**PROPOSAL USAHA TRAVEL**

**ETERNAL TRAVEL**

****

Anggota Kelompok:  
1. Bangkit Ngesti Karomah (8)

2. Dzaki Al Toriq (13)

3. Grivallent Verdiano Erlangga (17)

4. Wintar Kurnia Sasantya (35)

**BAB 1**

**PENDAHULUAN**

1. Latar Belakang

Dengan perkembangan industri periwisata yang pesat didukung oleh minat

Masyarakat yang tinggi untuk berlibur. Pendirian Perusahaan travel ini diinisiasikan adanya

Peluang bisnis yang menjanjikan di sekitar ini menjadi motivasi utama untuk

Mengembangkan usaha ini.

1. Visi dan Misi

Visi: Menjadi penyedia layanan perjalanan terkemuka yang memberikan pengalaman liburan yang tak terlupakan.

Misi: Memberikan layanan terbaik, inovatif, dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.

1. Tujuan

1. Menawarkan paket perjalanan yang beragam dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

2. Meningkatkan kehadiran dan reputasi Perusahaan dipasar travel.

3. Memberikan kontribusi positif pada ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat sekitar.

**BAB 2**

**ISI**

1. Struktur Perusahaan

Perusahaan ini akan diorganisir dengan struktur yang efisien dan tanggap terhadap kebutuhan bisnis, berikut adalah beberapa nama kunci dalam struktur Perusahaan dan divisi mereka:

1. CEO (Chief Executive Officer): Dzaki Al

2. Co-CEO (Co- Chief Executive Officer): Kafka Kilgore

3. CFO (Chief Financial Officer): Grivallent Verdiano Erlangga

4. COO (Chief Operating Officer): Bangkit Ngesti Karomah

5. CMO (Chief Marketing Officer): Wintar Kurnia Sasantya

6. CTO (Chief Technology Officer): Arthur Morgan

7. CHRO (Chief Human Resources Officer): Hank Anderson

8. Manajer Departemen: John Price  
9. Supervisor: Joel Miller

1. Jenis Usaha

1. Nama Perusahaan: Eternal Travel  
2. Alamat Kantor: Jl. Adi Sucipto No. 69 Kerten Surakarta Jawa Tengah Indonesia  
3. Kontak: 081325808133

1. Jenis Usaha

Perusahaan ini akan fokus pada penyediaan layanan perjalanan wisatra termasuk paket liburan, tiket pesawat, penginapan, dan transportasi.

1. Rencana Pemasaran Produk

1. Menggunakan strategi pemasaran digital melalui platform online.

2. Mengadakan promosi khusus, diskon, dan paket menarik untuk menarik pelanggan baru.

3. Kolaborasi dengan mitra lokal, hotel, dan maskapai untuk penawaran efektif.

1. Analisi SWOT

1. Strategis

* Tim manajemen yang berpelangaman.
* Kerjasama erat dengan penyedia layanan lokal.
* Strategi pemasaran digital yang efektif.

2. Weakness

* Ketergantungan pada mitra penyedia layanan tertentu.
* Resiko fluktuasi nilai mata uang internasional

3. Opportunity

* Pertumbuhan industri pariwisata yang semakin meningkat
* Kolaborasi dengan mitra lokal terhadap penawaran produk

4. Threats

* Persaingan yang ketat diindustri travel
* Perubahan kebijakan yang dapat memengaruhi permintaan

1. Fasilitas dan Alat Produksi

* Kantor pusat dengan pusat panggilan dan layanan pelanggan.
* Sistem reservasi online terintegrasi.
* Akses ke platform pemesanan tiket pesawat dan akomodasi.

1. Biaya Produksi

* Gaji Karyawan

Gaji karyawan dan tanjungan : Rp 3.5 juta/Bulan

* Biaya pemasaran dan promosi

Anggaran pemasaran dab promosi : Rp 250 juta/Tahun

* Biaya oprasional harian

Anggota untuk biaya operasional harian (Listrik,air,internet):Rp 80 juta/tahun

1. Rincian pendapatan, pengeluaran dan keuntungan

* Pendapatan:

- Penjualan Paket Perjalanan:

Pendapatan dari penjualan paket perjalanan: Rp 3 Miliar per tahun.

- Komisi dari Mitra Penyedia Layanan:

Komisi dari mitra penyedia layanan: Rp 800 Juta per tahun.

* Pengeluaran:

- Gaji dan Tunjangan Karyawan:

Total gaji dan tunjangan karyawan: Rp 460 Juta per tahun.

- Biaya Pemasaran dan Promosi:

Total biaya pemasaran dan promosi: Rp 800 Juta per tahun.

- Biaya Operasional dan Logistik:

Total biaya operasional dan logistik: Rp 80 Juta per tahun.

* Keuntungan:Keuntungan bersih dihitung dengan mengurangkan total pengeluaran dari total pendapatan: Rp 2.4 Miliar per tahun.

1. Proses Produksi

* Penerimaan permintaan dan kebutuhan pelanggan.
* Penyusunan paket perjalanan yang disesuaikan.
* Koordinasi dengan mitra dan penyedia layanan untuk reservasi dan konfirmasi.
* Pengaturan transportasi, akomodasi, dan kebutuhan lainnya sesuai jadwal perjalanan.

**Bab 3**

**PENUTUP**

1. Kesimpulan

Dalam menjalankan perusahaan travel ini, kesimpulan dapat diambil dari analisis yang telah dilakukan. Adanya peluang pertumbuhan yang signifikan dalam industri pariwisata seiring dengan kreativitas dan komitmen tim manajemen akan menjadi fondasi kuat untuk mencapai tujuan perusahaan.

1. Saran

* Terus perbarui dan sesuaikan strategi pemasaran untuk tetap relevan dengan perubahan tren dan preferensi pelanggan.
* Tingkatkan kerja sama dengan mitra penyedia layanan untuk mendiversifikasi dan meningkatkan kualitas paket perjalanan.
* Selalu pertimbangkan faktor risiko, seperti perubahan regulasi perjalanan, dan siapkan strategi mitigasi yang efektif.