

A P L I K A S I “ T O B A P L A N ”



Disusun oleh:

Elserida Quinta Nababan	21S16021
Gratia Suryani Sitorus	21S16016
Tasya Lonika Aritonang	21S17015

INSTITUT TEKNOLOGI DEL

2018

HALAMAN PENGESAHAN

Judul *Business Plan* : Toba Plan

Nama Tim : Timnauli

Peserta

a. Ketua Kelompok

Nama : Elserida Quinta Nababan

NIM : 21S16016

Jurusan : Manajemen Rekayasa

b. Jumlah Anggota : 2 orang

Sitoluama, 18 Oktober 2018



(Elserida Quinta Nababan)

Kata Pengantar

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas segala hikmatnya, penulis dapat menyelesaikan proposal *Business Plan* dengan *Rutale Entrepreneurship For Industry 4.0*. Dalam kesempatan ini, penulis mengembangkan ide dengan pembuatan aplikasi *TobaPlan* sebagai solusi untuk peningkatan perekonomian masyarakat melalui pengembangan sektor pariwisata.

Adapun tujuan penulisan proposal ini adalah untuk mengikuti seleksi yang diadakan oleh kampus Institut Teknologi Del untuk membuka wawasan mahasiswa dalam bidang kewirausahaan dengan memanfaatkan potensi alam di era Industri 4.0. Ide yang dilampirkan diharapkan mampu untuk mengembangkan inovasi dan kreativitas untuk diimplementasikan dalam lingkungan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada panitia Toba Entrepreneurship Festival yang telah melaksanakan perlombaan ini sehingga dapat dijadikan sebagai wadah pengembangan diri oleh mahasiswa. Meskipun, penulis telah menyusun proposal ini dengan maksimal, namun tidak menutup kemungkinan untuk menemukan banyak kesalahan. Oleh karena itu, besar harapan penulis untuk mendapatkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca sekalian.

Akhir kata semoga proposal ini dapat memberikan manfaat kepada pembaca dan menyukseskan kegiatan yang diadakan oleh kampus Institut Teknologi Del. Terimakasih

Sitoluama, 31 Oktober 2018

Penulis

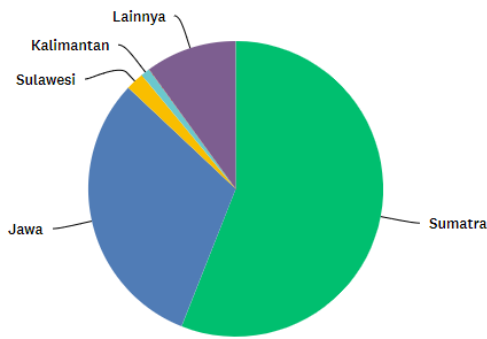
BAB I

PENDAHULUAN

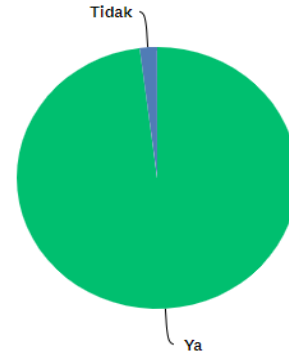
1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di dunia dengan populasi 270.054.853 juta jiwa. Negara yang dijuluki sebagai nusantara ini berada di antara daratan benua Asia dan Australia serta antara Samudera Pasifik dan Samudera Hindia. Salah satu bagian yang terbentang didalamnya adalah Danau Toba sebagai danau terbesar di Indonesia dan danau terbesar vulkanik di dunia yang memiliki panjang 100 kilometer (62 mil), lebar 30 kilometer (19 mil) dan kedalaman 505 meter (1;657 ft). Danau Toba berlokasi di kepulauan Samosir, Sumatera Utara. Keunggulan Danau Toba sebagai danau terbesar di Indonesia dan danau vulkanik di dunia sewajarnya menjadi peluang untuk meningkatkan potensi perekonomian bagi masyarakat terutama dalam destinasi pariwisata. Namun, ketika berbicara mengenai Indonesia, destinasi pariwisata yang akan dikenal oleh masyarakat lokal maupun mancanegara adalah Bali, Lombok dan Gili. Sementara jika dibandingkan dengan Danau Toba, Danau Toba juga memiliki banyak kesamaan seperti pemandangan, pantai, kuliner, souvenir, budaya bahkan perbaikan sarana prasana yang dilakukan secara terus menerus agar akses ke Danau Toba menjadi semakin lebih baik.

Danau Toba yang memiliki potensi yang tinggi seharusnya sudah dikenal oleh kalangan masyarakat lokal maupun mancanegara. Berdasarkan survey yang dilakukan, (*Sumber: <https://www.surveymonkey.com/r/STXPSYD>*) pada 100 responden di Indonesia masih ditemukan 2% responden yang belum mengenal Danau Toba sementara Danau Toba merupakan wilayah kebanggaan Indonesia dengan beragam keindahan alam yang langka.



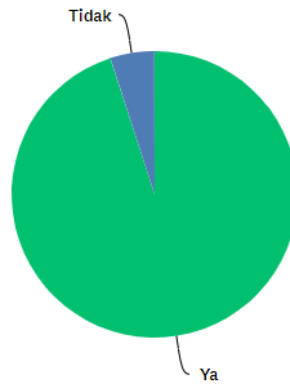
Gambar 2 Lokasi Responden



Gambar 1 Responden yang mengenal Danau Toba

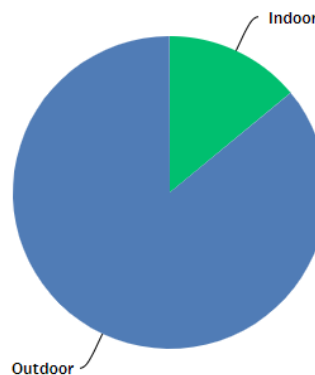
Hal ini juga dibuktikan oleh turunnya persentase pengunjung Danau Toba sampai 60% yang diungkapkan oleh Kepala Dinas Pariwisata Kabupaten Samosir, Ombang Siboro, Kamis (5/7/2018).

Salah satu strategi yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan pengunjung Danau Toba terutama untuk meningkatkan perekonomian adalah dengan mengembangkan kegiatan wirausaha. Kegiatan ini juga didukung oleh perkembangan era yang semakin modern yang dikenal dengan industri 4.0. Perkembangan teknologi yang canggih pada industri 4.0 telah menghadirkan *platform* berupa aplikasi yang dapat digunakan oleh seluruh masyarakat di dunia. Maka dengan ini, *Toba Plan* menemukan ide yaitu pembuatan aplikasi sebagai media untuk melakukan kegiatan berupa pesta ulang tahun (*birthday party*), resepsi pernikahan (*destination wedding*), wisata alam (*journey*) dan makan malam (*candle light dinner*) dengan sensasi Danau Toba. Berdasarkan survey yang dilakukan ditemukan bahwa 95% responden setuju untuk melakukan destinasi pariwisata dengan kegiatan terorganisir di Danau Toba sehingga segala kegiatan dalam aplikasi *Toba Plan* akan terorganisir dengan sangat baik dan lengkap yang dapat diakses oleh seluruh penduduk lokal dan mancanegara. Konsumen hanya perlu menentukan pilihan kegiatan yang diinginkan serta melakukan transaksi dengan aplikasi maka semua aktivitas yang diinginkan di daerah Danau Toba yang sangat indah dapat dinikmati sepenuhnya.



Gambar 3 Responden yang menyetujui kegiatan terorganisir di Danau Toba

Selain itu, survey juga menunjukkan bahwa 86% responden menyetujui kegiatan *outdoor* dan 14% pada kegiatan *indoor* sehingga aplikasi *Toba Plan* akan berfokus pada kegiatan *outdoor* sehingga potensi pemanfaatan Danau Toba diharapkan akan semakin meningkat.



Gambar 4 Jenis kegiatan yang dipilih responden

Aplikasi *Toba Plan* sebagai media dalam *event organizer* diharapkan mampu meningkatkan kewirausahaan di wilayah Danau Toba karena aplikasi ini akan menjadi media yang mempertemukan konsumen dengan titik-titik lokasi keindahan Danau Toba. Dengan penawaran yang menarik diharapkan aplikasi *Toba Plan* dapat menarik minat penduduk lokal dan mancanegara.

2.1 Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan industri 4.0 yang dapat dikembangkan di wilayah Danau Toba?
2. Bagaimana cara meningkatkan perekonomian masyarakat wilayah Danau Toba di era industri 4.0?
3. Bagaimana cara menerapkan pengembangan industri 4.0 di Indonesia khususnya wilayah Danau Toba?
4. Bagaimana cara menarik wisatawan lokal dan mancanegara ke wilayah Danau Toba?

2.2 Tujuan Penyusunan

1. Sebagai *planner* untuk memudahkan perwujudan ide-ide atau rencana dalam menggelar sebuah acara di wilayah Danau Toba dengan penerapan teknologi.
2. Memanfaatkan potensi alam yang ada di wilayah Danau Toba dengan penerapan ekonomi untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.
3. Menerapkan teknologi berbasis internet berupa aplikasi sebagai alternatif untuk melakukan acara/kegiatan dengan sensasi Danau Toba.
4. Mendongkrak jumlah wisatawan baik lokal maupun mancanegara ke wilayah Danau Toba melalui kegiatan menarik yang tersedia di aplikasi.

BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Ringkasan Eksekutif

Sektor pariwisata merupakan salah satu mesin penggerak perekonomian di Indonesia. Terdapatnya berbagai objek wisata yang terpencar di berbagai wilayah membuat Indonesia dikenal sebagai negara yang memiliki keindahan alam yang luar biasa. Potensi alam yang tinggi seharusnya menjadi peluang untuk meningkatkan perekonomian negara. Hal ini juga didukung oleh perkembangan industri 4.0 yang memudahkan masyarakat untuk melakukan aktivitas secara efisien dan efektif dengan bantuan teknologi. Namun, masyarakat lokal dan mancanegara masih hanya mengetahui beberapa objek wisata di Indonesia dimana salah satu objek wisata yang perlu ditingkatkan adalah Danau Toba. Salah satu solusi yang dapat dikembangkan adalah dengan penggunaan aplikasi *Toba Plan*.

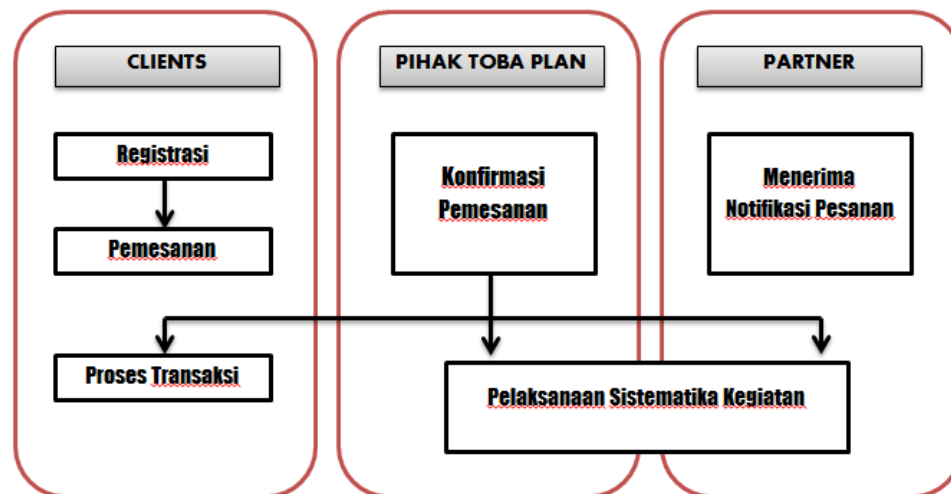
Toba Plan merupakan media yang dapat diakses oleh semua kalangan masyarakat yang menghubungkan konsumen dengan berbagai kegiatan terorganisir di wilayah Danau Toba. Konsumen dapat memilih kegiatan dan lokasi yang diinginkan dan pihak Toba Plan akan menyediakan segala permintaan konsumen. Adapun kegiatan yang ditawarkan adalah pesta ulang (*birthday party*), resepsi pernikahan (*destination wedding*), makan malam (*candle light dinner*) dan wisata alam (*journey*) dengan sensasi Danau Toba tanpa menghilangkan ciri khas kebudayaan yang ada.

Aplikasi ini akan dioperasikan oleh tim *Toba Plan* yang akan bermitra dengan beberapa pemilik lokasi yang berada disekitaran Danau Toba. Dalam proses pelaksanaannya, Toba Plan akan memprioritaskan masyarakat lokal untuk menjadi pekerja agar dapat membantu untuk meningkatkan perekonomian khususnya di wilayah Danau Toba. Untuk penerapan bisnis ini, modal yang dibutuhkan adalah sebesar Rp1.865.167.000 dimana titik impas akan terlaksana jika kapasitas penjualan yang didapatkan dari pesta ulang (*birthday party*) sebanyak 18 unit, resepsi pernikahan (*destination wedding*) sebanyak 5 unit, makan malam (*candle light dinner*) sebanyak 3783 unit dan wisata alam

(*journey*) sebanyak 10 unit. Sehingga, diprediksi bahwa sekitar 2 tahun kedepan, perusahaan akan menghasilkan profit.

2.2 Deskripsi Bisnis

Bisnis yang diterapkan akan menggunakan akses internet berupa aplikasi yang dapat diunduh. Aplikasi yang dikembangkan adalah oleh *clients* sebagai konsumen dan *partner* sebagai mitra kerja bisnis merupakan bisnis yang menyediakan jasa *event organizer*. Keunggulan dari aplikasi ini adalah dapat melakukan transaksi pembayaran yang ditengahi oleh pihak pembuat aplikasi.



Gambar 5 Diagram Alir Proses Pelaksanaan Bisnis

Adapun jenis rencana kegiatan yang ditawarkan, adalah:

1. Pesta Ulang Tahun (*Birthday Party*)

Komponen utama yang akan disediakan berupa lokasi, dekorasi, *organizer* (MC, *music*, *cathering*, dokumentasi, *birthday cake*, *photobooth*, kartu undangan), *entertainment* (*music show*, *acrobatic show*, dll), *party activities* (*tattoo sticker*, *face or body painting*, *mug-plate-painting*, *games*, *stand food*, dll).

2. Resepsi pernikahan (*destination wedding*)

Komponen utama yang akan disediakan berupa lokasi, dekorasi, *organizer* (MC, *music*, *cathering*, dokumentasi, *wedding cake*, *photobooth*, kartu undangan), *entertainment* (*music show*, acrobatic show, dll), *party activities* (*Hand bouquet and florist*, *souvenir* dan *gift*, *artist performance*, dll)

3. Makan malam (*Candle Light Dinner*)

Komponen utama yang akan disediakan berupa lokasi, dekorasi, *organizer* (*live music*, *cathering*, dokumentasi).

4. Wisata Alam (*Journey*)

Komponen utama yang akan disediakan berupa lokasi (objek wisata), *activities*(arum jeram, *flying fox*, mendaki, *camping*, wahana air, belajar budaya, *havesting*, dll), *equipment* (P3K, tenda, tali, kayu bakar, dll)

Key Partners <ul style="list-style-type: none">• Bank• Cafe/Restaurant• Museum TB Silalahi• Bougenville Outdoor• Alment Camping Equipment Rental• Transportation's Rent• Cathering• Entertainment's group• Aek Nauli Conservation• Bicycle's Rent• Department of Tourism and Culture	Key Activities <ul style="list-style-type: none">• Product Development and Management• Sales and Marketing• Evaluation• Promotion• Observation• Cooperation• Enhance Technology Key Resources <ul style="list-style-type: none">• Skilled employee• Technology Platform• Informational Database	Value Proposition <ul style="list-style-type: none">• Local's taste (culinary, harvesting, local's souvenir)• Culture education (weave, sculpt, dance, etc)• Local family gathering• Global Rich• Appropriate Price• One app for variative plan	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none">• Customer Service• Social Media• Promo• Review, rating and feedback system Channels <ul style="list-style-type: none">• Word of mouth• Social media promotion• Poster, Banner, and Brosure• Radio	Customer Segments <ul style="list-style-type: none">• Indonesian people• Tourism
Cost Structure <ul style="list-style-type: none">• Capital Expenditure• Operational Expenditure• Buying domain and platform• Salaries for employee• Cost for application development• Marketing		Revenue Streams <ul style="list-style-type: none">• Advertising• Platform• User		

Gambar 6 Business Model Canvas

2.3 Strategi Pemasaran

Analisis strategi pasar dilakukan dengan menggunakan analisis STP (*Segmentation, Targetting, Positioning*)

1. *Segmenatation*

- a. *Geographic* : lokal dan mancanegara
- b. *Demographic* : laki-laki dan perempuan
- c. *Pschographic*:
 - *Personality* : extrovert
 - *Lifestyle* : pecinta alam, *traveler*, orang-orang yang merasakan suasana berbeda dalam melaksanakan suatu kegiatan

2. *Targetting*

Prioritas utama dalam bisnis ini adalah masyarakat paling tidak dengan usia ≥ 17 tahun didaerah perkotaan karena mempunyai kemampuan yang lebih baik dalam mengakses teknologi dan kegiatan yang disediakan lebih modern.

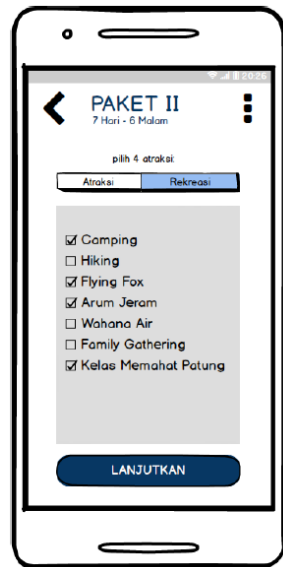
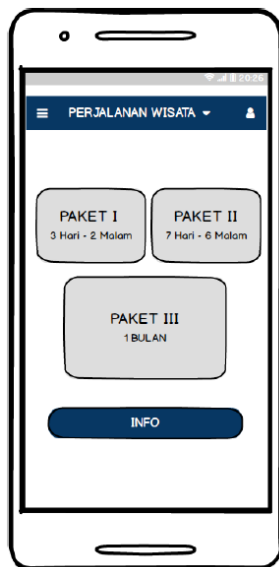
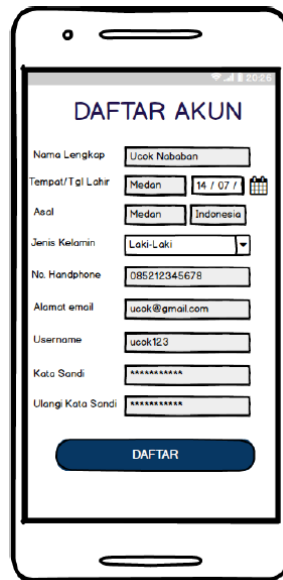
3. *Positioning*

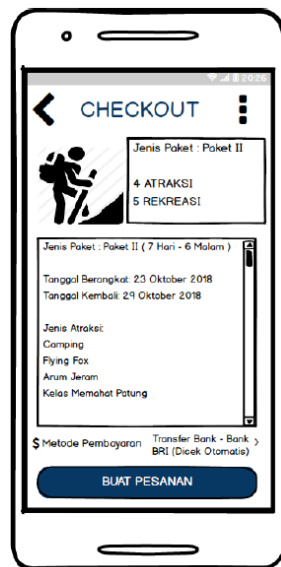
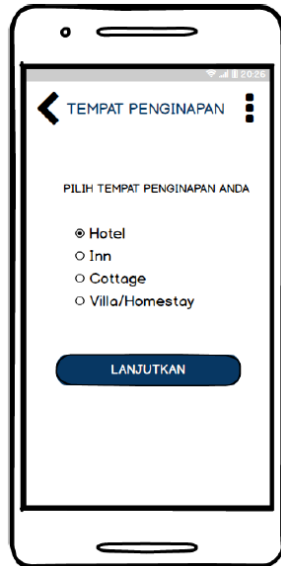
Aplikasi ini memiliki keuntungan bagi konsumen, karena:

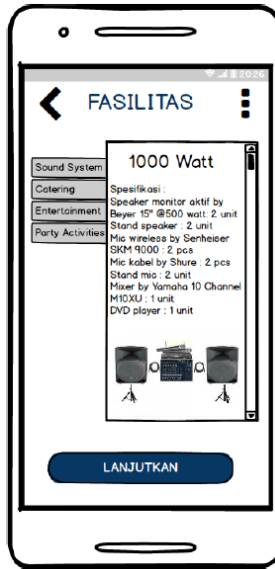
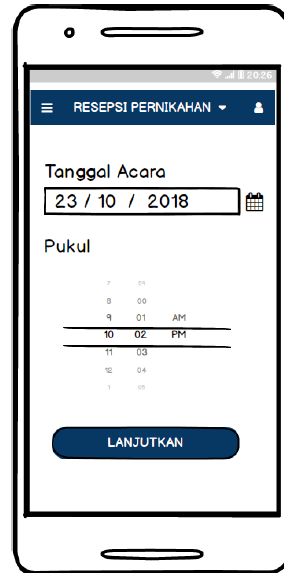
- a. Efisien karena menyediakan platform berupa aplikasi yang memudahkan konsumen dalam merancang suatu kegiatan seperti Pesta Ulang Tahun (*Birthday Party*), Resepsi pernikahan (*destination wedding*), Makan malam (*Candle Light Dinner*) dan Wisata Alam (*Journey*) dalam jangka waktu tertentu.
- b. Sistematis karena kegiatan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan jadwal konsumen.
- c. Aplikasi yang mudah untuk digunakan.
- d. Pembayaran yang dilakukan secara transparan
- e. Tersedia fitur *customer service* untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.

Selain itu juga, dalam pengimplementasian bisnis ini juga memperhatikan strategi pemasaran berdasarkan analisis 4PS, yaitu:

1. Produk (*Product*)





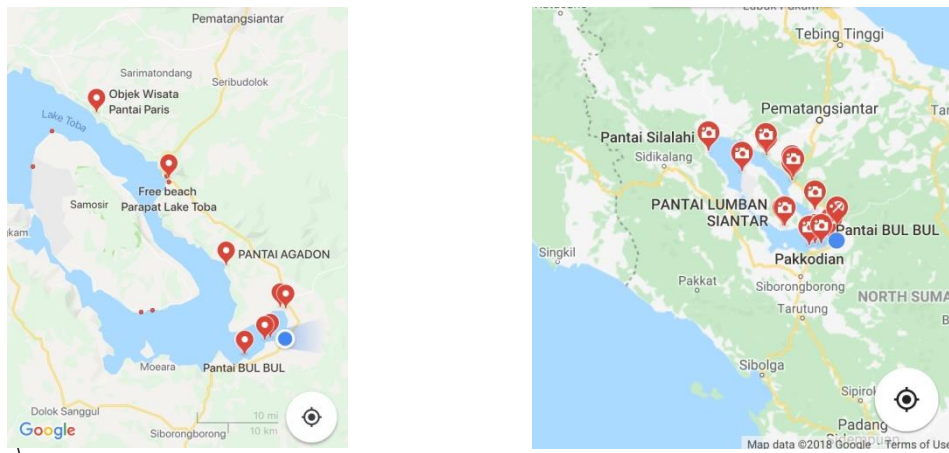


2. Harga (*Price*)

- Harga pembelian paket *Birthday Party* adalah Rp. 4.280.000
- Harga pembelian paket *Destination Wedding* adalah Rp. 15.900.000
- Harga pembelian paket *Candle Light Dinner* adalah Rp. 230.000
- Harga pembelian paket *Journey*:
 - Paket I (3 hari 2 malam) adalah Rp. 630.000
 - Paket II (7 hari 6 malam) adalah Rp.1.570.000
 - Paket III (1 bulan) adalah Rp.7.500.000

3. Tempat (*Place*)

Untuk melaksanakan kegiatan akan berlokasi di daerah sekitar Danau Toba, mengingat besarnya potensi yang dimiliki Danau Toba serta infrastruktur yang memadai . Adapun contoh cakupan wilayah dalam kegiatan yang ditawarkan adalah parapet, tomok, tuk-tuk, tao silalahi, balige, laguboti, dll).



Gambar 7 Lokasi Kegiatan Toba Plan

4. Promosi (*Promotion*)

Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai strategi pemasaran yang akan digunakan oleh *Toba Plan* untuk mencapai tujuan yang sudah disusun sebelumnya. *Toba Plan* akan menggunakan beberapa cara sebagai sarana promosi, antara lain:

a. *Advertising*

Toba Plan akan melakukan promosi dengan menggunakan brosur, *banner*, poster. Brosur, *banner*, poster akan didesain semenarik mungkin agar dapat dilihat oleh banyak orang. Selain itu, brosur juga akan dibagikan pada saat melakukan promosi ke tempat-tempat tertentu dan poster akan ditempelkan ke lokasi yang banyak dilewati oleh masyarakat.

b. *Social Media*

Agar aplikasi yang dikembangkan dapat diketahui oleh masyarakat lokal maupun mancanegara maka akan dilakukan promosi dengan bantuan *social media* seperti *instagram*, *facebook* dan *twitter*.

c. *Word of mouth*

Kekuatan dalam penyebaran berita melalui komunikasi dari mulut ke mulut secara langsung juga merupakan strategi yang handal dalam melakukan promosi karena informasi mengenai aplikasi dapat disebarkan baik kepada orang terdekat dan sekitarnya.

d. Radio

Radio merupakan media penyampai informasi yang sampai sekarang masih banyak digunakan oleh kalangan masyarakat. Dalam hal ini, bisnis *Toba Plan* akan memanfaatkan radio untuk memberitakan mengenai aplikasi yang dapat diunduh dengan akses internet yang membantu konsumen untuk melaksanakan kegiatan yang disediakan ditambah dengan nuansa Danau Toba yang indah.

2.4 Analisis SWOT

1. STRENGTH

- a. Memberikan layanan untuk seluruh kalangan masyarakat
- b. Menyediakan berbagai macam kegiatan seperti resepsi pernikahan (*Destination Wedding*), pesta ulang tahun (*Birthday Party*), wisata alam (*Journey*), makan malam (*Candle Light Dinner*) dalam satu aplikasi berbasis Internet
- c. Berbasis *App Mobile* sehingga mudah untuk diakses dan digunakan kapan saja
- d. Sistem pembayaran uang transparan

- e. Adanya rangkaian kegiatan yang terjadwal secara terperinci di dalam aplikasi

2. WEAKNESS

- a. Aplikasi yang masih berfokus pada wilayah Sumatera Utara
- b. Masih memerlukan pelatihan
- c. Khusus pada pengembangan tenaga Sumber Daya Manusia (SDM) yang digunakan untuk aplikasi ini
- d. Masih perlu dilakukan pengembangan pada system

3. OPPORTUNITY

- a. Untuk wilayah Danau Toba, masih minim dan bahkan tidak ada aplikasi yang serupa
- b. Banyak objek wisata yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan dalam aplikasi ini
- c. Industri 4.0 sedang marak digunakan oleh konsumen
- d. Perkembangan gaya hidup konsumen yang sudah lebih modern
- e. Terdapat peningkatan jumlah wisatawan mancanegara yang datang ke Indonesia dari tahun ke tahun. Jumlah wisatawan tercatat hingga juli 2018, mencapai 9,06 juta kunjungan

4. THREAT

- a. Maraknya penipuan pada bisnis online sehingga minimnya kepercayaan konsumen
- b. Kondisi alam yang tidak dapat diprediksikan pada saat pelaksanaan kegiatan
- c. Persaingan dengan *offline industry*

2.5 Rencana Operasional dan Manajemen

2.5.1 DESKRIPSI PERUSAHAAN

Toba Plan adalah suatu bisnis yang berbasis teknologi dalam hal menawarkan jasa *planner*/perencanaan untuk suatu kegiatan. Bisnis ini diimplementasikan di sekitar wilayah Danau Toba yang bertujuan sebagai pengembangan daerah wisata Danau Toba.

2.5.2 VISI DAN MISI

VISI : *Toba Plan* senantiasa terus – menerus melakukan pelayanan yang terbaik dalam memudahkan konsumen dalam merancang suatu kegiatan secara efektif dan efisien yang memberikan dampak positif bagi wilayah Danau Toba.

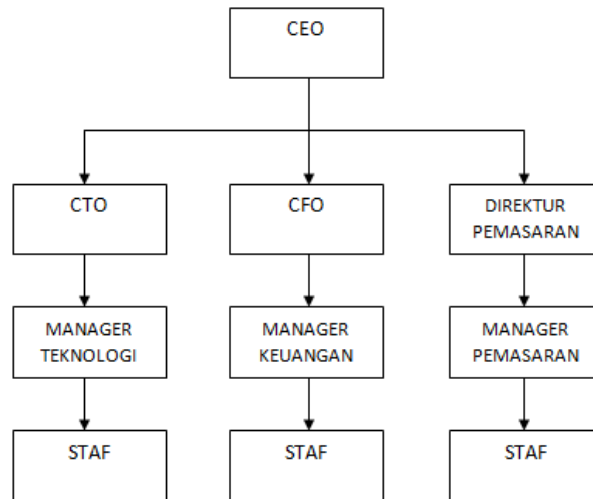
MISI :

- Memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi setiap pelanggan
- Secara terus – menerus meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM) dan infrastruktur dalam mendukung setiap kegiatan
- Menjalin dan meningkatkan kerjasama dengan seluruh partner usaha
- Berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian dan pariwisata di wilayah Danau Toba

Logo Perusahaan:



2.5.3 STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 8 Struktur Organisasi

➤ TUGAS DAN WEWENANG CEO

- Merancang dan mengkomunikasikan visi dan misi perusahaan
- Merekrut dan memotivasi *team work*
- Menjalin hubungan bisnis dengan investor
- Merancang dan mengatur anggaran pembelian
- Menentukan strategi bisnis perusahaan

➤ TUGAS DAN WEWENANG CTO

- Memantau dan menyatukan pengembangan produk
- Memilih mengadopsi dan mengimplementasikan teknologi yang cocok dengan produk yang dikembangkan
- Mengelola pengembangan produk

➤ TUGAS DAN WEWENANG CFO

- Merancang strategi penggalangan dana
- Ikut mengambil keputusan dalam menentukan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) seperti penggajian, perekrutan dan pemerataan karyawan bahkan termasuk keputusan akuisisi

- Merumuskan dokumen keuangan serta menyampaikan laporan kesehatan keuangan perusahaan

➤ TUGAS DAN WEWENANG DIREKTUR PEMASARAN

- Menetapkan kebijakan mengenai seluruh aktivitas pemasaran
- Merumuskan dan menetapkan harga awal produk
- Sanggup untuk tidak menerima pesanan/permintaan konsumen pada keadaan tertentu
- Dapat melakukan koreksi terhadap segala kontrak yang dilakukan departemen pemasaran
- Menambahkan maupun mengurangi segala hal mengenai pola kerja di departemen

➤ TUGAS DAN WEWENANG MANAGER TEKNOLOGI

- Merancang, mengelola, mengawasi serta mengevaluasi operasional dan system informasi (*Software* dan Aplikasi) dan pendukungnya (Telekomunikasi)
- Membuat dan mengimplementasikan kebijakan dan prosedur TI (*IT Policy*) termasuk kebijakan keamanan TI (*IT Security Policy*)
- Bertanggung jawab dalam merancang dan membuat TIDRP (*Disaster Recovery Plan*)
- Memberikan laporan bulanan kepada direktur keuangan mengenai semua aspek dari departemen TI

➤ TUGAS DAN WEWENANG MANAGER KEUANGAN

- Bekerjasama dengan manager lainnya untuk merencanakan serta meramalkan beberapa aspek dalam perusahaan termasuk perencanaan untuk keuangan perusahaan
- Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan serta mengontrol penggunaan anggaran tersebut

- Mengelola fungsi akuntansi dalam memproses data dan informasi keuangan untuk menghasilkan laporan yang akurat
- Merencanakan dan mengkonsolidasikan perpajakan seluruh perusahaan untuk memastikan efisien biaya keputusan terhadap peraturan perpajakan

➤ TUGAS DAN WEWENANG MANAGER PEMASARAN

- Melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan memperhatikan *trend* pasar dan sumber daya perusahaan
- Merencanakan *market research* dengan mengikuti perkembangan pasar, terutama terhadap produk sejenis dari perusahaan pesaing
- Melakukan perencanaan tindakan antisipatif dalam menghadapi penurunan order
- Menyusun perencanaan akan kebijakan pemasaran
- Melakukan identifikasi dan meramalkan peluang pasar
- Merencanakan pengembangan jaringan pemasaran

➤ TUGAS DAN WEWENANG STAF

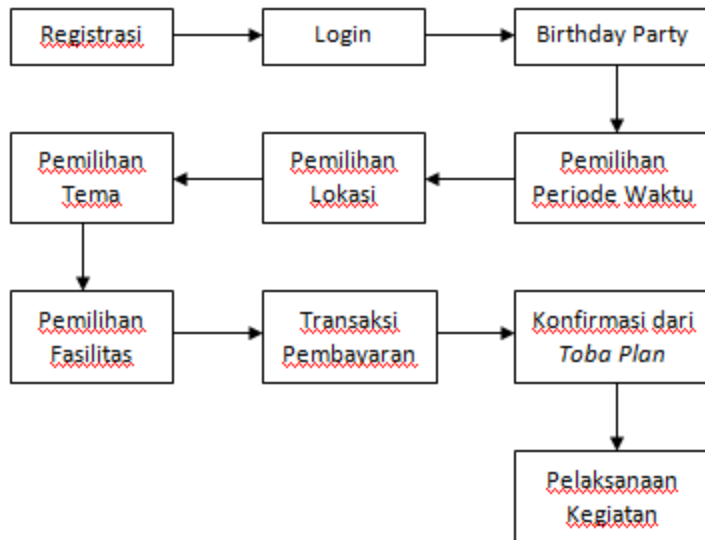
- Mengumpulkan data (fakta)
- Mengusulkan alternative tindakan
- Mengusahakan pertukaran informasi antara petugas – petugas mengenai pelaksanaan
- Menjalankan segala instruksi dengan baik untuk proses pencapaian tujuan

2.6 RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

2.6.1 Pesta Ulang Tahun (*Birthday Party*)

Pesta ulang tahun (*Birthday Party*) merupakan kegiatan yang umum dilakukan oleh masyarakat. Namun, pada dasarnya, pesta ulang tahun yang dikenal hanya berupa kegiatan yang dilakukan didalam ruangan. Oleh sebab itu, melalui bisnis ini, dilakukan penawaran berupa pengadaan kegiatan ditempat terbuka dengan memanfaatkan sensasi alam. Mempertimbangkan Danau Toba sebagai salah satu destinasi wisata maka *Toba*

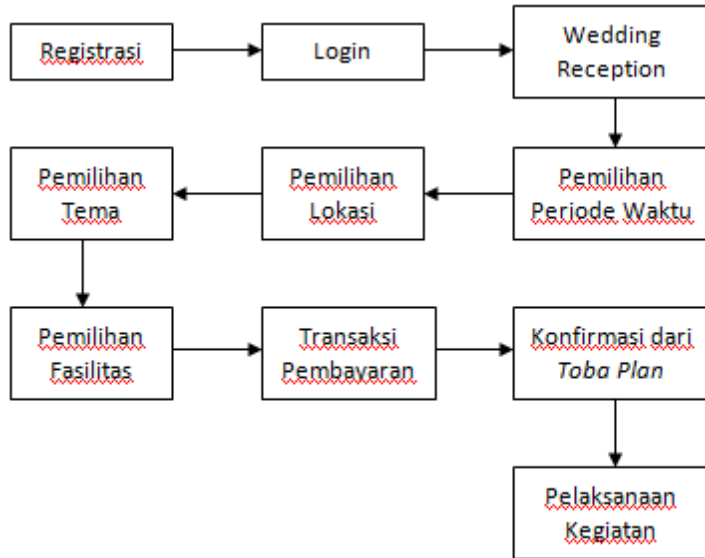
Plan menawarkan daerah di sekitar pinggiran pantai dengan berbagai tema sesuai dengan permintaan konsumen.



Gambar 8 Diagram Alir Aplikasi untuk Birthday Party

2.6.2 Resepsi Pernikahan (*Destination Wedding*)

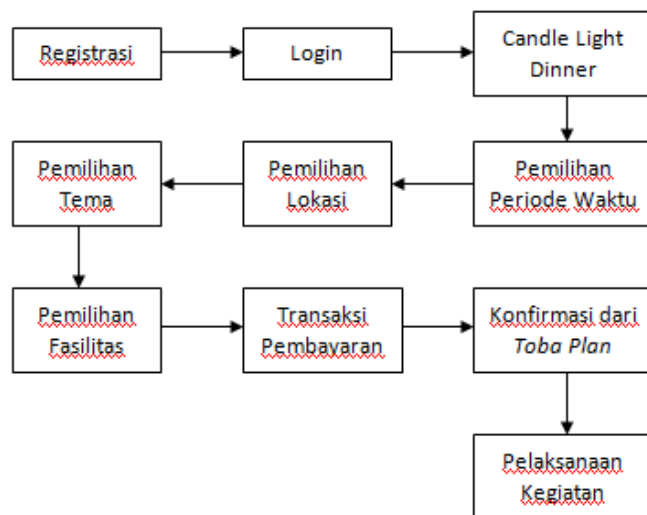
Resepsi pernikahan (*Destination Wedding*) merupakan acara pertemuan/perjamuan(resmi atau tidak resmi) untuk menerima tamu sebagai ungkapan kegembiraan dan rasa syukur serta sebagai bentuk pemberitahuan bahwa pasangan tersebut telah resmi menjadi pasangan suami istri. Pada umumnya, resepsi pernikahan dilaksanakan setelah acar pemberkatan/adat-istiadat yang berlangsung di dalam ruangan. Maka, menimbang banyaknya *spot* yang berpotensi sebagai sarana untuk melakukan kegiatan resmi, *Toba Plan* mengusungkan kegiatan resepsi pernikahan bernuansa alam di wilayah Danau Toba. Untuk menyukseskan kegiatan ini, maka *Toba Plan* bekerjasama dengan hotel yang berada di sekitar Danau Toba.



Gambar 9 Diagram Alir Aplikasi untuk Destination wedding

2.6.3 Makan Malam (*Candle Light Dinner*)

Makan Malam (*Candle Light Dinner*) merupakan kegiatan makan malam yang pada umumnya dilakukan oleh pasangan di *restaurant* mewah dengan suasana romantic. Karena pada umumnya dilakukan di *restaurant* mewah, maka biaya yang dikeluarkan tentunya tidak sedikit. Oleh sebab itu, *Toba Plan* hadir menawarkan solusi untuk meringankan biaya dengan mempertahankan suasana romantic dan elegan bernuansa alam. Dalam hal ini, *Toba Plan* melakukan kerjasama dengan *café* disekitar wilayah Danau Toba sebagai penyedia lokasi, namun tidak menutup kemungkinan untuk tetap melakukannya di daerah pantai lepas.



Gambar 10 Diagram Alir untuk Candle Light Dinner

2.6.4 Wisata Alam (*Journey*)

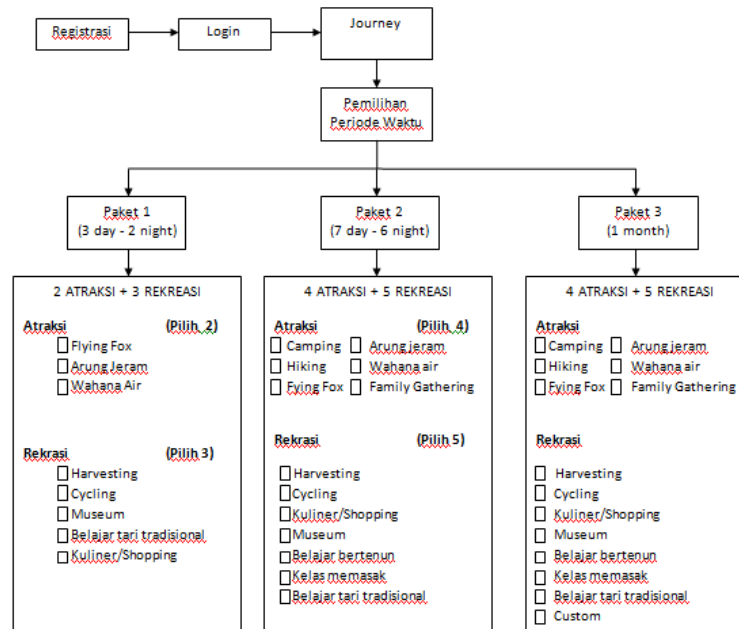
Dewasa ini, banyak kalangan muda yang tertarik melakukan kegiatan alam namun terhambat oleh kendala seperti tidak adanya transportasi, *ilinerary* (rencana perjalanan) serta budget. Untuk menjawab permasalahan diatas maka *Toba Plan* menghadirkan fitur *journey* (wisata alam) yang dapat memudahkan konsumen untuk berwisata hanya dalam beberapa klik. Adapun kegiatan yang ditawarkan dalam *journey* (wisata alam) adalah *camping*, *hiking*, *harvesting*, *flying fox*, *cycling*, *shopping/kuliner*, belajar budaya, arung jeram dan wahana air. Mengingat budget sebagai salah satu permasalahan oleh konsumen maka *Toba Plan* memberikan solusi berupa paket untuk jangka waktu tertentu seperti

Paket 1 : 3 hari 2 malam

Paket 2 : 7 hari 6 malam

Paket 3 : 1 bulan

Untuk setiap paket telah disediakan kombinasi kegiatan yang dapat dilakukan dan telah disesuaikan dengan rentang budget, namun untuk periode waktu 1 bulan, *Toba Plan* memberikan kesempatan bagi konsumen untuk mengubah pilihan kegiatan (*custom*) sesuai kebutuhan konsumen.



Gambar 11 Diagram Alir Aplikasi untuk Journey

2.7 Analisis Rencana Keuangan

2.7.1. Estimasi Biaya Capital Expenditure (CAPEX)

No	Item/Deskripsi	Quantity	Unit Price	Total Price	Lifetime (tahun)	Sumber
1	Furniture					
	Meja kantor	25	Rp315,000	Rp7,875,000	5	Tokopedia
	Kursi	25	Rp235,000	Rp5,875,000	5	Bukalapak
3	Notebook Windows OS	1	Rp2,859,000	Rp2,859,000	10	Bukalapak
4	Macbook Pro	1	Rp15,000,000	Rp15,000,000	10	Tokopedia
5	Server mini	1	Rp2,998,000	Rp2,998,000	5	Tokopedia
6	Printer	1	Rp1,810,000	Rp1,810,000	5	Bukalapak
7	Router	1	Rp512,000	Rp512,000	5	Lazada
8	Android Phone	1	Rp1,300,000	Rp1,300,000	5	Lazada
9	Android Tablet	2	Rp4,000,000	Rp8,000,000	5	Lazada
10	Ipad	1	Rp2,432,500	Rp2,432,500	5	Bukalapak
11	Dispenser	1	Rp155,500	Rp155,500	5	Lazada
12	Air Conditioner	1	Rp2,445,000	Rp2,445,000	5	Tokopedia
13	Pembangunan Proses Bisnis					
	Survei Lapangan		Rp3,500,000	Rp3,500,000		
	Pelatihan dan pencarian agen		Rp1,500,000	Rp1,500,000		
14	Pembuatan Aplikasi					
	Web developer iOS		Rp7,000,000	Rp7,000,000		
	Web developer Android		Rp7,000,000	Rp7,000,000		
15	Surat perizinan usaha		Rp1,000,000	Rp1,000,000		
	Total			Rp71,262,000		

Dalam bisnis *Toba Plan*, estimasi total biaya yang harus dikeluarkan untuk melakukan pembelian alat-alat yang dikategorikan sebagai asset perusahaan secara akuntansi sebesar Rp.71.262.000.

2.7.2 Estimasi Biaya Operational Expenditure (OPEX)

No	Item/Deskripsi	Quantity	Satuan Quantity	Unit Price (Rp/Satuan Quantity)	Annual cost at year (Rp)				
					1	2	3	4	5
1	Sewa gedung	1	buah/tahun	Rp8,000,000	Rp8,000,000.00	Rp8,000,000.00	Rp8,000,000.00	Rp8,000,000.00	Rp8,000,000.00
2	Tenaga kerja								
	CEO	1	orang/bulan	Rp7,000,000	Rp84,000,000.00	Rp84,000,000.00	Rp84,000,000.00	Rp84,000,000.00	Rp84,000,000.00
	CTO	1	orang/bulan	Rp5,500,000	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00
	CFO	1	orang/bulan	Rp5,500,000	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00
	Direktur Pemasara	1	orang/bulan	Rp5,500,000	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00	Rp66,000,000.00
	Manajer Teknologi	1	orang/bulan	Rp4,200,000	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00
	Manajer Keuangan	1	orang/bulan	Rp4,200,000	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00
	Manajer Pemasara	1	orang/bulan	Rp4,200,000	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00	Rp50,400,000.00
	Organizer	4	orang/bulan	Rp3,000,000	Rp144,000,000.00	Rp144,000,000.00	Rp144,000,000.00	Rp144,000,000.00	Rp144,000,000.00
	Anggota Organizer	20	orang/bulan	Rp2,850,000	Rp684,000,000.00	Rp684,000,000.00	Rp684,000,000.00	Rp684,000,000.00	Rp684,000,000.00
	Developer	6	orang/bulan	Rp3,500,000	Rp252,000,000.00	Rp252,000,000.00	Rp252,000,000.00	Rp252,000,000.00	Rp252,000,000.00
	Tour Guide	3	orang/bulan	Rp2,800,000	Rp100,800,000.00	Rp100,800,000.00	Rp100,800,000.00	Rp100,800,000.00	Rp100,800,000.00
	Staf	5	orang/bulan	Rp2,300,000	Rp138,000,000.00	Rp138,000,000.00	Rp138,000,000.00	Rp138,000,000.00	Rp138,000,000.00
3	Equipment								
	Listrik	20	KWh/hari	Rp1,350	Rp9,720,000.00	Rp9,720,000.00	Rp9,720,000.00	Rp9,720,000.00	Rp9,720,000.00
	Internet	50	GB/bulan	Rp500,000	Rp6,000,000.00	Rp6,000,000.00	Rp6,000,000.00	Rp6,000,000.00	Rp6,000,000.00
	Air	10	dm3/hari	Rp150	Rp540,000.00	Rp540,000.00	Rp540,000.00	Rp540,000.00	Rp540,000.00
	Telepon	1	satuan/hari	Rp30,000	Rp10,800,000.00	Rp10,800,000.00	Rp10,800,000.00	Rp10,800,000.00	Rp10,800,000.00
	Air Galon	1	galon/hari	Rp5,000	Rp1,800,000.00	Rp1,800,000.00	Rp1,800,000.00	Rp1,800,000.00	Rp1,800,000.00
	Tinta isi ulang prin	1	paket/bulan	Rp200,000	Rp2,400,000.00	Rp2,400,000.00	Rp2,400,000.00	Rp2,400,000.00	Rp2,400,000.00
	ATK	1	paket/bulan	Rp75,000	Rp900,000.00	Rp900,000.00	Rp900,000.00	Rp900,000.00	Rp900,000.00
	Business Card Prin	100	lembar/tahun	Rp25,000	Rp25,000.00	Rp25,000.00	Rp25,000.00	Rp25,000.00	Rp25,000.00
4	Advertisement								
	Standing Banner	1	buah/6 bulan	Rp150,000	Rp300,000.00	Rp300,000.00	Rp300,000.00	Rp300,000.00	Rp300,000.00
	Baliho	1	buah/6 bulan	Rp500,000	Rp1,000,000.00	Rp1,000,000.00	Rp1,000,000.00	Rp1,000,000.00	Rp1,000,000.00
5	Kertas	1	rim/bulan	Rp35,000	Rp420,000.00	Rp420,000.00	Rp420,000.00	Rp420,000.00	Rp420,000.00
Total				Rp60,071,500	Rp1,793,905,000.00	Rp1,793,905,000.00	Rp1,793,905,000.00	Rp1,793,905,000.00	Rp1,793,905,000.00

Estimasi biaya operasi (*Operating Expenditure*) dalam bisnis *Toba Plan* yang harus dikeluarkan untuk membiayai semua kegiatan operasi (sewa gedung, tenaga kerja, *equipment*, *advertisement*, kertas) pada tahun ke 1 sebesar Rp. 60.071.500, dan pada tahun ke 2,3,4 dan tahun ke 5 sebesar Rp. 1.793.905.000.

2.7.3. Estimasi Biaya Kegiatan

No.	Deskripsi	Harga
1	Sewa tempat	Rp300,000
2	Sound system	Rp600,000
3	Dekorasi	Rp580,000
4	Catering	Rp1,000,000
5	Entertainment	Rp300,000
6	Party activities	Rp500,000
7	Jasa	Rp1,000,000
Total		Rp4,280,000

Birthday Party

Asumsi :

Undangan yang menghadiri kegiatan 50 orang.

Total estimasi biaya pada kegiatan *Birthday Party* (sewa tempat, *sound system*, dekorasi, *catering*, *entertainment*, *party activities* dan jasa) sebesar Rp. 4.280.000.

No.	Deskripsi	Harga
1	Sewa tempat	Rp300,000
2	Sound system	Rp1,000,000
3	Dekorasi	Rp3,300,000
4	Catering	Rp5,000,000
5	Entertainment	Rp500,000
6	Party activities	Rp1,800,000
7	Jasa	Rp4,000,000
Total		Rp15,900,000

Destination Wedding

Asumsi:

Undangan yang menghadiri resepsi adalah 100 orang

Total estimasi biaya pada kegiatan *Wedding Desnitation* (sewa tempat, *sound system*, dekorasi, *catering*, *entertainment*, *party activities* dan jasa) sebesar Rp. 15.900.000.

No.	Deskripsi	Harga
1	Sewa tempat	Rp50,000
2	Dekorasi	Rp80,000
3	Catering	Rp100,000
4	Jasa	Rp200,000
Total		Rp430,000

Candle Light Dinner

Asumsi:Candle light dinner ditujukan untuk 1 pasang (2 orang).

Total estimasi biaya pada kegiatan *Candle Light Dinner* (sewa tempat, dekorasi, *catering*, dan jasa) sebesar Rp. 430.000.

No.	Deskripsi	Harga
1	Tempat	Rp100,000
2	Sarapan	Rp40,000
3	Atraksi	Rp100,000
4	Rekreasi	Rp90,000
5	Transportasi	Rp150,000
6	Jasa	Rp150,000
Total		Rp630,000

Journey

Paket 1 (3 Hari 2 Malam).

Total estimasi biaya kegiatan *journey* pada paket 1 selama 3 hari, 2 malam yang terdiri dari penyediaan tempat, sarapan, 2 atraksi, 3 rekreasi, transportasi, dan jasa sebesar Rp. 630.000.

No.	Deskripsi	Harga
1	Tempat	Rp300,000
2	Sarapan	Rp120,000
3	Atraksi	Rp300,000
4	Rekreasi	Rp200,000
5	Transportasi	Rp300,000
6	Jasa	Rp350,000
Total		Rp1,570,000

Journey

Paket 2 (7 hari 6 Malam)

Total estimasi biaya kegiatan *journey* pada paket 2 selama 7 hari, 6 malam yang terdiri dari penyediaan tempat, sarapan, 4 atraksi, 5 rekreasi, transportasi, dan jasa sebesar

Rp. 1.570.000

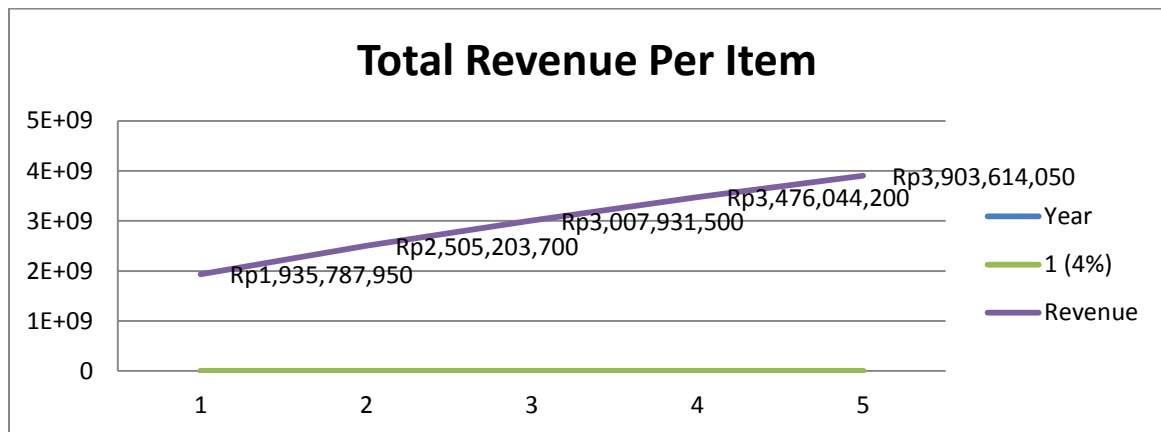
No.	Deskripsi	Harga
1	Tempat	Rp1,500,000
2	Sarapan	Rp900,000
3	Atraksi	Rp1,000,000
4	Rekreasi	Rp500,000
5	Transportasi	Rp1,500,000
6	Jasa	Rp2,100,000
Total		Rp7,500,000

Journey

Paket 3 (1 bulan)

Total estimasi biaya pada kegiatan *journey* pada paket 3 selama 1 bulan yang terdiri dari peyediaan tempat, sarapan, atraksi, rekreasi, transportasi, dan jasa sebesar Rp. 7.500.000.

2.7.4. Perhitungan Revenue



Berdasarkan grafik tersebut, total revenue atau disebut juga dengan total penerimaan dari hasil penjualan dan pada tahun pertama sebesar Rp.1.935.787.950, pada tahun kedua sebesar Rp. 2.505.203.700, pada tahun ketiga sebesar Rp. 3.007.931.500, pada tahun keempat sebesar Rp. 3.476.004.200 dan pada tahun kelima sebesar Rp.3.903.614.

2.7.5. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

$$Break\ Even\ Point = \frac{Fixed\ Cost\ (FC)}{Price\ (P) - Variable\ Cost\ (VC)}$$

Pada tahun pertama, nilai dari *Variable Cost* Rp.411.163,19, *Fixed Cost* Rp.71.262.000, *Birthday Party* Rp.4.280.000 dengan penjualan 18 unit per tahun, diperoleh harga total penjualan sebesar Rp.78,835.416,17.

Destination Wedding dengan harga Rp.15.900.000 dengan penjualan 4 unit pertahun diperoleh harga total penjualan sebesar Rp.73.153.705,08. *Candle Light Dinner* dengan harga Rp.430.000 dengan penjualan 3783 unit per tahun, diperoleh harga total penjualan sebesar Rp.1.626.743.594,06.

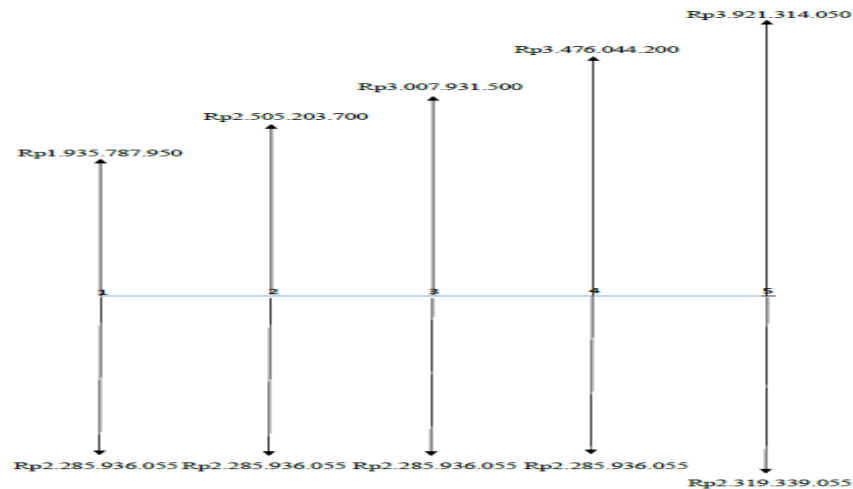
Paket 1 *Journey* dengan harga Rp.630.000 dengan penjualan 325 unit per tahun, diperoleh harga total penjualan sebesar Rp.205.153.145,85.

Paket 2 *Journey* dengan harga Rp.1.570.000 dengan penjualan 61 unit per tahun, diperoleh harga total penjualan sebesar Rp.75.359.303,11.

Paket 3 *Journey* dengan harga Rp.7.500.000 dengan penjualan 4203 unit per tahun, diperoleh harga total penjualan sebesar Rp. 2,155.827.407,05

Kemudian disimpulkan bahwa Toba Plan akan mengalami keadaan *Break Even Point* pada saat total penjualan sebanyak 4203 unit.

2.7.6. Cash Flow Diagram



2.8 Rencana Implementasi

Rencana kegiatan yang akan dilakukan oleh *Toba Plan* secara garis besar dibagi menjadi dua termin. Termin yang pertama adalah pembangunan aplikasi *Toba Plan* yang akan dilaksanakan selama tiga bulan dimulai dari awal bulan Januari sampai dengan bulan Maret. Termin yang kedua adalah proses pencarian lokasi yang memungkinkan untuk melaksanakan kegiatan yang ditawarkan oleh *Toba Plan* seperti *Birthday Party* (Pesta Ulang Tahun), *Destination Wedding* (Resepsi Pernikahan), *Candle Light Dinner* (Acara Makan Malam) dan *Journey* (Wisata Alam) dan pencarian para mitra yang sesuai dengan kriteria setiap kegiatan dimana termin tersebut dilaksanakan selama satu bulan dimulai dari awal bulan Maret. Kedua termin tersebut secara detail diuraikan dalam poin-poin kegiatan sebagai berikut.

2.8.1 Termin I

Termin pertama adalah pembangunan aplikasi *Toba Plan*. Pada termin ini akan dilakukan perencanaan untuk membuat desain aplikasi *mobile* dimana target aplikasi yang dihasilkan adalah aplikasi yang interaktif dan dapat menarik perhatian dari pengguna serta tidak terjadi error pada saat digunakan. Kegiatan ini direncanakan memakan waktu tiga bulan dimulai dari bulan Januari hingga Maret.

2.8.2 Termin II

Termin kedua adalah melakukan survei, survei ini dilakukan untuk memperoleh data secara umum yang berkaitan dengan setiap lokasi kegiatan di wilayah Danau Toba. Rencana survei akan dilakukan pada akhir bulan Maret yaitu dengan melakukan kunjungan ke daerah-daerah di wilayah Danau Toba yang memiliki *view* pemandangan yang bagus serta kriteria lokasi yang sesuai dengan setiap tema. Sembari melakukan survei, pencarian para mitra yang berkaitan untuk setiap alat pendukung di kegiatan juga akan dilakukan di sekitaran lokasi yang disurvei. Dari kunjungan ini akan diperoleh data-data lokasi yang memungkinkan dan daftar para mitra yang ingin bekerja sama dengan *Toba Plan*.

[illegible]

8	<i>Monitoring</i> dan evaluasi pembuatan aplikasi <i>Toba Plan</i> dan permintaan pasar																		
9	Menghadiri <i>workshop</i>																		

2.8. Rencana Evaluasi

Evaluasi usaha adalah suatu aktivitas untuk melakukan analisis kinerja suatu usaha bisnis. Prinsip dasar utamanya adalah membandingkan rencana usaha yang telah dibuat sebelum kegiatan dimulai dengan apa yang telah dicapai pada akhir masa produksi. Toba Plan akan melakukan kegiatan evaluasi pada bisnis ini dengan tujuan untuk menghindari kesalahan perhitungan pembiayaan, memilih strategi terbaik dari berbagai alternative strategi yang ada, meningkatkan efisiensi dan melihat apakah tujuan sudah tercapai.

2.8.1 Posisi Keseluruhan Usaha

Posisi keseluruhan usaha digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pencapaian hasil dari keseluruhan usaha. Dalam hal ini dapat diketahui berapa jumlah harta (modal/pendapatan usaha), hutang-hutang pada pihak lain, rata-rata pengeluaran dalam sebulan dan pendapatan bersih setiap bulannya.

2.8.2 Evaluasi Kemajuan dan Kemunduran Usaha

Posisi keuangan biasanya menjadi patokan utama dalam evaluasi kemajuan atau kemunduran usaha. Dalam hal ini Toba Plan akan melakukan perbandingan pada saat awal menjalankan usaha dengan setelahnya.

Setelah dilakukan evaluasi maka selanjutnya Toba Plan akan melakukan langkah perbaikan atau pengembangan dengan cara memberikan perhatian pada penjualan yang menurun untuk mengetahui letak kesalahan. Kemudian jika hasil evaluasi sebuah usaha sudah menunjukkan pertumbuhan usaha yang mengalami kenaikan maka selanjutnya Toba Plan akan memikirkan target perbaikan atau pengembangan usaha.

Kegiatan evaluasi Toba Plan dilakukan secara rutin/berkala. Untuk evaluasi rutin akan dilakukan setiap triwulan yaitu menyangkut evaluasi kegiatan sehari-hari seperti pendapatan dan pengeluaran kemudian akan dilanjutkan dengan evaluasi tahunan secara lengkap untuk mengetahui laporan keuangan, persaingan usaha, SDM dan lain sebagainya.

BAB III

KESIMPULAN

Toba Plan merupakan aplikasi yang dapat diakses oleh semua kalangan masyarakat baik secara lokal maupun mancanegara. Tujuan dari pembuatan aplikasi ini adalah untuk memanfaatkan sensasi Danau Toba melalui kegiatan yang terorganisir. Kegiatan tersebut adalah pesta ulang tahun (*birthday party*), resepsi pernikahan (*destination wedding*), makan malam (*candle light dinner*) dan wisata alam (*journey*). Segala kegiatan akan terorganisir dengan baik sehingga konsumen tidak perlu lelah untuk mencari alamat lokasi dan melakukan transaksi secara berulang-ulang. Melalui estimasi perhitungan kelayakan bisnis maka dapat disimpulkan bahwa bisnis ini layak untuk diimplementasikan dimana dengan waktu sekitar 2 tahun, perusahaan telah berada di titik impas. Dengan adanya pengembangan aplikasi ini, diharapkan mampu mengembangkan sektor wisata Indonesia terutama Danau Toba sehingga dapat meningkatkan perekonomian negara.

LAMPIRAN

KELAYAKAN FINANSIAL

1. Perhitungan Net Present Value (NPV)

$$P = \frac{F}{(1+i)^n}$$

Suku bunga = 4%

$$\text{NPV income} : \frac{\text{Rp}71.262.000}{(1+0,04)^0} + \frac{\text{Rp}1.935.787.950}{(1+0,04)^1} + \frac{\text{Rp}2.505.203.700}{(1+0,04)^2} + \frac{\text{Rp}3.007.931.500}{(1+0,04)^3} + \frac{\text{Rp}3.476.044.200}{(1+0,04)^4} + \frac{\text{Rp}3.921.314.050}{(1+0,04)^5}$$

$$= \text{Rp}71.262.000 + \text{Rp}1.861.334.567 + \text{Rp}2.316.201.646 + \text{Rp}2.674.040.151 + \text{Rp}2.971.337.150 + \text{Rp}3.223.034.313$$

$$\text{Total} = \text{Rp}13.117.209.830$$

$$\text{NPV outcome} : \frac{\text{Rp}71.262.000}{(1+0,04)^0} + \frac{\text{Rp}1.812.703.916}{(1+0,04)^1} + \frac{\text{Rp}1.812.703.916}{(1+0,04)^2} + \frac{\text{Rp}1.812.703.916}{(1+0,04)^3} + \frac{\text{Rp}1.812.703.916}{(1+0,04)^4} + \frac{\text{Rp}1.846.106.916}{(1+0,04)^5}$$

$$= \text{Rp}71.262.000 + \text{Rp}1.742.984.534 + \text{Rp}1.675.946.667 + \text{Rp}1.611.487.180 + \text{Rp}1.549.506.904 + \text{Rp}1.517.365.316$$

$$\text{Total} = \text{Rp}8.097.290.602$$

Maka NPV = NPV income – NPV outcome

$$= \text{Rp}13.117.209.830 - \text{Rp}8.097.290.602$$

$$= 5.019.919.228$$

2. Perhitungan RoR (Rate Of Return)

referensi rumus Manajemen Proyek - Method for Selecting Project with ROI, NPV,etc

$$\begin{aligned} & \frac{NPV \text{ income} - NPV \text{ outcome}}{\text{total disconto cost}} \times 100 \% \\ &= \frac{\text{Rp. 13.117.209.830} - \text{Rp. 8.097.290.602}}{\text{Rp. 8.097.290.602}} \times 100\% \\ &= 61.9950484\% \end{aligned}$$

Jadi, kemampuan perusahaan menghasilkan laba yaitu 62%

3. Tabel Break Even Point

Nama Kegiatan	Satuan	Fixed Cost/ Price - Variable Cost	Total Penjualan
Birthday Party	Unit	18.41948976	Rp 78,835,416.17
Destination Wedding	Unit	4.600861955	Rp 73,153,705.08
Candle Light Dinner	Unit	3783.124637	Rp 1,626,743,594.06
Journey (Paket I)	Unit	325.6399141	Rp 205,153,145.85
Journey (Paket II)	Unit	61.49442215	Rp 96,546,242.78
Journey (Paket III)	Unit	10.05270708	Rp 75,395,303.11
Total	Unit	4203.332032	Rp 2,155,827,407.05