

ANALISIS KELAYAKAN BISNIS TRAVEL DENGAN KONSEP *SHUTTLE TO SHUTTLE* JURUSAN BANDUNG-JAKARTA *

WAHYU TRI SAPUTRA, ABU BAKAR, LISYE FITRIA

Jurusan Teknik Industri
Institut Teknologi Nasional (Itenas) Bandung

Email: wahyutrisaputra1989@gmail.com

ABSTRAK

Peluang usaha travel shuttle to shuttle dilihat dari adanya penumpang tidak terangkut dan perpindahan moda transportasi dari Kereta Api dan Bus. Analisis kelayakan bisnis perlu dilakukan untuk mengkaji kelayakan dari setiap aspek. Hasil penelitian bisnis travel shuttle to shuttle untuk jurusan Bandung-Jakarta dinyatakan layak. Hasil kelayakan untuk bisnis travel diperoleh nilai Payback Period 3 tahun 5 bulan, Net Present Value sebesar Rp. 913.557.126,- dan Internal Rate of Return sebesar 20,88%.

Kata Kunci: *usaha travel shuttle to shuttle, Analisis Kelayakan Bisnis, Investasi*

ABSTRACT

The travel business opportunity shuttle to shuttle seen from the passenger was not transported and displacement modes of transport from Railway and Bus . Business feasibility analysis needs to be done to assess the feasibility of every aspect. The results of the study shuttle to shuttle the travel business for majors Bandung - Jakarta declared eligible. The results of the feasibility for the travel business values obtained Payback Period 3 years and 5 months , the Net Present Value of Rp . 913 557 126 , - and the Internal Rate of Return of 20.88 % .

Keywords: *business trip shuttle to shuttle , Business Feasibility Analysis, Investation*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis travel dengan konsep *shuttle to shuttle* antara Bandung-Jakarta telah menjadi primadona. Beberapa tahun belakangan bisnis dengan konsep *shuttle to shuttle* sangat diminati oleh pengguna jasa transportasi darat. Tingginya kebutuhan terhadap jasa *shuttle to shuttle* juga karena ada perpindahan moda transportasi dari kereta api dan bus ke jasa travel sebesar 5% yang dikemukakan oleh Kepala Bagian Humas PT. Kereta Api Daerah Operasi II Bandung Zunerfin dan Kepala Dinas Perhubungan Kota Bandung Ricky Gustiadi.

**Makalah ini merupakan ringkasan dari Tugas Akhir yang disusun oleh penulis pertama dengan pembimbingan penulis kedua dan ketiga. Makalah ini merupakan draft awal dan akan disempurnakan oleh para penulis untuk disajikan pada seminar nasional dan/atau jurnal nasional*

Dari usaha travel yang sudah ada seperti Cipaganti, Day Trans, Citi Trans, Baraya Travel, X-Trans, dan Star diketahui masih ada penumpang yang ingin menggunakan layanan tapi tidak terpenuhi disebabkan oleh armada travel sudah penuh. Melihat masih ada penumpang yang membutuhkan layanan travel namun tidak terlayani maka dapat dilihat ada peluang bisnis.

1.2 Perumusan Masalah

Melihat latar belakang masalah yang telah di jabarkan sebelumnya, maka perlu dilakukan analisis kelayakan bisnis travel dengan konsep shuttle to shuttle untuk pengusaha yang ingin menanamkan modal usahanya di bisnis ini. Perlu dilakukan stidi kelayakan untuk mengetahui apakah bisnis ini masih memiliki peluang yang besar sehingga mendatangkan profit kepada para pemodal yang akan berinvestasi pada bisnis ini. Analisis kelayakan bisnis ini akan menjadi masukan yang tepat dalam membuat keputusan apakah pemodal akan menginvestasikan modalnya untuk usaha ini atau tidak. Dikarenakan usaha ini membutuhkan modal yang besar sehingga perlu dilakukan analisis kelayakan bisnis perlu dilakukan agar meminimalisir kesalahan dalam membuat keputusan menanamkan modal.

Analisis kelayakan bisnis yang akan dilakukan ditinjau dari beberapa aspek yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek legal dan lingkungan, dan aspek finansial.

2. STUDI LITERATUR

2.1 Analisis Kelayakan Usaha

Usaha adalah kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan yang sesuai dengan tujuan dan target yang ingin dicapai dalam berbagai bidang, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Umar (2007) menjelaskan bahwa analisis kelayakan usaha adalah suatu kajian yang cukup mendalam dan komprehensif untuk mengetahui apakah usaha yang akan dilakukan itu layak atau tidak layak. Analisis kelayakan usaha terdiri dari aspek pasar, aspek teknis, aspek sumber daya manusia, aspek legal dan lingkungan dan aspek finansial. Penjelasan mengenai kelima aspek tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Aspek pasar, Pengertian pasar secara sederhana adalah tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pengertian lain yang lebih luas adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk. Dari pengertian ini mengandung arti bahwa pasar merupakan kumpulan atau himpunan para pembeli, baik pembeli nyata maupun pembeli potensial atas suatu produk atau jasa tertentu (Kasmir & Jakfar, 2006). Dalam aspek pasar ini dijelaskan juga mengenai permintaan dan penawaran, proyeksi permintaan dan penawaran, penentuan peluang pasar, penentuan harga jual, target penjualan, serta penentuan strategi pemasaran.
2. Aspek Teknis, aspek teknis merupakan aspek yang menilai tentang suatu usaha dikatakan layak dilihat dari teknis operasional secara rutin dan teknologi yang akan digunakan sehingga pada saat operasional tidak terjadi kesalahan fatal yang akan membuat biaya produksi semakin tinggi. Dan faktor-faktor lainnya yang akan membuat kerugian bagi perusahaan dimasa yang akan datang. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menganalisis aspek ini adalah pemilihan dan perancangan produk, perencanaan kapasitas produksi, perencanaan proses, dan fasilitas produksi, dan perencanaan lokasi bisnis (Umar, 2007).
3. Aspek Sumber Daya Manusia, aspek manajemen sumber daya manusia merupakan aspek yang cukup penting untuk dianalisis dalam kelayakan suatu usaha. Walaupun suatu usaha dinyatakan layak untuk dilakukan, namun apabila tidak didukung oleh manajemen dan organisasi yang baik, bukan tidak mungkin usaha tersebut akan

mengalami kegagalan. Baik menyangkut SDM maupun menyangkut rencana keseluruhan dari perusahaan haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai jika memenuhi tahapan dalam proses manajemen. Dalam aspek sumber daya manusia terdapat perancangan struktur organisasi dan perencanaan tenaga kerja.

4. Aspek Legal dan Lingkungan, Seperti yang diketahui bahwa banyak usaha yang telah berjalan pada akhirnya berhenti karena adanya masalah. Masalah-masalah yang timbul kadang-kadang sangat vital, sehingga usaha yang semula dinyatakan layak untuk semua aspek, ternyata menjadi kebalikannya. Hal ini disebabkan karena kurang teliti dalam penilaian dalam aspek hukum dan lingkungan sebelum usaha tersebut dilakukan. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Sedangkan tujuan dari aspek lingkungan adalah untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan terhadap lingkungan, baik dampak negatif maupun dampak positif.
5. Aspek Finansial, Menurut Umar (2007) tujuan menganalisis aspek finansial dari analisis kelayakan usaha adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan usaha untuk membayar kembali dana tersebut dalam jangka waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah usaha akan dapat dikembangkan.

2.2 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan analisis yang dilakukan untuk mengetahui akibat dari perubahan parameter-parameter produksi terhadap perubahan kinerja sistem produksi dalam menghasilkan keuntungan. Dengan melakukan analisis sensitivitas, maka akibat yang mungkin terjadi dari perubahan-perubahan tersebut dapat diketahui dan diantisipasi sebelumnya. Setelah melakukan analisis dapat diketahui seberapa jauh dampak perubahan tersebut terhadap kelayakan proyek pada tingkat mana proyek masih layak dilaksanakan. Analisis sensitivitas dilakukan dengan menghitung IRR, NPV, dan *payback periode* pada beberapa skenario perubahan yang mungkin terjadi.

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Identifikasi Masalah

Metodologi penelitian adalah kerangka pemecahan masalah yang digunakan untuk memberikan penjelasan langkah-langkah yang ditempuh pada penelitian yang akan dilakukan sehingga tujuan dari penelitian dapat tercapai.

3.2 Identifikasi Metode Penelitian

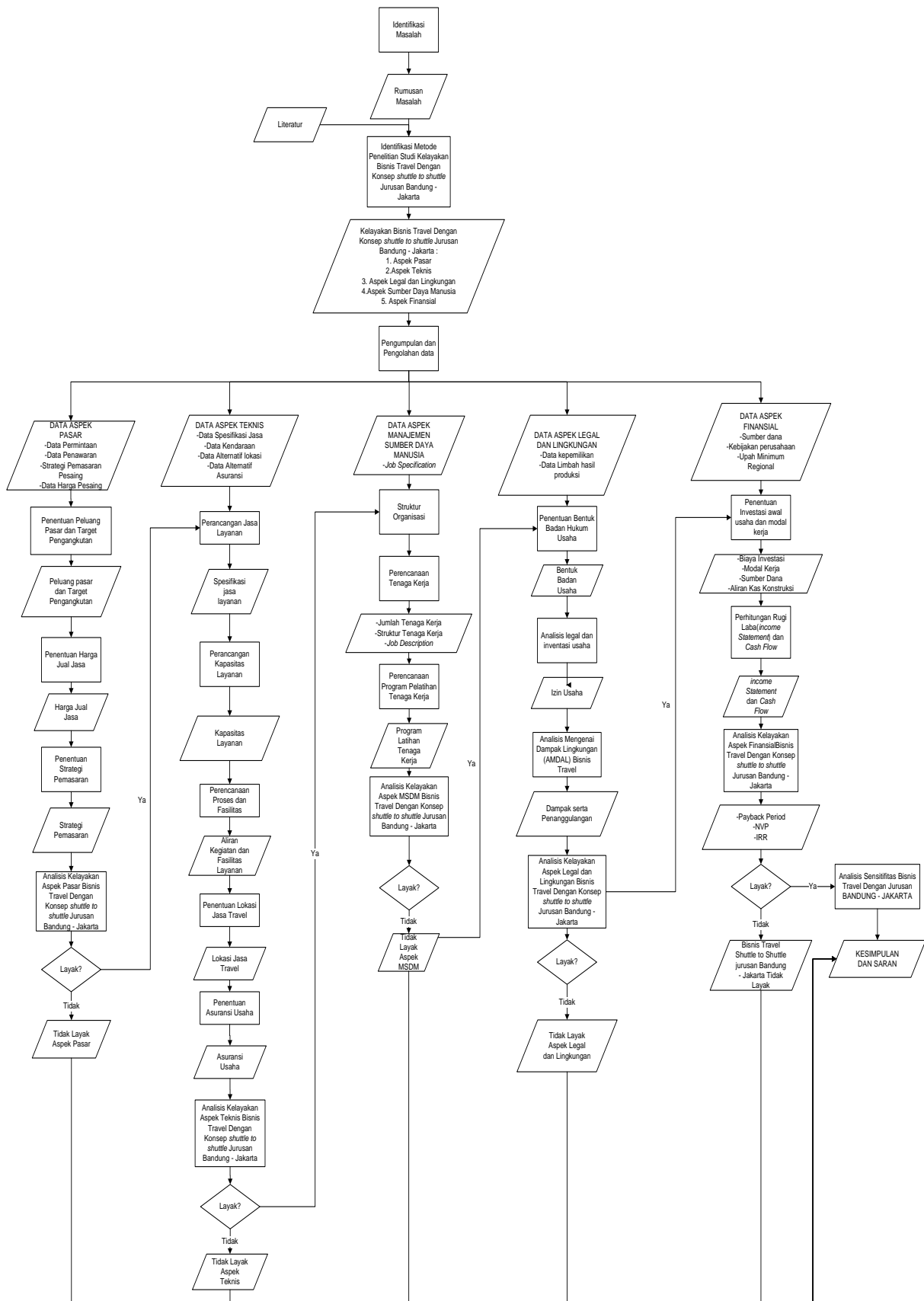
Berdasarkan literatur, metode yang sesuai dengan penelitian ini adalah metode analisis kelayakan usaha yang terdiri dari lima aspek analisis yang terdiri dari aspek pasar, aspek teknis, aspek sumber daya manusia, aspek legal dan lingkungan dan aspek finansial.

3.3 Pengumpulan Dan Pengolahan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara ke pengusaha travel serta studi literatur. Pengolahan data dilakukan pada aspek pasar, aspek teknis, aspek legal dan lingkungan, aspek SDM, dan Finansial.

Tahapan-tahapan Penelitian yang dijelaskan pada metodologi Penelitian dalam bentuk *flowchart* yang dapat dilihat pada Gambar 1.

Analisis Kelayakan Bisnis Travel Dengan Konsep Shuttle Jurusan Bandung – Jakarta



Gambar 1. Metodologi Penelitian Bisnis Shuttle to shuttle

3.4 Analisis Aspek Pasar

Aspek pasar menganalisis jumlah peluang pasar untuk bisnis travel *shuttle to shuttle*. Setelah diketahui peluang pasar selanjutnya menentukan target penjualan dan penentuan harga jual. Untuk mendukung target penjualan akan terpenuhi maka dilakukan perencanaan strategi pemasaran. Aspek pasar dikatakan layak apabila memenuhi beberapa kriteria. Kriteria tersebut adalah:

1. Terdapat peluang pasar yang positif.
2. Harga jual produk kompetitif.
3. Strategi pemasaran dapat dijalankan.

3.5 Analisis Aspek Teknis

Dalam aspek teknis dilakukan perancangan jasa yang akan menghasilkan spesifikasi jasa. Target penjualan akan menjadi *input* untuk menentukan kapasitas pelayanan perusahaan. Setelah itu, akan dilakukan perencanaan aliran kegiatan dan fasilitas. Tahap selanjutnya adalah melakukan perencanaan lokasi atau tempat yang akan didirikan bisnis travel *shuttle to shuttle*. Aspek teknis dikatakan layak apabila dalam analisis yang dilakukan memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Spesifikasi jasa yang diharapkan konsumen dapat diwujudkan.
2. Target kapasitas yang ditentukan mampu dipenuhi.
3. Kendaraan angkutan yang memenuhi spesifikasi dapat diperoleh dipasaran Indonesia.
4. Lokasi menjalankan usaha yang mudah di akses oleh konsumen, memiliki tempat parkir, kedekatan dengan pusat perbelanjaan, dan tidak terlalu dekat dengan pesaing.

3.6 Analisis Aspek Sumber Daya Manusia

Perencanaan struktur organisasi menjadi tahap awal dalam analisis sumber daya manusia. Setelah itu, melakukan perencanaan tenaga kerja yang akan menghasilkan jumlah tenaga kerja serta *job description* dan *job specification*. Selanjutnya menyusun program pelatihan tenaga kerja untuk bisnis travel *shuttle to shuttle*. Aspek sumber daya manusia dikatakan layak apabila memenuhi beberapa kriteria. Kriteria tersebut adalah:

1. Adanya struktur organisasi yang disesuaikan dengan kondisi usaha travel.
2. Tersedianya pekerja yang memenuhi spesifikasi.
3. Adanya program pelatihan kerja bagi tenaga kerja.

3.7 Analisis Aspek Legal Dan Lingkungan

Aspek legal dan lingkungan menganalisis legalitas dan perizinan untuk pembangunan bisnis travel *shuttle to shuttle*. Selain itu, menganalisis dampak lingkungan yang terjadi serta penanggulangan terhadap dampak lingkungan yang negatif. Aspek legal dan lingkungan dikatakan layak apabila memenuhi beberapa kriteria. Kriteria tersebut adalah:

1. Pembuatan badan hukum usaha travel.
2. Perusahaan memiliki izin yang diperlukan dari pemerintah setempat untuk menjalankan usaha.
3. Limbah hasil usaha dapat ditangani.

3.8 Analisis Aspek Finansial

Aspek finansial adalah aspek yang menganalisis perhitungan nilai investasi, penyusunan laporan keuangan, serta perhitungan kinerja finansial. Metode yang digunakan untuk menyatakan kelayakan aspek finansial menggunakan metode *Payback Period*, *Net Present Value*, dan *Internal Rate of Return* adalah sebagai berikut:

1. Nilai NPV ≥ 0 , maka usaha dikatakan layak.
2. IRR \geq MARR, maka usaha dikatakan layak.

3.9 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel terhadap kesimpulan atau keputusan semula. Estimasi variabel yang mengalami perubahan adalah penurunan pendapatan usaha yang dipengaruhi oleh penurunan jumlah penumpang bisnis travel *shuttle to shuttle* dan kenaikan biaya operasional yang dipengaruhi oleh kenaikan harga solar. Analisis sensitivitas dapat mengetahui perubahan variabel yang mempengaruhi bisnis travel *shuttle to shuttle* dapat ditoleransi, sehingga usaha ini dinyatakan layak untuk dilanjutkan.

4. PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Analisis Aspek Pasar

Analisis aspek pasar berisi tentang penentuan peluang pasar dan target penjualan bisnis travel *shuttle to shuttle*. Penentuan tarif travel pun akan dibahas untuk mengetahui pada kisaran berapa, harga dapat bersaing dan berkembang serta strategi pemasaran yang digunakan. Terakhir kesimpulan dari semua kebutuhan yang ada pada aspek pasar akan ada penilaian, apakah bisnis travel *shuttle to shuttle* layak untuk didirikan atau tidak.

4.1.1 Penentuan Peluang Pasar dan Target Penjualan Bisnis Travel *Shuttle to Shuttle*

Perhitungan peluang pasar dilakukan untuk mengetahui besarnya peluang yang didapat perusahaan. Perhitungan peluang pasar didasarkan dari selisih antara nilai permintaan dan nilai penawaran. Peluang pasar untuk bisnis travel *shuttle to shuttle* dapat dilihat pada Tabel 1 dan target penjualan pada Tabel 2.

Tabel 1. Peluang Pasar Bisnis Travel *Shuttle to Shuttle*

Tahun	Hasil Peramalan Permintaan (Penumpang/Tahun)	Hasil Peramalan Penawaran	Peluang Pasar (Penumpang/Tahun)
2014	10.365.620	9.961.826	403.794
2015	11.492.840	11.060.430	432.410
2016	12.620.070	12.159.030	461.040
2017	13.747.290	13.257.630	489.660
2018	14.874.510	14.356.230	518.280
2019	16.001.730	15.454.820	546.910

Tabel 2. Target Penjualan Bisnis Travel *Shuttle to Shuttle*

Tahun	Peluang Pasar (Penumpang/Tahun)	Target Penjualan (Penumpang/Tahun)
2014	403.794	122.880
2015	432.410	122.880
2016	461.040	122.880
2017	489.660	122.880
2018	518.280	122.880
2019	546.910	122.880

4.1.2 Penentuan Harga Jual

Harga travel tujuan Bandung-Jakarta bervariasi. Kisaran harga travel tujuan Bandung-Jakarta berkisar antara 60.000-105.000 tergantung dari kualitas dan kebijakan pemilik travel dalam memberikan harga. Dikarenakan Persaingan yang tinggi maka untuk menentukan harga dilakukan pendekatan pada strategi *price penetration*, harga yang ditetapkan adalah sebesar Rp. 90.000.

4.1.3 Penentuan Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dilakukan agar mendapatkan dan mempertahankan konsumen. Strategi pemasaran yang digunakan dalam bisnis travel *shuttle to shuttle* ini adalah strategi produk dan strategi harga.

4.1.4 Analisis Kelayakan Aspek Pasar Bisnis Travel *Shuttle to Shuttle*

Aspek pasar untuk bisnis travel *shuttle to shuttle* layak karena:

1. Adanya permintaan dan target penjualan terhadap Jasa layanan travel dengan konsep *Shuttle to shuttle* dapat dilihat pada Tabel 1
2. Harga jual untuk jasa travel *shuttle to shuttle* lebih kompetitif yaitu sebesar Rp. 90.000,00
3. Strategi pemasaran dapat dijalankan

4.2 Analisis Aspek Teknis

Kelayakan aspek teknis, seperti perancangan bisnis travel *shuttle to shuttle*, perencanaan kapasitas pelayanan, perencanaan aliran kegiatan bisnis travel *shuttle to shuttle* beserta dengan fasilitas untuk melaksanakan usaha, dan lokasi untuk pendirian bisnis travel *shuttle to shuttle*.

4.2.1 Perancangan Karakteristik Jasa

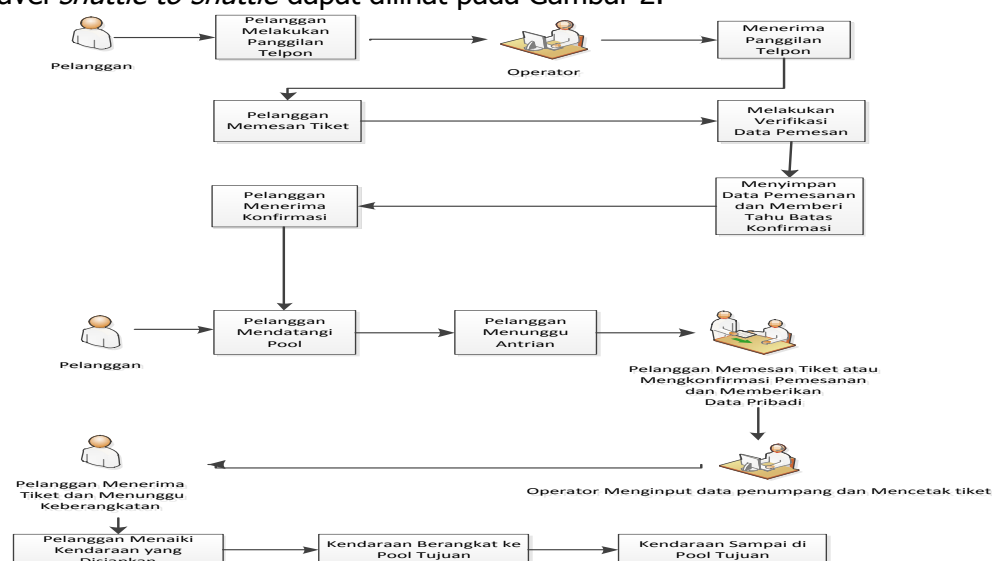
perancangan bisnis travel *shuttle to shuttle* yang dilakukan pada pembahasan ini berbeda dengan usaha lainnya, melainkan hanya spesifikasi usaha dan spesifikasi kendaraan yang digunakan. kendaraan yang digunakan adalah Isuzu Elf NKR55 LWB, *seat* yang digunakan berjenis *captain seat*.

4.2.2 Perencanaan Kapasitas Bisnis Travel *Shuttle to Shuttle*

Perencanaan kapasitas perancangan bisnis travel *shuttle to shuttle* ditentukan sesuai dengan target penjualan setiap periodenya yang terdapat dalam aspek pasar pada Tabel 2. Target penjualan tersebut akan dijadikan acuan untuk kapasitas perancangan bisnis travel *shuttle to shuttle* selama 5 tahun ke depan. Kapasitas bisnis travel *shuttle to shuttle* sebesar 384 penumpang/hari.

4.2.3 Perencanaan Aliran Kegiatan dan Fasilitas

Menjelaskan tentang aliran kegiatan bisnis travel *shuttle to shuttle* serta kebutuhan peralatan dan perlengkapan yang akan digunakan untuk bisnis travel *shuttle to shuttle*. Aliran kegiatan bisnis travel *shuttle to shuttle* dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Aliran Kegiatan Bisnis Travel *Shuttle to Shuttle*

Dari kegiatan aliran kegiatan pada Gambar 2 Dapat dilihat bahwa diperlukan fasilitas apa saja yang dibutuhkan untuk menunjang jalannya usaha travel dengan konsep *shuttle to shuttle*. Berikut adalah fasilitas yang diperlukan:

1. Ruang tunggu.
2. Mobil AC.
3. Captain Seat
4. Pelayanan yang ramah.
5. Call Center.
6. Reservasi Online/ Sistem Informasi Berbasis Web.

4.2.4 Perencanaan Lokasi Usaha

Dari hasil diatas maka didapatkan hasil lokasi terpilih berdasarkan bobot terbesar untuk wilayah Bandung dan Jakarta. Untuk wilayah Bandung akan dipilih satu daerah yaitu Jl. Raya Cihampelas dan untuk wilayah Jakarta akan dipilih dua daerah yaitu daerah Kelapa Gading dan daerah Central Park.

4.2.5 Analisis Kelayakan Aspek Teknis Bisnis Travel *Shuttle to Shuttle*

Analisis aspek teknis untuk bisnis travel *shuttle to shuttle* layak karena:

1. Adanya spesifikasi jasa layanan yang akan ditawarkan kepada pelanggan.
2. Target kapasitas sebesar 384 penumpang dalam 1 hari dapat dipenuhi.
3. Proses jasa travel *shuttle to shuttle* dapat berjalan sesuai aliran kegiatan sebagaimana pada Gambar 2.
4. Alternatif lokasi jasa travel *shuttle to shuttle* yang terpilih memenuhi kriteria untuk menjalankan usaha jasa travel *shuttle to shuttle*.

Berdasarkan hasil analisis diatas, maka usaha travel dengan konsep *shuttle to shuttle* dapat dikatakan **layak** dalam aspek teknis.

4.3 Analisis Aspek Sumber Daya Manusia

Analisis aspek sumber daya manusia (SDM) bertujuan untuk menganalisis mengenai perancangan struktur organisasi, perencanaan tenaga kerja, dan perencanaan pelatihan tenaga kerja pada usaha travel dengan konsep *shuttle to shuttle*. Serta memenuhi kebutuhan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan operasional dan merancang tata cara kerja usaha.

4.3.1 Perancangan Struktur Organisasi

Usaha travel dengan konsep *shuttle to shuttle* ini dipimpin oleh seorang pimpinan yang merupakan pemilik dari usaha travel dengan konsep *shuttle to shuttle*. Pimpinan ini memiliki kekuasaan tertinggi dalam perusahaan, pimpinan membawahi 4 manager yaitu manager HRD, manager keuangan, manager umum, manager teknis. Struktur organisasi yang digunakan pada usaha travel dengan konsep *shuttle to shuttle* ini adalah struktur organisasi fungsional.

4.3.2 Perencanaan Tenaga Kerja

Perencanaan tenaga kerja bisnis travel *shuttle to shuttle* dibagi dalam 3 struktur jenjang manajemen, yaitu manajemen atas, manajemen menengah, dan manajemen bawah.

4.3.3 Perencanaan Pelatihan Tenaga Kerja

Kebijakan perusahaan dalam membuat program pelatihan kerja bagi karyawan adalah suatu hal yang efektif dalam membuat tenaga kerja yang kompeten dalam bidangnya. Program tersebut dapat dibagi menjadi beberapa bagian yaitu :

1. Tingkat Manager, akan dilakukan *Leadership Training*.

2. Tingkat Staff/Teknis Lapangan, dilakukan hubungan kerja sama dengan Lembaga Pendidikan Keterampilan (LPK).
3. Untuk Tenaga kerja *Driver*(supir) akan dilakukan pelatihan di HSP(*Health and Safety Protect*) untuk menjaga standar kualitas *driver*(supir).

4.3.4 Analisis Kelayakan Aspek Sumber Daya Manusia Bisnis Travel *Shuttle to Shuttle*

Aspek sumber daya manusia untuk bisnis travel *shuttle to shuttle* layak karena:

1. Adanya struktur organisasi yang disesuaikan dengan kebutuhan jasa travel *shuttle to shuttle*.
2. Adanya uraian tugas yang dapat dijalankan dan tersedianya tenaga kerja yang memenuhi spesifikasi.
3. Adanya program pelatihan kerja bagi tenaga kerja.

4.4 Analisis Aspek Legal Dan Lingkungan

Analisis legal dan lingkungan membahas mengenai proses pembuatan badan hukum bisnis travel *shuttle to shuttle*, proses legalisasi investasi, dan analisis mengenai dampak lingkungan bisnis travel *shuttle to shuttle*.

4.4.1 Identifikasi Badan Usaha

Badan hukum yang akan digunakan pada bisnis travel *shuttle to shuttle* adalah berbentuk CV(*Comanditaire Venootschap*).

4.4.2 Identifikasi Legalitas dan Perizinan Usaha

Setelah menentukan badan hukum selanjutnya melakukan Perizinan agar bisnis travel *shuttle to shuttle* legal untuk dijalankan. Perizinan yang dibutuhkan dalam pendirian bisnis travel *shuttle to shuttle* ini diantaranya:

1. Ijin Usaha Angkutan (IUA)
2. Angkutan Antar Jemput Antar Propinsi (AJAP)
3. Angkutan Kendaraan Dalam Propinsi (AKDP)
4. SITU (Surat Izin Tempat Usaha)

4.4.3 Identifikasi Dampak Lingkungan

Pada proses pelayanan jasa travel dengan konsep shuttle jurusan Bandung Jakarta, diketahui hasil analisis dampak mengenai lingkungan mengenai jenis limbah hasil proses jasa yaitu berupa gas atau emisi dari kendaraan yang digunakan. Apabila emisi kendaraan melebihi standar yang sudah ditetapkan maka akan berdampak negatif, sehingga harus dilakukan perawatan dan pengujian berkala pada kendaraan yang digunakan.

4.4.4 Analisis Kelayakan Aspek Legal dan Lingkungan

Analisis aspek legal dan lingkungan untuk bisnis travel *shuttle to shuttle* layak karena:

1. Bentuk badan hukum usaha ini adalah CV.
2. Perusahaan memiliki izin yang diperlukan dari pemerintah setempat untuk menjalankan usaha yaitu IJA, AJAP, AKDP, SITU.
3. Limbah hasil produksi berdampak negatif pada lingkungan jika tidak dilakukan perawatan dan pengujian berkala pada kendaraan yang digunakan

4.5 ANALISIS ASPEK FINANSIAL

Analisis kelayakan aspek finansial akan dilakukan analisis mengenai investasi awal yang diperlukan untuk memulai bisnis travel *shuttle to shuttle*, perhitungan rugi laba untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh, dan perhitungan arus kas untuk mengetahui aliran keuangan perusahaan.

Analisis Kelayakan Bisnis Travel Dengan Konsep Shuttle Jurusan Bandung – Jakarta

Investasi yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha ini berupa kendaraan, biaya pra operasi, biaya sewa bangunan, alat kantor dan utilitas kantor, modal kerja 1 bulan, serta asuransi. Investasi awal Perhitungan *Income Statement* dan Perhitungan *cashflow* dapat dilihat pada Tabel 3, Tabel 4, dan Tabel 5.

Tabel 3. Investasi Awal

No.	Jenis Investasi	Biaya
1	Total Biaya Investasi Kendaraan	Rp 2.704.000.000
2	Total Biaya Pra Operasi	Rp 154.800.000
3	Total Biaya Investasi Bangunan	Rp 480.000.000
4	Total Biaya Investasi Fasilitas dan Utilitas Kantor	Rp 120.560.000
5	Modal Kerja Selama 1 bulan	Rp 694.714.545
6	Asuransi autocilin	Rp 124.992.000
Total Biaya Investasi		Rp 4.279.066.545

Tabel 4. Perhitungan *Income Statement*

URAIAN	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	TAHUN 4	TAHUN 5
STATISTIK					
Target Isian Travel	122.880	122.880	122.880	122.880	122.880
Harga Tiket Travel	90.000	94.500	99.225	104.186	109.396
PENERIMAAN					
Total Penerimaan	11.059.200.000	11.612.160.000	12.192.768.000	12.802.406.400	13.442.526.720
PENGELUARAN					
A. Biaya Langsung					
1. Bahan Langsung					
Kuitansi dan Tiket	72.000.000	72.000.000	72.000.000	72.000.000	72.000.000
Ongkos Transportasi (Solar)	2.945.454.545	3.122.181.818	3.309.512.727	3.508.083.491	3.718.568.500
Tol	727.200.000	749.016.000	771.486.480	794.631.074	818.470.007
Total Biaya Bahan Langsung	3.744.654.545	3.943.197.818	4.152.999.207	4.374.714.565	4.609.038.507
2. Tenaga Kerja Langsung					
Bagian Staff	2.425.800.000	2.668.380.000	2.935.218.000	3.228.739.800	3.551.613.780
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	2.425.800.000	2.668.380.000	2.935.218.000	3.228.739.800	3.551.613.780
TOTAL BIAYA LANGSUNG	6.170.454.545	6.611.577.818	7.088.217.207	7.603.454.365	8.160.652.287
B. Biaya Tidak Langsung					
1. Tenaga Kerja Tidak Langsung					
Pimpinan	104.000.000	114.400.000	125.840.000	138.424.000	152.266.400
Manager	260.000.000	286.000.000	314.600.000	346.060.000	380.666.000
Total Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	364.000.000	400.400.000	440.440.000	484.484.000	532.932.400
2. Lain-lain					
Perawatan	370.160.000	381.264.800	392.702.744	404.483.826	416.618.341
Parkir Kendaraan	96.000.000	96.000.000	96.000.000	96.000.000	96.000.000
Listrik, air, telepon, Internet	37.800.000	38.934.000	50.614.200	65.798.460	85.537.998
Cicilan Mobil	1.344.000.000	1.344.000.000	1.344.000.000	672.000.000	
Sewa Bangunan	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000	480.000.000
Asuransi	124.992.000	124.992.000	124.992.000	124.992.000	124.992.000
BPJS Kesehatan	89.616.000	89.616.000	89.616.000	89.616.000	89.616.000
BPJS Ketenagakerjaan Kerja	98.760.000	98.760.000	98.760.000	98.760.000	98.760.000
Biaya Depresiasi dan Amortisasi					
-Investasi Fasilitas dan Peralatan Kantor	30.140.000	30.140.000	30.140.000	30.140.000	30.140.000
-Investasi Kendaraan	676.000.000	676.000.000	676.000.000	676.000.000	676.000.000
-Amortisasi biaya pra operasional	19.350.000	19.350.000	19.350.000	19.350.000	19.350.000
TOTAL BIAYA TIDAK LANGSUNG	3.366.818.000	3.379.056.800	3.402.174.944	2.757.140.286	2.117.014.339
Total Pengeluaran	9.537.272.545	9.990.634.618	10.490.392.151	10.360.594.652	10.277.666.626
Earning Before Tax	1.521.927.455	1.621.525.382	1.702.375.849	2.441.811.748	3.164.860.094
Pajak Kendaraan	22.400.000	22.400.000	22.400.000	22.400.000	22.400.000
Pajak Penghasilan	297.912.015	405.381.345	425.593.962	610.452.937	791.215.023
Earning After Tax	1.201.615.440	1.193.744.036	1.254.381.887	1.808.958.811	2.351.245.070

Tabel 5. Perhitungan *Cashflow*

URAIAN	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
SALDO AWAL		Rp 406.710.000	Rp 1.201.615.440	Rp 1.193.744.036	Rp 1.254.381.887	Rp 1.808.958.811
CASH IN FLOW						
Penerimaan Penjualan		Rp 11.059.200.000	Rp 11.612.160.000	Rp 12.192.768.000	Rp 12.802.406.400	Rp 13.442.526.720
TOTAL CASH IN FLOW		Rp 11.059.200.000	Rp 11.612.160.000	Rp 12.192.768.000	Rp 12.802.406.400	Rp 13.442.526.720
CASH OUTFLOW						
Investasi	Rp 4.279.066.545					
Total Biaya langsung		Rp 6.170.454.545	Rp 6.611.577.818	Rp 7.088.217.207	Rp 7.603.454.365	Rp 8.160.652.287
Total Biaya Tidak Langsung		Rp 3.366.818.000	Rp 3.379.056.800	Rp 3.402.174.944	Rp 2.757.140.286	Rp 2.117.014.339
Pajak Penghasilan		Rp 297.912.015	Rp 405.381.345	Rp 425.593.962	Rp 610.452.937	Rp 791.215.023
Pajak Kendaraan		Rp 22.400.000	Rp 22.400.000	Rp 22.400.000	Rp 22.400.000	Rp 22.400.000
TOTAL CASH OUT FLOW	Rp 4.279.066.545	Rp 9.857.584.560	Rp 10.418.415.964	Rp 10.938.386.113	Rp 10.993.447.589	Rp 11.091.281.650
NET CASH FLOW	Rp (4.279.066.545)	Rp 1.201.615.440	Rp 1.193.744.036	Rp 1.254.381.887	Rp 1.808.958.811	Rp 2.351.245.070
Pembiayaan						
Modal Sendiri Tanpa Tana	Rp 4.279.066.545	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Pinjaman Aset	Rp -					
Total Pembiayaan	Rp 4.279.066.545	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
SALDO AKHIR	Rp -	Rp 1.201.615.440	Rp 1.193.744.036	Rp 1.254.381.887	Rp 1.808.958.811	Rp 2.351.245.070

Dari hasil pengolahan data didapat hasil berupa kelayakan terhadap aspek finansial berupa:

1. Nilai *Net Present Value* positif (NPV) yaitu sebesar Rp 913.557.126
 2. Nilai *Internal Rate Of Return* adalah sebesar 20,88% dan nilai tersebut lebih besar dari pada bunga yang digunakan ditambah resiko yaitu sebesar 12,63%
- Berdasarkan hasil yang didapat maka dapat dinyatakan bahwa bisnis travel *shuttle to shuttle ini* layak untuk dijalankan.

5. ANALISIS SENSITIVITAS

Pendapatan akan berkurang apabila jumlah penumpang mengalami penurunan. Penurunan jumlah penumpang akan membuat perusahaan mengalami kekurangan dari segi pendapatan. Berdasarkan perhitungan analisis sensitivitas terhadap jumlah penurunan penumpang, maka penurunan maksimal terletak di 3,1%, sehingga nilai NPV adalah Rp 15.221.618,00.

Kenaikan harga bahan bakar solar merupakan parameter yang penting untuk diperhatikan karena akan berdampak pada berkurangnya keuntungan yang akan di dapat. Dari hasil perhitungan analisis sensitivitas terhadap kenaikan harga bahan bakar solar, kenaikan maksimal terletak di 11,2%. Sehingga nilai NPV adalah Rp 7.938.129,00.

6. KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil penelitian tugas akhir adalah:

1. Berdasarkan analisis aspek pasar, aspek teknis, aspek sumber daya manusia, aspek legal dan lingkungan, dan aspek finansial pembangunan bisnis travel *shuttle to shuttle* dinyatakan layak.
2. Berdasarkan analisis sensitivitas, kondisi akan sensitif pada skenario pertama bila terjadi penurunan jumlah penumpang mencapai nilai 3,1%. Sedangkan untuk skenario kedua, bila terjadi kenaikan harga solar mencapai nilai 11,2%

REFERENSI

Kasmir dan Jakfar. 2006 *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi Ke-1. Kencana Prenada Media Grup. Jakarta.

Umar, Husein. 2007 *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi 3 Revisi. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.