAN LABA RUGI

Laporan laba rugi menampilkan ringkasan laba bersih yang diperoleh dari pendapatan kotor yang dikurangi pengeluaran dari beban pokok produksi, pajak, dan beban operasional. Prakiraan laba rugi dapat dilihat pada Tabel 6.6, berikut

Tabel 6. 6

Prakiraan Laba Rugi CV Timur Terra Escapes

KETERANGAN		TAHUN				
		2024	2025	2026	2027	2028
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp -	Rp 431.368.200	Rp 871.794.000	Rp 1.345.053.600	Rp 1.825.106.400
	Manado		Rp 338.527.800	Rp 697.435.200	Rp 1.076.722.200	Rp 1.476.388.800
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp -	Rp 233.233.200	Rp 480.052.800	Rp 740.458.800	Rp 1.014.451.200
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 223.043.400	Rp 448.351.200	Rp 689.509.800	Rp 946.519.200	Rp 1.217.115.000
Pendapatan Penjualan		Rp 223.043.400	Rp 1.451.480.400	Rp 2.738.791.800	Rp 4.108.753.800	Rp 5.533.061.400
Beban Pokok Penjualan						
Jelajah Timur Nusantara	Taman Nasional Komodo	Rp -	Rp 231.273.850	Rp 467.515.400	Rp 721.864.200	Rp 978.315.742
	Manado		Rp 181.663.850	Rp 374.163.100	Rp 577.594.397	Rp 792.575.648
Jejak Inspirasi	corporate outing	Rp -	Rp 113.659.500	Rp 234.114.000	Rp 361.400.355	Rp 495.913.980
Emporium Transformasi	Team Building	Rp 108.750.000	Rp 218.389.980	Rp 337.372.470	Rp 462.933.359	Rp 595.535.322
Pendirian Usaha		Rp 4.000.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Beban Ketenagakerjaan		Rp 5.681.300	Rp 18.067.332	Rp 22.737.928	Rp 23.420.066	Rp 24.122.668
Beban Gaji		Rp 79.147.000	Rp 251.994.816	Rp 322.271.389	Rp 331.534.531	Rp 341.075.567
Beban Tunjangan Hari Raya		Rp 6.375.000	Rp 21.012.000	Rp 27.052.950	Rp 27.864.539	Rp 28.700.475
Beban BPJS & KS		Rp 3.240.000	Rp 10.578.720	Rp 13.542.605	Rp 13.948.883	Rp 14.367.349
Beban Perlengkapan		Rp 997.500	Rp 1.325.430	Rp 1.167.480	Rp 1.233.755	Rp 1.254.498
Beban WIFI		Rp 750.000	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
Beban Listrik		Rp 1.500.000	Rp 3.708.000	Rp 3.819.240	Rp 3.933.817	Rp 4.051.832
Pulsa		Rp 750.000	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
Data Internet		Rp 1.000.000	Rp 2.472.000	Rp 2.546.160	Rp 2.622.545	Rp 2.701.221
Pembuatan /Maintenance Website		Rp 2.445.552	Rp -	Rp -	Rp 2.518.919	Rp 2.594.486
Sewa Kantor		Rp 12.600.000	Rp 12.978.000	Rp 13.367.340	Rp 13.768.360	Rp 14.181.411
Beban Administrasi bank		Rp 100.000	Rp 247.200	Rp 254.616	Rp 262.254	Rp 270.122
Website ads		Rp 750.000	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
Kartu Nama		Rp 45.000	Rp 92.700	Rp 95.481	Rp 98.345	Rp 101.296
Event Promotion		Rp 2.500.000	Rp 2.575.000	Rp 2.652.250	Rp 2.731.818	Rp 2.813.772
Instagram Ads		Rp 750.000	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
Tiktok Ads		Rp -	Rp 1.854.000	Rp 1.909.620	Rp 1.966.909	Rp 2.025.916
Sub Total Pengeluaran		Rp 231.381.352	Rp 1.079.308.378	Rp 1.832.220.509	Rp 2.557.564.685	Rp 3.308.704.968
Beban Penyusutan Peralatan		Rp 645.625	Rp 1.549.500	Rp 2.503.780	Rp 1.604.280	Rp 2.616.675
PPh 21		Rp 613.000	Rp 1.894.464	Rp 2.751.126	Rp 3.238.660	Rp 3.740.819
PPh Badan (2%)		Rp 3.940.000	Rp 25.640.000	Rp 48.380.000	Rp 72.580.000	Rp 97.740.000
PPh Final 0,5%		Rp -	Rp 1.115.217	Rp 7.257.402	Rp 13.693.959	Rp 20.543.769
PPN 11%		Rp 22.103.400	Rp 186.588.600	Rp 314.608.800	Rp 451.605.000	Rp 548.321.400
Total Beban		Rp 258.683.377	Rp 1.296.096.159	Rp 2.207.721.617	Rp 3.100.286.583	Rp 3.981.667.631
LABA/RUGI		Rp -35.639.977	Rp 155.384.241	Rp 531.070.183	Rp 1.008.467.217	Rp 1.551.393.769

Sumber: CV Timur Terra Escapes

Tabel 6.6, menunjukan perusahaan mengalami kenaikan laba setiap tahun mulai tahun 2025, 2026, 2027, dan 2028. Laba bersih perusahaan pada tahun 2025 sebesar Rp 154.384.241, pada tahun 2026 sebesar Rp 531.070.183, pada tahun 2027 sebesar Rp 1.008.467.217, pada tahun 2028 sebesar Rp 1.551.393.769.



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

6.7 PRAKIRAAN PERUBAHAN MODAL

Laporan perubahan modal yang akan dijelaskan adalah proyeksi perubahan modal dari tahun 2024 hingga tahun 2028 milik CV Timur Terra Escapes. Laporan ini berfungsi sebagai penjelasan bagi penambah dan pengurangan aktiva serta pasiva pada perusahaan sehingga dapat menunjukkan nilai modal perusahaan pada periode tertentu. Laporan perubahan modal perusahaan dapat dilihat pada Tabel 6.7, berikut

Tabel 6. 7
Prakiraan Perubahan Modal

KETERANGAN	TAHUN				
	2024	2025	2026	2027	2028
Modal Awal	Rp 150.000.000	Rp 114.360.023	Rp 234.005.889	Rp 642.929.930	Rp 1.651.397.147
Laba Rugi	Rp -35.639.977	Rp 155.384.241	Rp 531.070.183	Rp 1.008.467.217	Rp 1.551.393.769
Deviden	Rp -	Rp 35.738.375	Rp 122.146.142	Rp 231.947.460	Rp 356.820.567
Laba Ditahan	Rp -	Rp 119.645.866	Rp 408.924.041	Rp 776.519.757	Rp 1.194.573.202
Modal Akhir	Rp 114.360.023	Rp 234.005.889	Rp 642.929.930	Rp 1.419.449.687	Rp 2.845.970.348

Sumber: CV Timur Terra Escapes

Tabel 6.7, menunjukkan modal akhir pada tahun 2024 sebesar Rp 114.360.023, pada tahun 2025 sebesar Rp 234.005.889, pada tahun 2026 sebesar Rp 642.929.930, pada tahun 2027 sebesar Rp 1.419.449.687, pada tahun 2028 sebesar Rp 2.845.970.348. Perusahaan CV Timur Terra Escape mengambil dividen sebesar 25%.

6.8 ANALISA PAYBACK PERIOD

Metode *payback period* digunakan untuk mengetahui periode kemampuan perusahaan dalam mengembalikan modal usaha. perhitungan *payback period* berasal dari akumulasi kas masuk pertahun, dan pendapatan setelah pajak dibagi



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

dengan hitungan tahun, bulan dan hari sehingga menghasilkan nilai kemampuan usaha dalam suatu periode.

Tabel 6. 8

Perhitungan *Payback Period* CV Timur Terra Escapes

Perhitungan Arus Kas Bersih					
Arus Kas Bersih Tahun	=	Pendapatan Setelah Pajak	+	Penyusutan	Proceed
2024	=	Rp -35.639.977	+	Rp 645.625	Rp -34.994.352
2025	=	Rp 155.384.241	+	Rp 1.549.500	Rp 156.933.741
2026	=	Rp 531.070.183	+	Rp 2.503.780	Rp 533.573.963
2027	=	Rp 1.008.467.217	+	Rp 1.604.280	Rp 1.010.071.496
2028	=	Rp 1.551.393.769	+	Rp 2.616.675	Rp 1.554.010.443

Tahun	Proceed	Akumulasi Kas Masuk
Tahun 0 (2024)	0	Rp -150.000.000
Tahun 1 (2024)	Rp -34.994.352	Rp -184.994.352
Tahun 2 (2025)	Rp 156.933.741	Rp -28.060.611
Tahun 3 (2026)	Rp 533.573.963	Rp 505.513.352
Tahun 4 (2027)	Rp 1.010.071.496	Rp 1.515.584.848
Tahun 5 (2028)	Rp 1.554.010.443	Rp 3.069.595.292

Perhitungan Payback Period					
Titik Nol Payback Period Terletak Pada Tahun Ke-0					
PP	n+[(a-b)/(c-b)]				x 1 Tahun
PP	n	(a-b)	(c-b)		x 1 Tahun
	2	Rp 28.060.611	Rp	533.573.963	
PP		2,052589918			Tahun
PP	0,052589918	x	12	0,631079017	Bulan
PP	0,631079017	x	30	18,93237051	Hari
2 Tahun 18 Hari					

Sumber: CV Timur Terra Escapes

$$PP = n + (a-b) / (c-b) \times 1 \text{ Tahun}$$

n = Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum menutup investasi awal

a = Jumlah investasi mula-mula

b = Jumlah proceed pada tahun ke n

c = Jumlah kumulatif arus kas bersih/proceed pada tahun ke n + 1



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

Tabel 6.8, menunjukan perhitungan Analisa *Payback Period* di atas maka CV Timur Terra Escapes diperkirakan akan mencapai titik impas pada 2 tahun tepatnya 18 hari.

6.9 RETURN Of INVESTMENT (ROI)

Metode *return of investment* (ROI) digunakan untuk menghitung keuntungan dengan membagi antara laba bersih dengan nilai investasi. Rasio ini digunakan untuk mengetahui besaran kembalinya dana investasi terhadap untung yang diterima dalam bentuk persentase. Perhitungan detail *return of investment* (ROI) dijelaskan pada Tabel 6.9, berikut

Tabel 6. 9
Return On Investement (ROI) CV Timur Terra Escapes

Tahun	Laba Bersih		Modal Investasi		ROI
2024	Rp	-35.639.977	Rp	150.000.000	-24%
2025	Rp	155.384.241	Rp	150.000.000	104%
2026	Rp	531.070.183	Rp	150.000.000	354%
2027	Rp	1.008.467.217	Rp	150.000.000	672%
2028	Rp	1.551.393.769	Rp	150.000.000	1034%
Rumus Perhitungan					
ROI	Nilai Laba Bersih		x 100%		
	Modal Investasi				

Sumber: CV Timur Terra Escapes

Tabel 6.9, menunjukan bahwa nilai *Return of Investment* perusahaan pada tahun 2024 sebesar -24%, tahun 2025 sebesar 104%, tahun 2026 sebesar 354%, tahun 2027 sebesar 672%, tahun 2028 sebesar 1034%.