

## Analisis Kelayakan Bisnis Online Travel Agent di Pekanbaru

M. Danil Bakrinur<sup>1</sup>, Muhammad Asro<sup>2</sup>, Dian Lastari<sup>3</sup>, Fitri Ayu Nofirda<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,  
Universitas Muhammadiyah Riau

e-mail: [210304156@student.umri.ac.id](mailto:210304156@student.umri.ac.id)<sup>1</sup>, [210304174@student.umri.ac.id](mailto:210304174@student.umri.ac.id)<sup>2</sup>,  
[230304453@student.umri.ac.id](mailto:230304453@student.umri.ac.id)<sup>3</sup>, [fitriayunofirda@umri.ac.id](mailto:fitriayunofirda@umri.ac.id)<sup>4</sup>

### Abstrak

Agen perjalanan konvensional mengalami penurunan penjualan dalam beberapa bulan terakhir karena munculnya agen perjalanan online yang semakin banyak. Sebaliknya, penjualan agen perjalanan online terus meningkat. Meskipun potensi pertumbuhan bisnis agen perjalanan online telah diketahui, ada sejumlah pertimbangan yang harus dipertimbangkan sebelum memulai bisnis ini. Sebelum memulai bisnis agen perjalanan online, diperlukan studi kelayakan bisnis untuk memastikan kesuksesan bisnis tersebut. Hasil dari studi kelayakan menunjukkan bahwa bisnis agen perjalanan online dianggap layak. Secara hukum, manajemen, dan teknis, bisnis ini dapat memenuhi semua kebutuhan. Analisis pasar menemukan adanya peluang dalam segmen pasar backpacker. Dalam hal keuangan, bisnis dianggap layak dalam skenario optimis dan skenario yang paling mungkin. Namun, dalam skenario pesimis, bisnis ini tidak memenuhi tiga kriteria penilaian.

**Kata kunci:** *Kelayakan Bisnis, Online Travel Agent, Studi Kelayakan*

### Abstract

Conventional travel agents have declining sales over the past few months. The decline is caused by the number of an online travel agent that has sprung up. Contrary to the decline in the sales of conventional travel agencies, online travel sales continue to increase to date. Although it is well known that the online travel business has the prospect of growing, but there are some things to consider before running a business. Before opening an online travel business, a business feasibility study needs to be done so that this new business can run well. Based on feasibility studies that have been done, it can be seen that the online travel business can be considered feasible. On the legal, technical, and management aspects, all needs can be met by the online travel business. There are emerging market opportunities in the market aspect and determined that its target market is the backpacker segment. In the financial aspect, the business is considered feasible in the optimistic and most likely scenario. In contrast, in the pessimistic scenario, it is not feasible because it does not meet the three criteria of assessment.

**Keywords :** *Business Feasibility, Online Travel Agent, Feasibility Stud.*

### PENDAHULUAN

Peningkatan dan perkembangan pariwisata sangat didukung dari berbagai faktor-faktor penunjang yang penting tersebut adalah sarana yang tersedia di tempat tujuan wisata. Misalnya transportasi, penginapan, restoran dan hiburan. Berbagai faktor yang sangat diperlukan salah satunya dan sangat penting keberadaannya dalam dunia pariwisata adalah biro perjalanan wisata (BPW), BPW adalah usaha yang menyelenggarakan wisata dan jasa lain yang berkaitan dengan penyelenggaraan perjalanan wisata baik dari luar maupun sebaliknya. BPW menduduki posisi yang sangat penting dalam industri pariwisata karena mereka saling menghubungkan antar pelanggan. Kegiatan biro perjalanan wisata pada

dasarnya adalah bertumpu pada kepercayaan karna calon pengguna jasa biasanya terlebih dahulu dengan harapan akan memperoleh pelayanan yang memuaskan, dan saat ini biro perjalanan wisata sudah banyak sekali di kota pekanbaru.

PT.Shirotol Jannah yang beralamat di Jln.Mangga No.41 B,kp.tengah, sukajadi, kota Pekanbaru, Riau 28126. Merupakan perusahaan yang menyediakan pproduk jasa tour, dengan menyediakan berbagai macam produk jasa paket tour, dengan menyediakan berbagai macam paket tour yang di jual.

**Tabel 1. Daftar Produk yang dijual di PT.Shirotol Jannah**

No	Produk
1	Paaket Perjalan Wisata
2	Paket Haji & Umrah Serta Wisaata Religi
3	Paket MICE (Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition)
4	Pelayanan Event Organizer
5	Konsultasi Perjalanan Wisata dan Usaha Wisata

(Sumber: Shirotol Jannah)

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa produk yang ditawarkan oleh PT Shirotol Jannah Tour & travel yaitu paket tour domestik dan internasional, paket umroh, dan Haji serta wisata religi, paket MICE, pelayanan Event Organnizer, konsultasi Perjalanan Wisata, pelayanan Dokumen Perjalanan. Untuk mengatasi persaingan antara biro perjalanan yang lain. PT. Shirotol Jannah perlu menerapkan strategi pemasaran yang tepat dalam upaya menghadapi pesaingnya. Salah satu strategi pemasaran yang tepat untuk menunjang kesuksesan PT.Shirotol Jannah adalah strategi positioning.

Agen perjalanan adalah salah satu usaha yang bergerak di bidang pariwisata. Usaha jasa tersebut mendukung tercapainya target yang ditetapkan pemerintah dengan mempermudah wisatawan untuk melakukan perjalanan.

Jumlah pesaing yang semakin banyak membuat konsumen memiliki pilihan yang banyak juga untuk mendapatkan produk yang sesuai harapannya. Sehingga akibat dari kondisi tersebut konsumen menjadi lebih cermat dan pintar menghadapi setiap produk yang diluncurrkan. Berbagai macam produk baru baru bermunculan mengikuti arus kebutuhan persaingan pasar. Produk yang baru lahir biasanya lebih mengutamakan daya tarik untuk merebut posisi dipasar. Hal ini menjadikan PT.Shirotol Jannah harus memiliki strategi pemasaran yang tepat agar perusahaan tersebut tetap mampu berdiri ditengah banyaknya pesaing baik sesama biro perjalanan wisata maupun perusahaan lainnya. Perkembangan internet dan teknologi terhadap dunia pariwisata dapa menjadi pemicu timbulnya kesenjangan antara biro perjalanan wisata dengan perusahaan yang bergerak dibidang pariwisata. Penetapan strategi positioning menjadi fokus PT.Shirotol Jannah untuk menentukan pangsa pasar yang tepat terhadap produknya. Penentuan pangsa pasar yang tepat selain bertujuan memperoleh laba, juga demi kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan diskusi yang dilakukan dengan pemilik, diketahui bahwa Ia berencana untuk membuka bisnis baru tetapi tidak dengan perusahaan yang sama dengan bisnis travel agent konvensionalya sekarang. Pemilik ingin memulai bisnis online travel agent dengan dua orang rekannya yang juga memiliki latar belakang dalam dunia travel agent. Pertimbangan pemilik dalam membuat perusahaan baru dan memisahkannya dengan bisnis travel agent konvensional adalah pertimbangan modal awal yang cukup besar dan koneksi dengan pihak-pihak luar seperti maskapai penerbangan dan hotel yang lebih luas.

Online Travel Agent yang akan dimulai, menyediakan berbagai layanan untuk memenuhi kebutuhan perjalanan, seperti pemesanan tiket pesawat baik domestik maupun internasional, pemesanan tiket masuk kawasan wisata, pemesanan kamar hotel baik di Indonesia maupun di luar negeri, serta berbagai paket tour inbound dan outbound dengan sistem pemesanan online. Selain sistem pemesanannya yang dilakukan secara online, sistem pembayarannya pun dapat dilakukan secara online dengan kata lain dimungkinkan terjadi transaksi secara online, yaitu menggunakan kartu kredit.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Studi Kelayakan Bisnis Online Travel Agen

Sebelum membuka bisnis baru tersebut, perlu dilakukan studi kelayakan bisnis terhadap bisnis online travel agent agar bisnis baru ini dapat berjalan dengan baik. Terdapat lima aspek yang akan dianalisa pada studi kelayakan bisnis online travel agent ini, yaitu aspek hukum, aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, dan aspek finansial. Pada aspek hukum akan dilakukan pengumpulan data dan analisis mengenai data-data yang berkenaan dengan kelengkapan dokumen yang dibutuhkan untuk memulai dan menjalankan bisnis online travel agent. Pada aspek pasar, pertama-tama akan dilakukan riset pasar untuk menentukan pasar yang dituju serta dilakukan riset kompetitor untuk mencari tahu tingkat persaingan pada industri yang akan dimasuki. Pada aspek teknis akan dilakukan pengumpulan data dan analisis mengenai kebutuhan-kebutuhan yang bersifat teknis untuk menjalankan bisnis online travel agent. Pada aspek manajemen akan dilakukan pengumpulan data dan analisis mengenai struktur organisasi dan kebutuhan sumber daya manusia untuk menjalankan bisnis tersebut. Aspek dianalisis paling akhir adalah aspek finansial, karena aspek ini akan dipengaruhi aspek-aspek lainnya. Pada aspek keuangan akan dibuat tiga scenario, yaitu pessimistic, most likely, dan optimistic dengan durasi perhitungan selama lima tahun dan dinilai dengan Net Present Value (NPV), Incremental Rate of Return (IRR), dan Discounted Payback Period.

Dari uraian identifikasi masalah diatas, maka dapat dirumuskan beberapa masalah, sebagai berikut:

1. Bagaimana penilaian kelayakan bisnis online travel agent dari aspek hukum?
2. Bagaimana penilaian kelayakan bisnis online travel agent dari aspek pasar?
3. Bagaimana penilaian kelayakan bisnis online travel agent dari aspek teknis?
4. Bagaimana penilaian kelayakan bisnis online travel agent dari aspek manajemen?

Bagaimana penilaian kelayakan bisnis online travel agent dari aspek finansial?

## METODE

Menurut Umar (2015), studi kelayakan bisnis dalam arti sempit merupakan penelitian mengenai kemampuan suatu bisnis dijalankan dengan berhasil dengan mempertimbangkan adanya manfaat finansial atau keuntungan. Sedangkan dalam definisi yang lebih luas, studi kelayakan bisnis adalah studi yang berkaitan dengan keberhasilan suatu proyek investasi yang dilaksanakan dengan menguntungkan dari berbagai aspek, yaitu penyerapan tenaga kerja, pemanfaatan sisa sumber daya, efisiensi devisa, dan terbukanya peluang usaha baru.

Menurut Wibowo (2008), definisi layak dalam penilaian suatu bisnis merupakan kemungkinan dari gagasan suatu bisnis yang dilaksanakan dapat memberi manfaat atau benefit yang signifikan, baik dalam arti manfaat keuangan maupun dalam arti manfaat sosial.

Kasmir dan Jakfar (2012), menjelaskan bahwa terdapat tahapan-tahapan yang perlu dilakukan pada studi kelayakan agar mempermudah pelaksanaan studi kelayakan dan efektivitas dalam proses analisis dan penilaian. Berikut merupakan tahapan-tahapan tersebut:

### 1. Pengumpulan Informasi dan Data

Seluruh data dan informasi yang diperlukan harus dikumpulkan dengan selengkap mungkin, baik data yang bersifat kualitatif maupun data yang bersifat kuantitatif. Data yang dikumpulkan dapat bersifat data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dan informasi bisa didapatkan dari berbagai sumber-sumber yang terpercaya, seperti lembaga yang berwenang (World Bank, Badan Pusat Statistik, dan lainnya).

### 2. Pengolahan Data

Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul langkah selanjutnya yang dilakukan adalah pengolahan data-data tersebut. Pengolahan data harus dilakukan secara benar dan akurat dan dilakukan menggunakan metode dan ukuran yang lazim digunakan untuk penelitian bisnis. Pengolahan ini perlu dijalankan secara teliti untuk setiap aspek yang

ditinjau. Kemudian diakhir tahapan ini, data-data yang sudah diolah dipastikan dan diperiksa kembali mengenai kebenaran hitungan yang telah dilakukan sebelumnya.

### **3. Analisis Data**

Tahapan selanjutnya adalah melakukan analisis data untuk menentukan kriteria kelayakan dari keseluruhan aspek. Kelayakan suatu bisnis ditentukan oleh kriteria yang telah memenuhi syarat berdasarkan kriteria-kriteria yang layak digunakan.

### **4. Pengambil Keputusan**

Setelah diperoleh hasil dari pengukuran dengan kriteria tersebut, maka tahapan selanjutnya adalah pengambilan keputusan berdasarkan hasil tersebut. Keputusan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan, diputuskan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Jika keputusan dinyatakan tidak layak sebaiknya dibatalkan dan disebutkan alasannya.

### **5. Memberikan Saran**

Tahapan terakhir pada studi kelayakan bisnis adalah memberikan saran kepada pihak-pihak tertentu berdasarkan laporan studi yang telah disusun, serta dapat disertakan rekomendasi untuk perbaikan bila perlu.

## **Teknik Pengumpulan Data**

### **a. Wawancara**

Teknik ini adalah cara mengumpulkan data melalui kontak atau hubungan pribadi antara pengumpul data dengan sumber data yang disebut responden (Nawawi, 2001). Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu dengan wawancara, peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi.

### **b. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian seperti film dan foto dokumenter serta berkas-berkas pihak terkait yang berhubungan dengan penelitian. Menurut Nasution (2003), dokumentasi adalah mengumpulkan data dengan cara mengambil data-data dari catatan, administrasi yang sesuai dengan masalah yang diteliti. Teknik pengumpulan data ini berkaitan dengan pengambilan mengenai objek dan subjek penelitian dengan melakukan dokumentasi gambaran dan pengumpulan informasi berupa pencatatan dokumen-dokumen PT. Shirotol jannah Pekanbaru.

### **c. Observasi**

Menurut Sutrisno Hadi (1986) observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah pengamatan dan ingatan. Dalam penelitian ini observasi dilakukan di Tour & Travel kota Pekanbaru, tepatnya di PT. Shirotol jannah Pekanbaru.

## **Teknik Analisis Data**

Untuk menyajikan data agar mudah dipahami, maka langkah-langkah analisis data yang digunakan dalam penelitian dalam penelitian ini adalah Analisis Model dari Miles dan Huberman, yang membagi langkah-langkah dalam kegiatan analisis data dengan beberapa bagian, yaitu pengumpulan data (data collection), reduksi data (data reduction), penyajian data (data display) dan penarikan kesimpulan atau verifikasi (conclutions)

### **a. Pengumpulan data**

Pada analisis model pertama dilakukan pengumpulan data hasil wawancara dan berbagai dokumentasi berdasarkan kategori yang sesuai dengan masalah penelitian yang kemudian dikembangkan penajaman data melalui pencarian data selanjutnya.

### **b. Reduksi Data**

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa sehingga simpulan final dapat ditarik dan diverifikasi (Miles dan Huberman, 2007).

### c. Penyajian Data

Sajian data adalah suatu rangkaian organisasi informasi yang memungkinkan kesimpulan riset dapat dilakukan. Penyajian data dimaksudkan untuk menemukan pola-pola yang bermakna serta memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan serta memberikan tindakan (Miles dan Huberman, 2007).

### d. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan bagian dari konfigurasi yang utuh (Miles dan Huberman, 2007)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian hasil dan pembahasan akan berisi hasil dari studi kelayakan bisnis online travel agent. Pertama akan dijelaskan mengenai bisnis yang akan dijalankan, kemudian akan dibahas mengenai setiap aspek dalam studi kelayakan bisnis, yaitu aspek hukum, aspek teknis, aspek manajemen, aspek pasar, dan aspek finansial.

### Deskripsi Bisnis

Bisnis online travel agent adalah salah satu usaha yang beroperasi di bidang pariwisata. Jika dilihat dari fungsinya, online travel agent memiliki fungsi yang sama dengan travel agent /agen perjalanan wisata, yaitu melayani pemesanan tiket dan pemesanan akomodasi. Baik system pemesanan maupun sistem pembayarannya sepenuhnya dilakukan secara online tetapi pelanggan masih dapat menghubungi perusahaan. Online travel agent akan menyediakan daftar dan informasi lengkap mengenai kamar hotel yang akan dipesan mulai dari nama hotel, alamat hotel, star rating, fasilitas, hingga harga kamar per malam. Pada sistem pembayaran, pelanggan dapat melakukan pembayaran melalui kartu kredit dan transfer ATM. Terdapat batas waktu pembayaran (jam) yang ditentukan perusahaan, jika pembayaran yang dilakukan melebihi batas waktu yang telah ditentukan maka pemesanan otomatis akan dibatalkan.

### Aspek Hukum

Aspek hukum / legal dari bisnis online travel agent perlu dianalisis kelayakannya agar pada saat bisnis sudah dijalankan dan pada saat bisnis baru dimulai dapat berjalan dengan baik dan tidak melanggar peraturan dan ketentuan yang berlaku. Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan pada aspek hukum bisnis online travel agent, yaitu bentuk badan usaha, kelengkapan umum, dan kelengkapan khusus.

#### 1. Bentuk Badan Usaha

Menurut Suliyanto (2010), "kegiatan bisnis tidak dapat dilepaskan dari bentuk badan usaha dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Bentuk badan usaha dipilih berdasarkan modal yang dibutuhkan, jumlah pemilik, dan peraturan perundangundangan yang berkaitan dengan bisnis yang akan dijalankan". Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tersebut, dapat ditentukan badan usaha yang sesuai dengan bisnis online travel agent. Bentuk badan usaha yang terpilih adalah Perseroan Terbatas (PT) karena memenuhi seluruh kriteria yang berlaku.

#### 2. Kelengkapan Umum

Kelengkapan umum ini diperlukan pada saat bisnis baru akan dimulai dan saat bisnis sudah berjalan karena terdapat beberapa kelengkapan yang harus diperbaharui secara berkala. Kelengkapan umum yang dimaksud adalah kelengkapan yang dibutuhkan bisnis pada umumnya, semua bidang usaha. Terdapat beberapa kelengkapan umum yang harus dipenuhi, yaitu (Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu, 2017) :

- i. SKDU
- ii. NPWP
- iii. Izin Gangguan / HO
- iv. SIUP
- v. TDP



### 3. Kelengkapan Khusus

Selain dibutuhkan kelengkapan umum untuk menjalankan suatu bisnis, dibutuhkan juga kelengkapan khusus yang perlu dipenuhi oleh bisnis online travel agent yang akan dijalankan. Kelengkapan khusus adalah kelengkapan spesifik yang diperlukan bisnis online travel agent online travel agent yang akan dijalankan. Berikut merupakan kelengkapan khusus yang perlu dipenuhi perusahaan:

- i. TDUP (Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu, 2017)
- ii. Keanggotaan ASITA (ASITA, 2017)
- iii. Ketentuan Pembuatan Domain

Setelah mengumpulkan data mengenai peraturan-peraturan yang berkaitan dengan bisnis online travel agent serta persyaratan yang harus dipenuhi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan dapat diketahui bahwa seluruh persyaratan dapat dipenuhi oleh perusahaan sehingga bisnis dapat dinyatakan layak dari aspek hukum.

### Aspek Teknis

Pada aspek teknis pembahasan akan dilakukan mengenai kebutuhan-kebutuhan teknis yang perlu dipenuhi bisnis online travel agent baik pada saat bisnis baru dibuka maupun saat bisnis sudah berjalan. Kebutuhan-kebutuhan teknis dapat dibagi menjadi kebutuhan perangkat lunak, kebutuhan perangkat keras, kebutuhan fasilitas, dan kebutuhan kemitraan. Sebelum merinci kebutuhan-kebutuhan tersebut, akan dibuat proses bisnis.

#### 1. Kebutuhan Perangkat Lunak (Software)

Pada proses bisnis online travel agent dapat dilihat bahwa keseluruhan proses bisnis yang dijalankan berbasis online, oleh sebab itu dibutuhkan perangkat lunak untuk menjalankan seluruh proses tersebut. Menurut (Sommerville, 2011), kebutuhan perangkat lunak dapat dibagi menjadi dua, yaitu kebutuhan sistem yang berifat fungsional dan kebutuhan system yang bersifat nonfungsional.

##### a. Kebutuhan fungsional sistem pada perangkat lunak

Kebutuhan fungsional sistem perangkat lunak merupakan kebutuhan yang berkaitan secara langsung dengan fungsi sistem yang diinginkan. Pada bisnis online travel agent, secara garis besar terdapat tiga kebutuhan fungsi, yaitu sistem mampu melakukan pemesanan tiket pesawat, sistem harus mampu melakukan pemesanan kamar hotel, sistem mampu melakukan fungsi internal perusahaan.

##### b. Kebutuhan non-fungsional sistem perangkat lunak

Kebutuhan non-fungsional dari system perangkat lunak online travel agent adalah kebutuhan yang bukan merupakan fungsi dari sistem tetapi dibutuhkan agar system perangkat lunak dapat berjalan dengan baik. kebutuhan-kebutuhan non-fungsional dari sistem perangkat lunak online travel agent yaitu portability, interface, reliability, usability, maintainability, dan performance

#### 2. Kebutuhan Perangkat Keras (Hardware)

Setelah mengetahui kebutuhan perangkat lunak, dibutuhkan juga beberapa peralatan agar sistem perangkat lunak dapat dijalankan dengan baik. Peralatan yang dibutuhkan diidentifikasi berdasarkan wawancara dengan pemilik online travel agent.

Berikut merupakan peralatan yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis online travel agent:

- a) Komputer
- b) Printer dan Scanner
- c) Router dan Modem

#### 3. Kebutuhan Fasilitas

Kebutuhan fasilitas merupakan kebutuhan yang tidak berkaitan langsung dengan bisnis tetapi perlu dipenuhi agar bisnis dapat berjalan dengan baik. Berikut merupakan fasilitas yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis online travel agent:

- a. Koneksi internet
- b. Daya listrik

- c. Air
- d. Penerangan
- e. Meja dan Kursi

#### **4. Kebutuhan Kemitraan**

Pada bisnis online travel agent, seluruh kegiatan bisnis tidak dapat berjalan tanpa adanya kerjasama dengan pihak luar. Pihak luar yang dimaksud adalah maskapai penerbangan, hotel, dan bank. Online travel agent hanya berperan menjadi agen yang berfungsi sebagai perantara yang menghubungkan antara penyedia jasa layanan wisata dengan konsumennya (Mentri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, 2009). Maskapai penerbangan dan hotel berperan sebagai supplier dalam bisnis online travel agent. Sedangkan bank berperan dalam kegiatan pembayaran baik dari konsumen maupun ke supplier.

#### **5. Lokasi Bisnis**

Menurut Suliyanto (2010), lokasi bisnis adalah lokasi di mana bisnis akan dijalankan. Pada bisnis online travel agent, lokasi bisnis yang dimaksud adalah lokasi perkantoran. Pertimbangan yang digunakan dalam menentukan lokasi kantor ini adalah pertimbangan biaya. Lokasi kantor yang dipilih untuk bisnis online travel agent beralamat pada Jl. Veteran No.46, Bandung. Alasan pemilihan letak kantor adalah karena saat ini bangunan tersebut dimiliki pemilik untuk kantor bisnis travel agent konvensional, pada bangunan tersebut masih terdapat space kosong yang dapat digunakan untuk kegiatan operasional bisnis barunya yaitu bisnis online travel agent.

#### **6. Kesimpulan Aspek Teknis**

Setelah mengumpulkan data mengenai kebutuhan-kebutuhan teknis yang berkaitan dengan operasional bisnis online travel agent, dapat diketahui seluruh kebutuhan teknis perusahaan yang harus dipenuhi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan dapat diketahui bahwa seluruh kebutuhan dapat dipenuhi oleh perusahaan sehingga bisnis dapat dinyatakan layak dari aspek teknis.

### **Aspek Manajemen**

Setelah melakukan analisis pada aspek teknis yaitu mengenai kebutuhan perangkat lunak, peralatan, fasilitas, dan lokasi, terdapat hal lain yang dibutuhkan agar kegiatan operasional bisnis online travel agent dapat berjalan dengan baik.

Kebutuhan tersebut adalah kebutuhan tenaga kerja atau sumber daya manusia, yang tercakup pada aspek manajemen. Pada analisis aspek manajemen bisnis online travel agent ini, akan dibahas mengenai struktur organisasi perusahaan dari bisnis online travel agent, deskripsi jabatan, dan kebutuhan karyawan beserta spesifikasinya.

#### **1. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi yang dipilih untuk bisnis online travel agent ini adalah struktur organisasi fungsional. Menurut Suliyanto (2010), "struktur organisasi fungsional merupakan struktur organisasi yang mengelompokkan individu-individu pada organisasi berdasarkan pekerjaan yang sama. Struktur organisasi ini cocok diterapkan pada organisasi yang masih kecil dengan sumber daya terbatas dan lini produk yang tidak banyak"

#### **2. Deskripsi Pekerjaan**

Pada struktur organisasi perusahaan dapat dilihat bahwa dibawah posisi CEO terdapat lima posisi jabatan. Pada tiap jabatan terdapat deskripsi pekerjaan. Deskripsi jabatan tersebut berisi tugas, wewenang, dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan yang ada.

#### **3. Kebutuhan Sumber Daya Manusia**

Setelah struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan dibuat, langkah selanjutnya adalah menentukan sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk menjalankan pekerjaan tersebut. Agar tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang telah diuraikan dalam deskripsi pekerjaan dapat dilaksanakan dengan baik, diperlukan orang yang cocok atau mampu melaksanakan semua tugas dan tanggung akan direkrut pada awal bisnis

berjalan, yaitu staff IT, staff back office, staff marketing and business development, staff customer service, dan office manager. Pada masing-masing fungsi terdapat kriteria-kriteria yang harus dipenuhi oleh setiap jabatan yang disebut spesifikasi jabatan.

#### **4. Kesimpulan Aspek Manajemen**

Setelah mengumpulkan data mengenai kebutuhan-kebutuhan manajemen yang berkaitan dengan operasional bisnis online travel agent, dapat diketahui seluruh kebutuhan manajemen perusahaan yang harus dipenuhi. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan dapat diketahui bahwa seluruh kebutuhan dapat dipenuhi oleh perusahaan sehingga bisnis dapat dinyatakan layak dari aspek manajemen.

#### **Aspek Finansial**

Pada penelitian ini, analisis pada aspek finansial dilakukan paling akhir setelah analisis pada aspek pasar, hukum, teknis, dan manajemen selesai dilakukan. Hal tersebut disebabkan pada analisis aspek finansial memerlukan informasi yang berkaitan dengan aspek-aspek lainnya.

Aspek finansial dapat dikatakan aspek utama yang harus diperhatikan karena memegang peranan penting dalam menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan. Pada analisis aspek finansial akan dilakukan perkiraan penjualan, perhitungan kebutuhan investasi, proyeksi laba rugi, perhitungan arus kas, dan penilaian investasi.

Metode yang akan digunakan dalam penilaian investasi antara lain : analisis net present value (NPV), analisis payback period, dan analisis internal rate of return (IRR).

##### **1. Perhitungan Kebutuhan Biaya Investasi Awal**

Untuk memulai sebuah bisnis dibutuhkan modal atau investasi awal. Modal yang digunakan untuk investasi awal dan modal kerja dari bisnis online travel agent berasal dari tiga orang investor dan tidak menggunakan pembiayaan dari pihak lainnya, seperti bank. Perincian biaya investasi awal yang akan dikeluarkan untuk memulai bisnis online travel agent dapat dilihat pada Tabel 2.

##### **2. Perhitungan Biaya Tiap Tahun**

Dalam menjalankan sebuah bisnis tentunya terdapat biaya yang harus dikeluarkan perusahaan. Pada bisnis online travel agent terdapat biaya-biaya yang harus dikeluarkan setiap tahunnya selama bisnis berjalan.

#### **SIMPULAN**

Setelah melakukan penelitian mengenai studi kelayakan bisnis online travel agent, dapat ditarik beberapa kesimpulan. Berikut merupakan kesimpulan yang diperoleh:

1. Bisnis online travel agent dinyatakan layak untuk dijalankan berdasarkan aspek hukum. Seluruh persyaratan dan dokumen yang berkaitan dengan hukum bisnis online travel agent dapat dipenuhi oleh perusahaan.
2. Bisnis online travel agent dinyatakan layak untuk dijalankan berdasarkan aspek teknis. Seluruh kebutuhan teknis dari bisnis online travel agent dapat dipenuhi oleh perusahaan.
3. Bisnis online travel agent dinyatakan layak untuk dijalankan berdasarkan aspek manajemen. Seluruh kebutuhan manajemen bisnis online travel agent dapat dipenuhi oleh perusahaan.
4. Bisnis online travel agent dinyatakan layak untuk dijalankan berdasarkan aspek pasar. Terdapat potensi pasar yang baik dan terdapat target pasar untuk bisnis online travel agent.

Bisnis online travel agent dinyatakan layak untuk dijalankan berdasarkan aspek finansial hanya pada skenario optimistic dan most likely. Sedangkan pada skenario pessimistic bisnis dinyatakan tidak layak. Bisnis online travel agent dinilai menggunakan net present value (NPV), internal rate of return (IRR), dan payback period.



## DAFTAR PUSTAKA

- Dewan Perwakilan Rakyat dan Presiden. (1990). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1990.
- Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu. (2017). Persyaratan Pembuatan Izin Gangguan. [http://dpmptsp.bandung.go.id/izin/index.hp/syarat\\_prosedur](http://dpmptsp.bandung.go.id/izin/index.hp/syarat_prosedur)
- Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu. 2017. Persyaratan Pembuatan Izin Usaha Perdagangan. [http://dpmptsp.bandung.go.id/izin/index.php/syarat\\_prosedur](http://dpmptsp.bandung.go.id/izin/index.php/syarat_prosedur)
- Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu. 2017. Persyaratan Pembuatan Surat Keterangan Domisili Usaha. [http://dpmptsp.bandung.go.id/izin/index.php/syarat\\_prosedur](http://dpmptsp.bandung.go.id/izin/index.php/syarat_prosedur)
- Umar, Husein. 2015. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Ketiga. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2013. Edisi keempat. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI.
- Mentri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia. 2009. Undang-Undang RI No 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisata. <http://www.wisatakandi.com/2011/11/undang-undang-ri-no-10-tahun-2009.html>
- Sommerville. 2011. Software Engineering 9th edition. Pearson Education. United States of America
- Kotler, Philip and Keller, Kevin Lane. 2012. Marketing Managment 14th Edition. New Jersey: Pretince Hall.
- Rangkuti, Freddy. 2012. Studi Kelayakan Bisnis & Investasi. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Sari, E. V. (2014). Penjualan Tiket.com Tumbuh 80 persen 2015.
- Suliyanto. 2010. Studi Kelayakan Bisnis: Pendekatan Praktis. Yogyakarta: ANDI.
- Sundjaja, Ridwan, Inge Barlian, & Dharma Putra Sundjaja. 2013. Manajemen Keuangan 2